

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

-----o0o-----

## **LUẬN VĂN THẠC SĨ**

**NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG  
ĐỂ PHÒNG NGỪA RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG  
CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI**

**Chuyên ngành: Tài chính – Ngân hàng**

**BÙI MINH TRANG**

**Hà Nội - 2017**

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

-----o0o-----

**LUẬN VĂN THẠC SĨ**

**NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG  
ĐỂ PHÒNG NGỪA RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG  
CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI**

*Ngành: Tài chính – Ngân hàng - Bảo hiểm*

*Chuyên ngành: Tài chính – Ngân hàng*

*Mã số: 60340201*

**Họ và tên: Bùi Minh Trang**

**Người hướng dẫn Khoa học: TS. Nguyễn Bình Minh**

**Hà Nội – 2017**

**LỜI CAM ĐOAN**

*Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Các số liệu, kết quả nêu trong luận văn là trung thực xuất phát từ tình hình thực tế của đơn vị công tác.*

*Hà Nội, ngày .... tháng .... năm .....*

**Học viên**

**Bùi Minh Trang**

## **LỜI CẢM ƠN**

Trước tiên, tác giả xin bày tỏ lòng cảm ơn sâu sắc tới TS. Nguyễn Bình Minh người trực tiếp hướng dẫn, giúp đỡ học viên hoàn thành đề tài luận văn thạc sĩ này.

Thứ hai, tác giả xin gửi lời cảm ơn chân thành tới Khoa Sau Đại học Trường Đại học Ngoại Thương, Ban giám hiệu nhà trường cùng các thầy, cô giáo đã tận tình giảng dạy và tạo điều kiện cho tác giả trong suốt quá trình học tập tại trường Đại học Ngoại Thương.

Cuối cùng, tác giả xin chân thành cảm ơn gia đình, bạn bè, đồng nghiệp đã luôn động viên, cổ vũ và tạo điều kiện giúp đỡ để tác giả có thể hoàn thành luận văn này.

*Hà Nội, ngày .... tháng .... năm.....*

**Tác giả luận văn**

**Bùi Minh Trang**

## **MỤC LỤC**





|                                                                                                                                     |            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>LỜI CAM ĐOAN</b>                                                                                                                 | <b>i</b>   |
| <b>LỜI CẢM ƠN</b>                                                                                                                   | <b>ii</b>  |
| <b>DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT</b>                                                                                                    | <b>v</b>   |
| <b>DANH MỤC HÌNH VẼ</b>                                                                                                             | <b>vii</b> |
| <b>LỜI MỞ ĐẦU</b>                                                                                                                   | <b>1</b>   |
| <b>CHƯƠNG I: TỔNG QUAN CHUNG VỀ CHẤT LƯỢNG THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG VÀ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI</b>    | <b>5</b>   |
| <b>1.1. Khái quát chung về thẩm định tín dụng và chất lượng thẩm định tín dụng</b>                                                  | <b>5</b>   |
| 1.1.1. Khái niệm thẩm định tín dụng                                                                                                 | 5          |
| 1.1.2. Khái niệm chất lượng thẩm định tín dụng                                                                                      | 20         |
| <b>1.2. Khái quát chung về rủi ro tín dụng</b>                                                                                      | <b>26</b>  |
| 1.2.1. Khái niệm rủi ro và rủi ro tín dụng                                                                                          | 26         |
| 1.2.2. Các loại rủi ro                                                                                                              | 27         |
| 1.2.3. Các biện pháp hạn chế rủi ro trong hoạt động cho vay của Ngân hàng                                                           | 29         |
| <b>CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG ĐỂ PHÒNG NGỪA RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI</b> | <b>32</b>  |
| <b>2.1. Khái quát chung về Ngân hàng TMCP Quân đội</b>                                                                              | <b>32</b>  |
| 2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển                                                                                           | 32         |
| 2.1.2. Mô hình tổ chức của MB                                                                                                       | 33         |
| 2.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của MB                                                                                        | 33         |
| <b>2.2. Thực trạng chất lượng thẩm định tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quân đội</b>                                                    | <b>37</b>  |
| 2.2.1. Thực trạng hoạt động tín dụng tại MB                                                                                         | 37         |
| 2.2.2. Thực trạng các nhân tố ảnh hưởng tới chất lượng thẩm định tín dụng tại MB                                                    | 42         |
| 2.2.3. Các tiêu chí đánh giá về rủi ro tín dụng tại MB                                                                              | 63         |



### **2.3. Đánh giá chất lượng thẩm định tín dụng để phòng ngừa rủi ro trong hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Quân Đội (MB) 65**

2.3.1. Những kết quả đạt được 65

2.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân 66

## **CHƯƠNG III: GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG ĐỂ PHÒNG NGỪA RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI 68**

### **3.1. Định hướng tăng cường hoạt động thẩm định tín dụng của Ngân hàng TMCP Quân đội 68**

3.1.1. Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh 68

3.1.2. Định hướng phát triển hoạt động tín dụng và thẩm định tín dụng 71

### **3.2. Các giải pháp nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng để phòng ngừa rủi ro trong hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Quân đội 72**

3.2.1. Nhóm giải pháp nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng 72

3.2.2. Nhóm giải pháp phòng ngừa, hạn chế và xử lý rủi ro 77

### **3.3. Các kiến nghị cụ thể nhằm nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng để phòng ngừa rủi ro trong hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Quân đội 85**

3.3.1. Kiến nghị với Chính phủ 85

3.3.2. Kiến nghị với NHNN 87

3.3.3. Kiến nghị với Ngân hàng TMCP Quân đội 88

## **KẾT LUẬN**

**91**

## **DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO**

**DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT**

|      |                                                  |
|------|--------------------------------------------------|
| AMC  | : Công ty quản lý tài sản                        |
| CIC  | : Trung tâm Thông tin tín dụng                   |
| HO   | : Hội sở chính                                   |
| KHCN | : Khách hàng cá nhân                             |
| KHDN | : Khách hàng doanh nghiệp                        |
| NHNN | : Ngân hàng Nhà nước                             |
| NHTM | : Ngân hàng thương mại                           |
| RM   | : Chuyên viên quan hệ khách hàng                 |
| SCIC | : Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước |
| TMCP | : Thương mại cổ phần                             |
| TSDB | : Tài sản đảm bảo                                |

## DANH MỤC BẢNG BIỂU

|                                                                                              |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Bảng 2.1: Số liệu hợp nhất một số chỉ tiêu tài chính của MB từ 2013 – 2016                   | 34 |
| Bảng 2.2 : Luồng xử lý tiêu chuẩn                                                            | 48 |
| Bảng 2.3 : Luồng xử lý thông thường                                                          | 49 |
| Bảng 2.4: Phân loại nợ theo quy định của MB                                                  | 59 |
| Bảng 2.5: Nội dung về phần loại nợ                                                           | 59 |
| Bảng 2.6 : Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng tại MB                                   | 61 |
| Bảng 2.7 : Tỷ lệ nợ quá hạn – nợ xấu của MB giai đoạn 2013 – 2016                            | 63 |
| Bảng 2.8 : Tỷ lệ nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng cho vay trung và dài hạn của MB 2013 - 2016 | 64 |
| Bảng 2.9 : Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng của MB năm 2013 - 2016                   | 64 |
| Bảng 2.10 : Tỷ lệ bù đắp rủi ro tín dụng của MB năm 2013 – 2016                              | 65 |



**DANH MỤC HÌNH VẼ**

Hình 1.1: Quy trình thẩm định tín dụng

Hình 1.1: Quy trình thẩm định tín dụng 6

Hình 1.2: Mô tả quy trình tín dụng 8

Hình 2.1: Mô hình tổ chức của MB 33

Hình 2.2: Sơ đồ quy trình tín dụng tại MB 46





## **LỜI MỞ ĐẦU**

### **1. Tính cấp thiết của đề tài**

Ngân hàng Thương mại là tổ chức tài chính trung gian có vị trí quan trọng trong nền kinh tế, trong đó hoạt động cho vay là hoạt động sinh lời lớn nhất song cũng mang nhiều tiềm ẩn rủi ro cho các NHTM. Với tình trạng “ra ngõ gặp Ngân hàng” như hiện nay, việc cạnh tranh là điều không tránh khỏi, khách hàng có nhiều sự lựa chọn hơn, chuyên viên tín dụng bị áp mức doanh số cao hơn, do đó không cẩn thận sẽ dẫn đến nguy cơ xảy ra nợ xấu cho Ngân hàng. Chính vì vậy, việc thẩm định tín dụng là khâu quan trọng và cần thiết trước khi Ngân hàng ra quyết định cấp vốn cho khách hàng vay, để phòng ngừa rủi ro cho Ngân hàng. Đây cũng được coi là công tác trọng tâm, xuyên suốt đối với hoạt động cho vay của Ngân hàng.

Để thẩm định khách hàng, Ngân hàng thường thông qua các tiêu chí quan trọng: nhân thân, tài chính, mục đích, TSDB... Việc thẩm định khách hàng có hiệu quả hay không đánh giá thông qua chất lượng thẩm định tín dụng, được thể hiện qua một số tiêu chí đặc trưng như: tỷ lệ nợ quá hạn, tỷ lệ nợ xấu... Để đảm bảo phòng tránh rủi ro cho Ngân hàng, thì các hồ sơ vay vốn của khách hàng phải đảm bảo theo quy định và quá trình thẩm định của Ngân hàng. Nếu không, khi xảy ra rủi ro dẫn đến nợ xấu sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến thu nhập và khả năng hoạt động an toàn của Ngân hàng.

Ngân hàng TMCP Quân đội (MB) được thành lập ngày 04/11/1994. Với mục tiêu tăng trưởng tín dụng kèm theo kiểm soát nợ xấu ở mức thấp, trong vài năm trở lại đây, MB đã vượt lên top đầu khối Ngân hàng TMCP (không tính các Ngân hàng mà Nhà nước vẫn nắm tỷ lệ chi phối). Để đạt được những kết quả nổi bật đó, không chỉ kể đến kỷ luật chặt chẽ với đặc thù doanh nghiệp Quân đội, đạo đức và kỷ luật là lá chắn ưu thế ở môi trường nhiều rủi ro mà trong đó, hoạt động tín dụng luôn được đẩy mạnh để mang lại lợi nhuận nhiều nhất cho Ngân hàng. Hơn lúc nào hết, nhiệm vụ nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng luôn được Ban lãnh đạo Ngân hàng ưu tiên hàng đầu; các quy trình thẩm định, tác nghiệp luôn được cập nhật và thay đổi để phù hợp với thực tế, theo đúng quy định của pháp luật Việt Nam và thông lệ quốc tế.



Trên cơ sở nhận thức được tầm quan trọng trong việc nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng, tác giả quyết định lựa chọn đề tài: ***“Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng để phòng ngừa rủi ro trong hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Quân đội”*** làm luận văn tốt nghiệp cho mình.

## **2. Tình hình nghiên cứu**

Thời gian gần đây, Việt Nam đã có một số công trình nghiên cứu về chất lượng thẩm định tín dụng. Có thể kể đến các công trình nghiên cứu như:

- Đề tài “Bàn về thẩm định dự án vay vốn của ngân hàng thương mại” năm 2011 của TS. Lê Văn Luyện đăng trên Tạp chí Ngân hàng, số 1 - tháng 1 năm 2011, trang 27 - 31. Đề tài tập trung đánh giá công tác thẩm định dự án vay vốn của các NHTM hiện nay và đưa ra một số giải pháp để nâng cao chất lượng thẩm định dự án vay vốn trong thời gian tới.

- Đề tài “Thẩm định tín dụng – yếu tố quan trọng quyết định chất lượng tín dụng” năm 2008 của tác giả Cao Văn Thành – Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Bình Phước đăng trên Tạp chí công nghệ ngân hàng số 30 – tháng 9 năm 2008, trang 28 – 31. Đề tài tập trung phân tích về thẩm định tín dụng, những hạn chế và nguyên nhân trong công tác thẩm định tín dụng và đưa ra giải pháp để nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng tại NHTM.

- Luận văn Thạc sĩ kinh tế “Thẩm định dự án đầu tư tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Hà Nội”, năm 2012 của tác giả Nguyễn Thanh Thúy, Học viện công nghệ bưu chính viễn thông. Luận văn nghiên cứu về hoạt động thẩm định dự án đầu tư tại Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) – Chi nhánh Hà Nội, trong đó chủ yếu tập trung nghiên cứu nội dung thẩm định khía cạnh kinh tế - tài chính của dự án đầu tư từ năm 2007 đến năm 2011. Thông qua đó, đề xuất một số giải pháp cơ bản ở tầm vĩ mô và vi mô để góp phần hoàn thiện hoạt động thẩm định dự án đầu tư tại ACB – Hà Nội.

- Luận văn Thạc sĩ kinh tế “Thẩm định tín dụng vượt thẩm quyền của chi nhánh tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Công thương”, năm 2013 của tác giả Nguyễn Thanh Thông, Đại học kinh tế thành phố Hồ Chí Minh. Trên cơ sở quy

trình, nội dung thẩm định tín dụng Ngân hàng, thực trạng hoạt động thẩm định hồ sơ tín dụng vượt thẩm quyền của chi nhánh tại Phòng Thẩm định Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Công thương (Saigonbank) giai đoạn từ 2010 đến tháng 06/2013. Luận văn đưa ra một số giải pháp góp phần hoàn thiện hoạt động thẩm định tại Phòng Thẩm định – Saigonbank.

Đối với việc nghiên cứu về Ngân hàng TMCP Quân đội (MB), đến nay cũng có một số đề tài khoa học tuy nhiên đó chủ yếu là những hoạt động về thẩm định cho doanh nghiệp xây lắp, thẩm định tài chính dự án trong hoạt động đầu tư, thẩm định giá trị tài sản – bất động sản đầu tư từ nguồn vốn chủ sở hữu, thẩm định tài chính cho vay đầu tư doanh nghiệp vừa và nhỏ tại MB... Hiện vẫn chưa có đề tài nghiên cứu về chất lượng thẩm định tín dụng tại MB để phòng ngừa rủi ro trong hoạt động cho vay tại Ngân hàng. Vì vậy, căn cứ những kết quả đã tìm hiểu, tác giả nhận thấy đề tài của mình không trùng lặp với các kết quả nghiên cứu khác.

### **3. Mục đích nghiên cứu của đề tài**

Trên cơ sở những lý luận cơ bản về thẩm định tín dụng, chất lượng thẩm định tín dụng, rủi ro tín dụng, luận văn nhằm mục tiêu phân tích thực trạng chất lượng thẩm định tín dụng của Ngân hàng TMCP Quân đội (MB) để đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng của hoạt động này.

### **4. Đối tượng và nhiệm vụ nghiên cứu cụ thể**

Đối tượng nghiên cứu của đề tài: chất lượng thẩm định tín dụng để phòng ngừa rủi ro trong hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Quân đội (MB).

Nhiệm vụ nghiên cứu cụ thể: nghiên cứu tại hệ thống Ngân hàng TMCP Quân đội (MB) trong khoảng thời gian từ năm 2013 đến năm 2016 về thực trạng chất

lượng thẩm định tín dụng để phòng ngừa rủi ro trong hoạt động cho vay và định hướng của Ngân hàng đến năm 2020.

## **5. Phương pháp nghiên cứu**

Luận văn vận dụng các phương pháp thống kê, tổng hợp, phân tích trên quan điểm hệ thống và thực tiễn hoạt động và chất lượng thẩm định tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quân đội (MB), đưa ra những đánh giá trung thực, hướng tới một số giải pháp cụ thể nhằm nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quân đội (MB).

## **6. Kết cấu của luận văn**

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo, danh mục bảng biểu, hình vẽ... luận văn có kết cấu 03 chương như sau:

***Chương 1: Tổng quan chung về chất lượng thẩm định tín dụng và rủi ro trong hoạt động cho vay của các Ngân hàng thương mại***

***Chương 2: Thực trạng chất lượng thẩm định tín dụng để phòng ngừa rủi ro trong hoạt động cho vay của Ngân hàng TMCP Quân đội***

***Chương 3:***

***Thực trạng chất lượng thẩm định tín dụng để phòng ngừa rủi ro trong hoạt động cho vay của Ngân hàng TMCP Quân đội***



## **CHƯƠNG I: TỔNG QUAN CHUNG VỀ CHẤT LƯỢNG THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG VÀ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

### **1.1. Khái quát chung về thẩm định tín dụng và chất lượng thẩm định tín dụng**

#### **1.1.1. Khái niệm thẩm định tín dụng**

##### **1.1.1.1. Khái niệm**

Thẩm định tín dụng là quá trình tổ chức thu thập và xử lý thông tin thông qua việc sử dụng các công cụ kỹ thuật và kỹ năng để phân tích, đánh giá khách hàng một cách đầy đủ và tuân thủ quy định pháp luật nhằm làm cơ sở đưa ra quyết định cấp tín dụng.

##### **1.1.1.2. Mục đích và ý nghĩa của thẩm định tín dụng**

Mục đích của thẩm định tín dụng là:

- Xác định mục đích sử dụng vốn vay, số tiền cho vay, thời gian cho vay tối đa, loại hình cấp tín dụng, phương thức trả nợ, giá trị TSDB, các chính sách ưu đãi mà tùy từng khách hàng được hưởng kèm theo đó là các điều kiện giải ngân, điều kiện áp dụng ưu đãi, điều kiện quản lý TSDB, phương thức giải ngân và các yêu cầu quản lý khác theo quy định của từng Ngân hàng. Đánh giá khả năng hoàn trả vốn vay cho Ngân hàng trên cơ sở tìm hiểu và đánh giá trung thực, khách quan, toàn diện và chính xác về khách hàng. Từ đó ra quyết định cho vay hoặc không cho vay.

- Hạn chế rủi ro tín dụng, ổn định thị trường tài chính, nâng cao chất lượng và hiệu quả kinh doanh của các NHTM, hạn chế rủi ro đạo đức trong kinh doanh Ngân hàng.

Thẩm định tín dụng là khâu không thể thiếu trong quy trình cấp tín dụng của NHTM. Bên cạnh đó, ý nghĩa của việc thẩm định tín dụng đó là:

- Giúp đánh giá mức độ tin cậy, mức độ rủi ro của phương án sản xuất kinh doanh hoặc các dự án đầu tư của khách hàng.

- Giúp Ngân hàng đưa ra quyết định cho vay chính xác, hạn chế sai lầm và hạn chế rủi ro phát sinh trong quá trình cấp tín dụng. Giảm xác suất hai loại sai lầm

quan trọng trong quyết định cho vay: cấp tín dụng cho dự án khoản vay xấu, khoản vay có nhiều rủi ro và từ chối cấp tín dụng cho dự án, khoản vay tốt.

Yêu cầu thẩm định tín dụng phải được tiến hành trung thực, khách quan trên cơ sở tuân thủ các quy định của pháp luật; phân công công việc thẩm định tuân thủ theo quy trình thẩm định và kinh nghiệm của các nhân viên, thiết lập hệ thống kiểm tra giám sát chặt chẽ. Ngoài ra, Ngân hàng luôn phải xây dựng quy trình thẩm định một cách khoa học, hợp lý, phù hợp với khẩu vị kinh doanh của mỗi Ngân hàng.

#### 1.1.1.3. *Quy trình thẩm định tín dụng*

Quy trình thẩm định tín dụng là một khâu trong quy trình cấp tín dụng của các Ngân hàng. Sơ đồ quy trình thẩm định tín dụng và quy trình cấp tín dụng được khái quát tại sơ đồ sau:

### **Hình 1.1: Quy trình thẩm định tín dụng**

(Nguồn: TS. Nguyễn Minh Kiều 2011, *Tín dụng và thẩm định tín dụng Ngân hàng, NXB Tài chính*)

Các bước thẩm định như sau:

- Bước 1: Xem xét hồ sơ của khách hàng. Tại đây thu thập các thông tin bổ sung cần thiết
- Bước 2: Thẩm định phương án sản xuất kinh doanh/ dự án kinh doanh
- Bước 3: Kiểm soát và ước lượng rủi ro tín dụng
- Bước 4: Kết luận về khả năng thu hồi nợ vay

Dựa vào quy tắc chung mà mỗi Ngân hàng sẽ đưa ra quy trình cấp tín dụng nói chung và quy trình thẩm định nói riêng khác nhau tùy theo đặc thù hoạt động của mình.

Dưới đây là quy trình cấp tín dụng của NHTM:

**Hình 1.2: Mô tả quy trình tín dụng**

*(Nguồn: TS. Nguyễn Minh Kiều 2011, Tín dụng và thẩm định tín dụng Ngân hàng, NXB Tài chính)*



#### 1.1.1.4. *Nội dung thẩm định tín dụng*

##### a. Đối với khách hàng cá nhân

- *Thẩm định tư cách pháp lý của khách hàng vay vốn*: Đây là công đoạn thu thập, phân tích những thông tin liên quan đến điều kiện pháp lý của khách hàng để làm cơ sở ra quyết định cấp tín dụng cho khách hàng bao gồm: thông tin từ hồ sơ, qua việc trao đổi thông tin do khách hàng cung cấp và các thông tin từ mối quan hệ, cơ quan liên quan, thị trường... Các vấn đề cần tập trung thẩm định như sau:

+ Thẩm định về năng lực pháp luật, năng lực hành vi dân sự của khách hàng: người vay có đủ năng lực pháp lý theo quy định của pháp luật trong quan hệ vay vốn với Ngân hàng. Kiểm tra đối chiếu thông tin trên hồ sơ pháp lý của khách hàng. Tiếp xúc, quan sát để đánh giá năng lực hành vi dân sự của khách hàng, khai thác các thông tin về thành viên trong hộ gia đình, người đồng trả nợ, chủ sở hữu tài sản trong trường hợp thế chấp bên thứ 3. Tìm hiểu thêm về khách hàng thông qua chính quyền địa phương, tổ dân phố, cơ quan công tác, bạn hàng, qua các Ngân hàng khác thông qua mối quan hệ và qua CIC... Ngoài ra còn phải thẩm định khách hàng có thuộc đối tượng được vay vốn theo quy định của Ngân hàng.

+ Thẩm định tính cách và uy tín, khả năng quản lý của khách hàng, được thể hiện dưới nhiều góc độ khác nhau. Ví dụ: trình độ học vấn, tuổi tác, sở thích, thói quen, thời gian cư trú trên địa bàn, thời gian công tác ở đơn vị hiện tại, khả năng giao tiếp với người khác, tính trung thực của người vay qua việc cung cấp thông tin cho Ngân hàng, về công việc kinh doanh hiện tại (địa chỉ nơi sản xuất kinh doanh có thuận tiện không, chất lượng hàng hóa, dịch vụ, mức độ uy tín trên thị trường, quan hệ với các tổ chức tín dụng, bạn hàng, chu kỳ kinh doanh...). Đặc biệt chú ý quan sát khi đến nhà khách hàng (có phải nhà của khách hàng hay đi mượn của người khác...), chú ý đến việc khách hàng có quan tâm đến việc trả nợ gốc lãi cho Ngân hàng không, tránh các trường hợp khách hàng chơi cá độ bóng đá, lô, đề, cờ bạc, rượu chè, những người tuổi cao, sức khỏe không tốt...

- *Thẩm định năng lực tài chính của khách hàng*:

+ **Thẩm định khả năng tài chính:** Đánh giá thu nhập hợp pháp của khách hàng và người đồng trách nhiệm dựa trên giấy tờ khách hàng cung cấp và điều tra thực tế. Riêng đối với nguồn thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh, đánh giá quy mô hoạt động, làm thương mại hay sản xuất, doanh thu, lợi nhuận, tỷ suất sinh lời theo thông tin khách hàng cung cấp xem có phù hợp với ngành không. Ghi nhận thông tin khách hàng cung cấp về hàng tồn kho, công nợ, số lượng nhân công, máy móc, nắm bắt thị trường, vòng quay tiền... để đánh giá với thực tế. Đánh giá số vốn tự có của khách hàng tham gia vào phương án, tính khả thi của vốn tự có. Tính toán giá trị tài sản ròng = tổng giá trị tài sản tích lũy – tổng nghĩa vụ nợ của khách hàng và người đồng trả nợ (tài sản tích lũy gồm bất động sản, chứng khoán, giấy tờ có giá, động sản, vốn góp vào tổ chức, giá trị hàng hóa, máy móc và các tài sản khác).

+ **Thẩm định tính khả thi của phương án trả nợ:** Thẩm định hiệu quả kinh tế và khả năng thực thi của phương án vay vốn: Đối với kế hoạch sản xuất – kinh doanh/phương án kinh doanh hoặc phương án sử dụng vốn vay có phù hợp nhu cầu thực tế không. Đánh giá khả năng thực hiện kế hoạch và các điều kiện cần thiết để thực hiện phương án, đánh giá dự kiến về doanh thu, lợi nhuận trong năm tới nếu phương án được Ngân hàng tài trợ. Yếu tố tác động bên ngoài có ảnh hưởng đến phương án vay vốn không.

+ **Cân đối nguồn trả nợ của khách hàng:** Đánh giá thu nhập nhập ròng hàng tháng = thu nhập thường xuyên hàng tháng – chi phí thường xuyên hàng tháng. Trong đó, thu nhập thường xuyên gồm thu nhập từ lương, hoạt động sản xuất kinh doanh của hộ gia đình, hoạt động doanh nghiệp khách hàng góp vốn, cho thuê nhà, cho thuê xe, cổ tức/trái tức và thu nhập khác. Chi phí thường xuyên hàng tháng gồm chi phí sinh hoạt, chi phí trả gốc, lãi đối với khoản vay hiện tại (nếu có), chi phí khác (nếu có). Từ đó cân đối nguồn trả nợ đối với phương án vay mới và phương thức trả nợ gốc lãi (trả theo tháng, quý, năm tùy từng điều kiện của sản phẩm vay) để phù hợp với thực tế cũng như nhu cầu của khách hàng.

- *Thẩm định mục đích cấp tín dụng của khách hàng:* Kiểm tra mục đích đề nghị vay vốn của khách hàng có thuộc danh mục hạn chế, bị cấm theo quy định của Ngân hàng và pháp luật, có phù hợp với thực tế hay không.

- *Thẩm định TSDB*: TSDB là nguồn thu nợ dự phòng trong trường hợp khách hàng không thực hiện đầy đủ nghĩa vụ trả nợ cho Ngân hàng, đồng thời TSDB cũng là yếu tố làm hạn chế sự trốn tránh trách nhiệm và lừa đảo của người vay. Mục đích của việc thẩm định TSDB là để xác định xem tài sản có đủ điều kiện được nhận làm TSDB của NHTM không; xác định giá trị, tỷ lệ và số tiền cho vay tối đa đối với tài sản theo quy định của NHTM; hiện trạng của tài sản như thế nào; xác định các phương thức quản lý TSDB và đề xuất phương án hoàn thiện thủ tục TSDB. Khi thẩm định TSDB, cần lưu ý các nội dung sau:

+ Loại TSDB: phân loại (ô tô, nhà đất, giấy tờ có giá); kiểm tra xem TSDB có đủ điều kiện được nhận không. Xác định tính hợp pháp, hợp lệ của hồ sơ TSDB; xác định chủ sở hữu và mối quan hệ với người vay vốn (nếu có); xác định tài sản có tranh chấp, kiện tụng không.

+ Đặc điểm tài sản: đánh giá vị trí, hình dáng, kết cấu của TSDB, tính thanh khoản của TSDB.

+ Xác định đơn vị có thẩm quyền định giá đối với TSDB theo quy định trong quy trình định giá của NHTM, kiểm tra ngày định giá tài sản để xác định báo cáo định giá còn hiệu lực hay không.

+ Xác định định giá để đưa ra tỷ lệ cho vay phù hợp với quy định của NHTM.

+ Pháp lý của tài sản có đủ điều kiện không, hiện trạng tài sản đang sử dụng với mục đích gì, có tranh chấp không.

+ Đưa ra các đề xuất về hoàn thiện thủ tục tài sản đảm bảo: Lưu ý đối với tài sản cũ thì cần xác định nghĩa vụ hiện tại của tài sản, thủ tục nhận tài sản đảm bảo hiện tại. Các thủ tục thế chấp, cầm cố tài sản phải được hoàn thiện trước khi giải ngân cho khách hàng.

#### b. Đối với khách hàng doanh nghiệp

- *Thẩm định tư cách pháp lý của khách hàng vay vốn*: Trên cơ sở hồ sơ mà khách hàng cung cấp, cán bộ thẩm định cần tìm hiểu rõ về người vay vốn (hoặc người đại diện pháp nhân, ban điều hành doanh nghiệp) về các khía cạnh như: đủ năng lực dân sự, năng lực hành vi dân sự hay không; người đại diện pháp nhân đã

đúng thẩm quyền chưa; tư cách đạo đức; kinh nghiệm quản lý; các chức vụ đã từng trải qua; trình độ học vấn, sức khỏe; tác phong lãnh đạo và uy tín trong quan hệ với các Ngân hàng cũng như với các đối tác khác trong quá trình kinh doanh... Đối với doanh nghiệp thì xem xét các vấn đề: thành lập có hợp lệ; đủ tư cách pháp lý để tham gia giao dịch vay vốn tại NHTM không; ngành nghề kinh doanh có phù hợp theo quy định cho vay của Ngân hàng không, được khuyến khích hay hạn chế; tính phù hợp và thời hạn hiệu lực của các giấy tờ pháp lý doanh nghiệp; kiểm tra các nội dung thay đổi đăng ký kinh doanh như ngành nghề/người đại đại/vốn điều lệ; kiểm tra lịch sử quan hệ tín dụng tại các tổ chức tín dụng khác... Xem xét lịch sử hình thành và quá trình phát triển của doanh nghiệp để rút ra những điểm mạnh, điểm yếu của khách hàng. Tuy nhiên việc tìm hiểu cần tiến hành khéo léo và tế nhị.

- *Thẩm định tình hình sản xuất kinh doanh*: Mục tiêu của phần thẩm định này là tìm hiểu và làm rõ các khía cạnh liên quan đến quá trình sản xuất, kinh doanh một cách đầy đủ nhất để từ đó có kết luận về tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Khi đánh giá tình hình sản xuất phải so sánh với các doanh nghiệp khác cùng loại và với chính doanh nghiệp này trong các giai đoạn trước để thấy được những thành công, hạn chế trong thời gian qua, nguyên nhân dẫn đến sự thành công hay hạn chế đó từ đó đánh giá khả năng phát triển của doanh nghiệp trong thời gian tới. Việc đánh giá cần phải xem xét các khía cạnh sau:

+ *Lĩnh vực kinh doanh*: Cần xem xét lĩnh vực kinh doanh, số năm kinh nghiệm hoạt động trong ngành của doanh nghiệp; đánh giá thuận lợi và khó khăn của ngành. Nếu là lĩnh vực kinh doanh mới cần tìm hiểu khả năng cạnh tranh hoặc khả năng chiếm lĩnh thị trường hoặc khả năng bán hàng.... của doanh nghiệp.

+ *Sản phẩm*: Khách hàng sản xuất, kinh doanh mặt hàng gì, nhu cầu của xã hội về loại mặt hàng đó tại thời điểm xem xét và có thể dự báo trong tương lai; đặc điểm, chất lượng, giá cả của sản phẩm.

+ *Cơ cấu tổ chức quản lý của doanh nghiệp*: các đơn vị liên quan/công ty con/đơn vị kinh doanh/văn phòng đại diện/trụ sở đơn vị kinh doanh/kho hàng.. và tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh (số lượng, trình độ nhân viên/công nhân; máy móc thiết bị; công nghệ, công suất, quy trình sản xuất; năng suất lao động...)

+ Thị trường: Tìm hiểu các thị trường chính và đối tác của doanh nghiệp (tên một số đối tác đầu vào, đầu ra chính; đánh giá uy tín của các đối tác này); phương thức bán hàng, thanh toán và định hướng mở rộng thị trường trong tương lai, các hình thức hỗ trợ khách hàng, đại lý.

+ Đối thủ cạnh tranh: Xem xét các đối thủ cạnh tranh trực tiếp của doanh nghiệp, các lợi thế và hạn chế của doanh nghiệp so với các đối thủ.

+ Thiết bị, công nghệ: Đối với các doanh nghiệp sản xuất phải xem xét đến công nghệ sản xuất đang sử dụng thuộc loại công nghệ nào, những ưu nhược điểm của công nghệ đó, máy móc thiết bị có đáp ứng được các yêu cầu của khách hàng, của thị trường về mẫu mã, chất lượng, số lượng không.

Và các nhân tố ảnh hưởng khác đến hoạt động kinh doanh.

- *Phân tích tình hình tài chính*: mục đích của việc phân tích tài chính của khách hàng là xem xét khả năng thực tế của doanh nghiệp về tiềm lực tài chính ở mức mạnh hay yếu; đánh giá các chỉ số tài chính có ở mức an toàn và phù hợp với quy mô của doanh nghiệp; có đủ khả năng hoàn trả nợ vay không. Từ hồ sơ mà doanh nghiệp cung cấp, cán bộ thẩm định đánh giá tính hợp lý và chính xác các số liệu tài chính (con dấu, chữ ký, ngày tháng trên báo cáo tài chính; kiểm tra phù hợp các khoản phải thu, phải trả, hàng tồn kho, tài sản cố định; kiểm tra tờ khai thuế); đánh giá chi tiết tình hình tài chính (biến động hạng mục các tài sản, nguồn vốn, doanh thu, lợi nhuận trong 2-3 năm gần nhất; số liệu tài chính có phù hợp với tình hình kinh doanh và lĩnh vực kinh doanh không; tình trạng cân đối vốn của doanh nghiệp; so sánh tỷ lệ vay nợ/vốn chủ sở hữu; tìm hiểu cơ cấu doanh thu, lợi nhuận xem doanh nghiệp tập trung kinh doanh lĩnh vực nào, nhận định lĩnh vực này rủi ro cao hay thấp; đánh giá tính hợp lý của tỷ suất lợi nhuận sau thuế/doanh thu; kiểm tra dòng tiền; đánh giá các điểm cần lưu ý như doanh nghiệp mất cân đối nguồn vốn, hệ số đòn bẩy tài chính cao...). Cách thức thẩm định như sau:

+ Về nguồn báo cáo tài chính: xem xét các thông tin trên báo cáo tài chính (hợp nhất, quản trị nội bộ, nộp cơ quan thuế, báo cáo tài chính riêng công ty mẹ, báo cáo tài chính đã kiểm toán). Xem xét bảng cân đối kế toán: số dư đầu năm nay

phải phù hợp với cuối năm trước, tương tự với số liệu trên báo cáo kết quả kinh doanh. Về nguyên tắc thì các loại Báo cáo phải thống nhất với nhau về mặt số liệu.

+ Về kết quả hoạt động kinh doanh:

Doanh thu, lợi nhuận: Duy trì hoặc tăng giảm bao nhiêu % so với năm trước. Chi tiết cơ cấu doanh thu/lợi nhuận sau thuế theo sản phẩm/ lĩnh vực (giá trị, tỷ lệ %, ...): đánh giá nguyên nhân biến động > 10% so với năm trước và so với kế hoạch kinh doanh năm tới (do thay đổi chiến lược kinh doanh, chính sách bán hàng, đầu tư, ...). Đưa ra kết luận: Kết quả và hiệu quả kinh doanh có được duy trì/ tăng trưởng ổn định không và dự báo trong tương lai.

+ Về chất lượng tài sản, nguồn vốn:

Hàng tồn kho: Chi tiết cơ cấu hàng tồn kho (giá trị, tỷ lệ %): hàng mua đi đường, nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ, chi phí sản xuất kinh doanh dở dang, thành phẩm, hàng hóa. So sánh với năm trước, tìm hiểu nguyên nhân các khoản mục biến động lớn hơn 10%. Thu thập Báo cáo xuất – nhập – tồn ở tất cả các kho, lưu ý đối chiếu số liệu chi tiết với Bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh (số dư đầu kỳ, cuối kỳ phù hợp với khoản mục hàng tồn kho trên bảng cân đối kế toán; phát sinh giảm trong năm phải phù hợp với khoản mục giá vốn hàng bán trên báo cáo kết quả kinh doanh). Đánh giá chất lượng hàng tồn kho (lưu ý các mặt hàng không/ít luân chuyển trong năm trong Báo cáo xuất – nhập – tồn kho). Từ đó đánh giá khả năng tiêu thụ thông qua phỏng vấn khách hàng (giảm giá, bán phế liệu, ...). So sánh vòng quay hàng tồn kho năm nay với năm trước và với bình quân ngành. Giải thích nguyên nhân nếu có chênh lệch lớn.

Phải thu khách hàng: Thu thập Bảng cân đối phát sinh TK 131 - Khoản mục Phải thu khách hàng năm gần nhất (bao gồm số dư đầu năm, phát sinh tăng giảm trong năm, dư cuối năm của từng đối tác). Lưu ý đối chiếu số dư nợ với Khoản mục “Phải thu khách hàng”, số dư có với Khoản mục “Người mua trả tiền trước” trên bảng cân đối kế toán, số phát sinh nợ với doanh thu bán hàng trên báo cáo kết quả kinh doanh (thông thường số liệu phát sinh nợ sau khi trừ đi VAT đầu ra ~ 10% phải tương đương với doanh thu bán hàng trường hợp bán hàng trả chậm 100%). Lưu ý các đối tượng khách hàng có số dư phải thu từ đầu năm nhưng không phát

sinh thanh toán hoặc chỉ thanh toán một phần trong năm trên Bảng cân đối phát sinh TK 131. Thu thập bảng theo dõi tuổi nợ của khách hàng (nếu có) và phỏng vấn khách hàng về thời điểm phát sinh, nguyên nhân chậm thanh toán và khả năng thu hồi, biện pháp thu hồi,... Sau đó đánh giá chất lượng các khoản phải thu. Theo quy định hiện hành, khoản phải thu chậm thanh toán so với cam kết tại Hợp đồng mua bán sẽ bị coi là khoản phải thu có dấu hiệu khó đòi cần thực hiện trích lập dự phòng theo tỷ lệ tương ứng với thời gian quá hạn: Quá hạn từ trên 6 tháng - dưới 01 năm tỷ lệ trích lập 30%, từ 1 năm - 2 năm 50%, từ 2- 3 năm 70% và trên 3 năm 100%. Xem xét khách hàng đã thực hiện trích lập dự phòng đối với các khoản phải thu chưa (đối chiếu số dư của các khoản công nợ khó đòi với số dư khoản mục “Dự phòng các khoản phải thu khó đòi” theo từng đối tượng). Tính toán giá trị cần trích lập dự phòng bổ sung (nếu có).

Tài sản cố định: Thu thập bảng tính khấu hao hoặc sổ theo dõi TSBĐ (bao gồm các nội dung cơ bản như tên tài sản cố định, nguyên giá, thời gian khấu hao, giá trị khấu hao năm gần nhất, hao mòn lũy kế). Lưu ý đối chiếu tổng nguyên giá và giá trị hao mòn lũy kế với Khoản mục tài sản cố định trên Bảng cân đối kế toán. Đánh giá năng lực văn phòng, nhà xưởng, kho bãi, máy móc thiết bị: năng lực kho bãi, công nghệ sản xuất, chất lượng tài sản,... So sánh với các đơn vị khác trong ngành nếu có thông tin. Thu thập kế hoạch đầu tư tài sản cố định. Lưu ý các dự án lớn liên quan đến mở rộng sản xuất (bao gồm cả các dự án đang và sẽ thực hiện), đánh giá tổng mức đầu tư, nguồn vốn thực hiện, tiến độ thực hiện, hiệu quả đầu tư,... Đánh giá thời gian khấu hao tài sản cố định có phù hợp với quy định không.

Đầu tư tài chính ngắn hạn và dài hạn: Chi tiết số dư các khoản đầu tư tài chính: tên đối tác đầu tư, ngành nghề kinh doanh, hình thức đầu tư, vốn góp theo cam kết, vốn thực góp đến hiện tại, vốn góp thiếu, tiến độ góp vốn,... Đánh giá việc bố trí nguồn vốn đầu tư, khách hàng có sử dụng vốn ngắn hạn để đầu tư không (bao gồm vốn đã góp và phần vốn góp thiếu). Đánh giá hiệu quả của các khoản đầu tư (căn cứ vào giá thị trường hoặc báo cáo tài chính của các đơn vị nhận đầu tư). Lưu ý trích lập dự phòng đối với các khoản đầu tư không hiệu quả, bị giảm giá trị.

Vay và nợ ngắn hạn, dài hạn: So sánh số dư trên CIC tín dụng và báo cáo tài chính cùng thời điểm (ví dụ tháng 12), tìm hiểu và đánh giá nguyên nhân nếu có chênh lệch lớn (có thể do CIC không phản ánh vốn vay của các cá nhân, doanh nghiệp,...). Đánh giá khả năng trả nợ của các khoản nợ dài hạn đến hạn trả trong năm tới từ nguồn khấu hao và lợi nhuận sau thuế (trường hợp báo cáo tài chính không chi tiết số liệu cụ thể, cần yêu cầu khách hàng cung cấp lịch trả nợ của từng khoản vay hoặc ước tính theo thời gian vay vốn bình quân).

Phải thu khác, phải trả khác: Các khoản mục này nhằm phản ánh các nghiệp vụ không phát sinh thường xuyên trong doanh nghiệp, số dư thường nhỏ. Do đó, cần tìm hiểu bản chất và đánh giá cụ thể nếu các khoản mục này có số dư lớn. Thông thường vốn góp thiếu của các Chủ sở hữu sẽ được phản ánh vào Khoản mục “ Phải thu khác” trên bảng cân đối kế toán làm ảnh hưởng lớn đến quy mô, cân đối tài chính của doanh nghiệp (thực tế khách hàng có thể bị mất cân đối vốn nếu hạch toán khoản vốn góp thiếu theo đúng quy định).

Vốn đầu tư chủ sở hữu: Trường hợp vốn đầu tư tăng nhiều trong năm, đánh giá việc tăng vốn theo hình thức nào (bằng tiền, bằng tài sản cố định hoặc các tài sản khác). Lưu ý các trường hợp hạch toán tăng vốn nhưng thực tế không tăng thêm tài sản (ví dụ tăng khoản phải thu). Lưu ý trường hợp nhóm khách hàng mà góp vốn chéo lẫn nhau nhằm tăng quy mô tài sản và nguồn vốn.

+ Về hiệu quả hoạt động: cách tính các chỉ tiêu như sau

$ROA = \text{Lợi nhuận sau thuế} / \text{Tài sản bình quân}$

$ROE = \text{Lợi nhuận sau thuế} / \text{Vốn chủ sở hữu bình quân}$

$\text{Vòng quay vốn lưu động} = \text{Doanh thu} / \text{Tài sản ngắn hạn bình quân}$

$\text{Vòng quay khoản phải thu} = \text{Doanh thu} / \text{Phải thu ngắn hạn bình quân}$

$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \text{Giá vốn} / \text{Hàng tồn kho bình quân}$

Đánh giá: So sánh với năm trước và với trung bình ngành, nguyên nhân chênh lệch lớn nếu có, đánh giá các chỉ số.

+ Về khả năng thanh khoản:



Cân đối tài chính = Tài sản ngắn hạn – Nợ ngắn hạn hoặc (Vốn chủ sở hữu + Nợ dài hạn) – Nợ dài hạn. Nếu nhỏ hơn 0, khi đó mất cân đối tài chính thì tìm hiểu nguyên nhân cụ thể, biện pháp khắc phục, đánh giá ảnh hưởng đến khả năng thanh khoản. Nếu lớn hơn 0, không bị mất cân đối tài chính, tuy vậy lưu ý chất lượng, khả năng thu hồi của các tài sản ngắn hạn (hàng tồn kho, khoản phải thu,...), có khoản nợ ngắn hạn nào được hạch toán vào nợ dài hạn không. Từ đó đánh giá cân đối tài chính thực tế.

Cân đối hàng tiền = (Tiền + Phải thu khách hàng + Hàng tồn kho – Vay ngắn hạn + Phải trả người bán). Nếu nhỏ hơn 0, mất cân đối hàng tiền, do vậy khách hàng có dấu hiệu sử dụng vốn sai mục đích. Tìm hiểu nguyên nhân và kế hoạch khắc phục.

Khả năng thanh toán gồm khả năng thanh toán hiện tại, thanh toán nhanh, bao phủ lãi vay, DSCR. Khả năng thanh toán hiện tại = Tài sản ngắn hạn/ Nợ ngắn hạn. Chỉ tiêu này cho biết các tài sản có thời gian thu hồi trong vòng 01 năm có đủ để thanh toán cho các khoản nợ đến hạn không. Nếu lớn hơn 1 thì đảm bảo. Nếu nhỏ hơn 1 tức là không đảm bảo(chỉ tiêu này có mối liên hệ chặt chẽ với chỉ tiêu Cân đối tài chính). Khả năng thanh toán nhanh = (Tiền + đầu tư ngắn hạn)/ Nợ ngắn hạn. Chỉ tiêu này cho biết khả năng thanh toán nợ đến hạn từ các tài sản có thời gian thu hồi nhanh. Có thể so sánh với trung bình ngành để đánh giá. Hệ số bao phủ lãi vay = EBIT/Lãi vay. Chỉ tiêu này cho biết lợi nhuận tạo ra có đủ để bù đắp được chi phí lãi vay không. Thông thường chỉ tiêu này lớn hơn 1 rất nhiều, có thể so sánh với trung bình ngành để đánh giá.  $DSCR = (Lợi\ nhuận\ trước\ thuế + Khấu\ hao) / (Nợ\ dài\ hạn\ đến\ hạn\ trả + Chi\ phí\ lãi\ vay)$ . Chỉ tiêu này cho biết dòng tiền từ lợi nhuận tạo ra + khấu hao có đảm bảo bù đắp được lãi vay và thanh toán được các khoản nợ dài hạn đến hạn trả trong năm tới không. Nếu chỉ số này lớn hơn 1 thì đảm bảo khả năng trả nợ dài hạn đến hạn trong năm tới.

Dòng tiền: Căn cứ vào báo cáo luân chuyển tiền tệ trên báo cáo tài chính do khách hàng lập hoặc theo Biểu Báo cáo tài chính trên hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ của từng Ngân hàng: dòng tiền từ hoạt động sản xuất kinh doanh, dòng tiền từ hoạt động đầu tư, dòng tiền từ hoạt động tài chính. Đánh giá dòng tiền của

khách hàng được tạo ra chủ yếu từ hoạt động nào trong 03 hoạt động (sản xuất kinh doanh, đầu tư, tài chính). Dòng tiền của khách hàng ổn định nếu được tạo ra chủ yếu từ hoạt động sản xuất kinh doanh và ngược lại sẽ phụ thuộc nhiều vào vốn vay và dòng tiền từ hoạt động đầu tư vốn không ổn định.

- *Thẩm định phương án sản xuất kinh doanh – mục đích sử dụng vốn:* Mục đích của việc thẩm định phương án kinh doanh, hoặc kế hoạch sản xuất kinh doanh là nhằm đánh giá khách hàng có khả năng thực hiện được phương án sản xuất kinh doanh/kế hoạch kinh doanh hay không, phương thức thực hiện như thế nào, hiệu quả ra sao. Khách hàng có trả được nợ hay không, có nguồn trả nợ thực tế hay không phụ thuộc vào việc có thực hiện được phương án sản xuất kinh doanh hay không. Do đó thẩm định phương án sản xuất kinh doanh của khách hàng là việc hết sức quan trọng đối với công tác cho vay của Ngân hàng. Việc thẩm định phương án sản xuất kinh doanh cụ thể như sau:

+ Xem xét đối tượng cho vay: Theo quy định của pháp luật, Ngân hàng được phép cho vay tất cả các đối tượng, các giao dịch mà pháp luật không cấm. Tuy nhiên, trong thực tế có rất nhiều đối tượng cho vay không tạo ra hiệu quả trực tiếp (ví dụ như chi phí hoa hồng, môi giới, lệ phí hải quan, tiền phạt...) hoặc không nằm trong chi phí thực mà khách hàng phải bỏ ra để thực hiện phương án (như khấu hao tài sản cố định, thuế thu nhập...) hoặc không nằm trong định hướng hoạt động tín dụng của Ngân hàng như cho vay sản xuất nông nghiệp, nuôi trồng thủy sản... Do vậy khi thẩm định cho vay, cán bộ Ngân hàng phải xem xét đối tượng cho vay đó có tạo ra hiệu quả trực tiếp không, có phải là chi phí thực mà doanh nghiệp phải bỏ ra khi thực hiện phương án kinh doanh hay không và có nằm trong lĩnh vực mà Ngân hàng cho vay không.

Các đối tượng sau đây các đơn vị được phép cho vay: Giá trị vật tư, hàng hoá, máy móc thiết bị để thực hiện các dự án, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ, đời sống và đầu tư phát triển, kể cả các loại thuế phải nộp cho các đối tượng trên kèm theo như thuế nhập khẩu, thuế VAT, thuế tiêu thụ đặc biệt (nếu có). Chi phí nhân công, nhiên liệu, năng lượng phục vụ quá trình sản xuất kinh doanh. Cho vay nộp thuế nhập khẩu, thuế giá trị gia tăng của các lô hàng nhập khẩu. Các đối

tượng khác không bị pháp luật cấm nhưng không thuộc các đối tượng trên khi cho vay các đơn vị phải phải trình ngoại lệ ở cấp thẩm quyền cao hơn trước khi quyết định cho vay.

+ Các yếu tố đầu vào:

Đối với các phương án kinh doanh thương mại: Các yếu tố đầu vào được thể hiện qua các hợp đồng, báo giá, biên bản xét thầu. Trên cơ sở hồ sơ do khách hàng cung cấp kết hợp với tìm hiểu trên thị trường, chuyên viên phân tích tín dụng phải đánh giá số lượng, chủng loại, đơn giá, chất lượng sản phẩm hàng hoá, điều khoản về thời hạn giao hàng và phương thức thanh toán của Hợp đồng nhằm phát hiện những điều kiện bất lợi trong hợp đồng để tư vấn cho khách phương án tối ưu, hoặc những trường hợp khách hàng tăng/giảm chi phí một cách giả tạo.

Đối với các phương án sản xuất hoặc thi công xây dựng: Xem xét uy tín của người cung cấp, số lượng, chất lượng của nguyên liệu có phù hợp với yêu cầu của sản phẩm hay không, định mức hao phí nguyên vật liệu, phương thức thanh toán, thời hạn giao hàng (điều này đặc biệt quan trọng với các doanh nghiệp thực hiện sản xuất theo hình thức gia công).

+ Đầu ra:

Đối với các phương án kinh doanh thương mại: Xem xét khả năng tiêu thụ trên các phương diện hàng hoá, chất lượng, giá cả so với mặt bằng thị trường tại thời điểm đó. Những trường hợp khách hàng đã có hợp đồng đầu ra thì cần xem xét kỹ nội dung hợp đồng và hình thức của hợp đồng đặc biệt là các điều khoản về hàng hoá, chất lượng, hiệu lực hợp đồng, thời hạn giao hàng, điều khoản thanh toán. Những trường hợp chưa có hợp đồng đầu ra, cần phân tích tình hình tiêu thụ mặt hàng đó trên thị trường, tình hình tồn kho, phương thức bán hàng và khả năng bán hàng của khách hàng để đánh giá khả năng tiêu thụ và phải đặc biệt lưu ý phân tích kỹ những trường hợp khách hàng mới kinh doanh mặt hàng đó, chưa có kinh nghiệm.

Đối với các phương án sản xuất hoặc thi công xây dựng: Phải đánh giá khả năng tổ chức sản xuất và tiêu thụ, hoặc thi công của khách hàng, bao gồm xem

xét công suất, năng lực sản xuất, thi công của doanh nghiệp. Kế hoạch và tiến độ sản xuất, thi công. Các chính sách, phương thức bán hàng tiêu thụ sản phẩm. Sản lượng, doanh số bán hàng của loại sản phẩm đó hàng tháng cũng như trong thời kỳ trước đó và dự kiến tình hình tiêu thụ trong thời gian tới.

*- Thẩm định TSDB*

Đối với thẩm định tài sản cho doanh nghiệp, cần chú ý một số các yếu tố sau:

+ Kiểm tra điều kiện đối với TSDB: chủ sở hữu của tài sản, có được phép giao dịch, tính khả mại của tài sản, không có tranh chấp tại thời điểm ký hợp đồng bảo đảm, điều kiện về mua bảo hiểm, điều kiện về mối quan hệ giữa khách hàng và bên bảo lãnh, điều kiện TSDB là vật hình thành trong tương lai.

+ Căn cứ định giá:

Mệnh giá đối với các loại giấy tờ có giá, giá theo hợp đồng, hóa đơn, chứng từ mua bán hợp pháp và giá trị còn lại trên sổ sách kế toán.

Giá thị trường của tài sản.

Giá theo khung giá nhà nước đối với tài sản mà nhà nước có ban hành khung giá.

Lợi thế thương mại và yếu tố bất lợi đối với bất động sản.

Kết quả thẩm định giá của các tổ chức có chuyên môn.

Tình hình biến động giá cả thị trường, thời gian sử dụng còn lại, khả năng hao mòn, hư hỏng, mất mát của tài sản.

+ Đưa ra các biện pháp quản lý TSDB.

### ***1.1.2. Khái niệm chất lượng thẩm định tín dụng***

#### ***1.1.2.1. Khái niệm***

Chất lượng thẩm định tín dụng phụ thuộc rất nhiều vào cán bộ thẩm định của Ngân hàng, thể hiện trước hết qua công tác thẩm định và lập tờ trình báo cáo thẩm định (gồm các nội dung về: thông tin khách hàng, phương án vay vốn, đánh giá nguồn thu nhập và cân đối trả nợ, TSDB, đề xuất và kết luận phương án). Chất

lượng thẩm định còn thể hiện ở thời gian và chi phí của quá trình thẩm định. Công tác thẩm định đạt chất lượng khi nó giúp cho quyết định cấp tín dụng của Ngân hàng là đúng đắn, đảm bảo khả năng thu hồi nợ, không phát sinh nợ quá hạn, đảm bảo lợi ích của khách hàng và Ngân hàng.

#### 1.1.2.2. *Chỉ tiêu đánh giá chất lượng thẩm định tín dụng*

Chất lượng thẩm định tín dụng được thể hiện qua:

- Chỉ tiêu định tính: nhóm chỉ tiêu này nhằm đánh giá tình hình, quy chế, chế độ, việc thực hiện quy trình trong công tác thẩm định của Ngân hàng. Các kết quả thẩm định giúp Ngân hàng đưa ra quyết định đúng đắn về tính khả thi, hiệu quả về mặt tài chính của khách hàng; khả năng trả nợ, nguồn trả nợ, thời gian trả nợ phù hợp với khách hàng. Kết quả thẩm định giúp Ngân hàng xác định được số tiền, phương thức và tiến độ giải ngân, khả năng thu hồi vốn cũng như các điều kiện cho vay khác.

- Chỉ tiêu định lượng: Khi tiến hành thẩm định, cần chú ý tới các chỉ tiêu để đánh giá chất lượng thẩm định tín dụng là:

- + Nợ quá hạn:  $\text{Nợ quá hạn so với tổng dư nợ} = \text{Nợ quá hạn} / \text{Tổng dư nợ Ngân hàng}$

- + Chỉ tiêu sử dụng vốn:  $\text{Mức độ sử dụng vốn} = \text{Vốn sử dụng} / \text{Vốn huy động}$

- + Chỉ tiêu vòng quay của vốn:  $\text{Vòng quay vốn trung và dài hạn} = \text{Thu nợ tín dụng trung và dài hạn} / \text{Dư nợ tín dụng trung và dài hạn bình quân}$ .

- + Chỉ tiêu dư nợ

Mục tiêu của thẩm định tín dụng là giảm rủi ro, nâng cao hiệu quả của hoạt động thẩm định tín dụng. Vì vậy việc phân tích và đánh giá tỷ lệ nợ quá hạn là rất quan trọng (thông thường tỷ lệ nợ quá hạn cao thì chất lượng hoạt động tín dụng thấp).

- Thời gian thẩm định: Quy trình thẩm định là một quá trình luân chuyển qua nhiều khâu, nếu thẩm định thời gian ngắn, không thể đánh giá được hết tình hình thực tế của khách hàng còn thẩm định lâu có thể làm mất cơ hội tài trợ cho khách

hàng (do khách hàng có nhiều sự lựa chọn các Ngân hàng khác nhau, luôn mong muốn thủ tục Ngân hàng nhanh chóng, gọn nhẹ). Chính vì vậy mà công tác thẩm định tín dụng diễn ra theo quy trình, tuân tự đảm bảo về mặt thời gian và mục tiêu tài trợ của Ngân hàng phù hợp với hoạt động của khách hàng. Một số các Ngân hàng hiện nay có công cụ để đo lường về thời gian xử lý hồ sơ (ví dụ MB hiện nay đã ban hành quy định về SLA – cam kết chất lượng dịch vụ, LSS – chỉ số chuẩn hóa về thiết kế quy trình, tiêu chuẩn về hệ thống quản lý chất lượng ISO.... Trong đó quy định rõ về thời gian tối đa để thẩm định một bộ hồ sơ).

- Chi phí thẩm định: Chi phí cho công tác thẩm định bao gồm chi phí đi lại của cán bộ thẩm định, công tác phí... Thẩm định tín dụng đạt chất lượng khi thời gian thẩm định đạt tiêu chuẩn theo quy định của Ngân hàng, chi phí thấp và đảm bảo yêu cầu thẩm định.

#### 1.1.2.3. *Các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng thẩm định tín dụng*

##### (i) Các yếu tố chủ quan (từ phía Ngân hàng):

- Trình độ, năng lực và đạo đức của cán bộ thẩm định: Yếu tố con người là yếu tố quan trọng có tính quyết định đến chất lượng thẩm định tín dụng. Vì vậy trình độ, năng lực và đạo đức nghề nghiệp phải được Ngân hàng quan tâm hàng đầu. Nếu cán bộ thẩm định làm sai quy trình, thẩm định qua loa, không chính xác hoặc vi phạm đạo đức nghề nghiệp... sẽ dẫn đến quyết định sai lầm gây tổn thất cho Ngân hàng, đặc biệt là các dự án đầu tư lớn, thời gian thực hiện nhiều năm và có tầm ảnh hưởng lớn đến tình hình kinh tế - xã hội của đất nước. Do vậy, các Ngân hàng không ngừng bồi dưỡng, đào tạo chuyên môn nghiệp vụ cho cán bộ cùng với chế độ đãi ngộ thích đáng.

- Quy trình thẩm định tín dụng: Hiện nay các Ngân hàng không ngừng đổi mới công nghệ, giúp cho cán bộ thẩm định đánh giá và phân tích hồ sơ vay vốn một cách nhanh chóng và hiệu quả. Giúp tiết kiệm thời gian, chi phí mà vẫn đảm bảo ra quyết định đúng đắn. Bên cạnh đó, quy trình thẩm định luôn được các bộ phận chuyên môn cải tiến, đưa ra các barem phù hợp với thực tế của từng sản phẩm, nhóm ngành, địa bàn.

- Cơ sở vật chất, trang thiết bị kỹ thuật, công nghệ thông tin phục vụ cho công tác thẩm định.

- Kiểm soát nội bộ: đây là hoạt động mang tính thường xuyên và cần thiết đối với mọi Ngân hàng. Công tác kiểm tra nội bộ hoạt động kinh doanh của Ngân hàng càng thường xuyên, chặt chẽ sẽ càng làm cho hoạt động tín dụng đúng hướng, thực hiện đúng các nguyên tắc, yêu cầu thể lệ trong qui chế tín dụng cũng như qui trình tín dụng. Kiểm soát nội bộ là biện pháp mang tính chất ngăn ngừa, hạn chế những sai sót của cán bộ tín dụng, giúp cho hoạt động tín dụng kịp thời sửa chữa, tạo điều kiện thuận lợi nâng cao chất lượng tín dụng.

- Thông tin tín dụng: hoạt động tín dụng muốn đạt được hiệu quả cao, an toàn cần phải có hệ thống thông tin hữu hiệu phục vụ cho công tác này. Vai trò và yêu cầu thông tin phục vụ công tác tín dụng và kinh doanh Ngân hàng là hết sức quan trọng. Muốn nâng cao chất lượng tín dụng, Ngân hàng cần xây dựng được hệ thống thông tin đầy đủ và linh hoạt, nhờ đó cung cấp các thông tin chính xác, kịp thời, tăng cường khả năng phòng ngừa rủi ro tín dụng.

#### (ii) Các yếu tố khách quan:

- Uy tín, đạo đức của người vay: Đạo đức của người vay là một yếu tố quan trọng của qui trình thẩm định, tính cách của người vay không chỉ được đánh giá bằng phẩm chất đạo đức chung mà còn phải kiểm nghiệm qua những kết quả hoạt động trong quá khứ, hiện tại và chiến lược phát triển trong tương lai. Thực tế kinh doanh đã cho thấy, tính chân thật và khả năng chi trả của người vay có thể thay đổi sau khi món vay được thực hiện. khách hàng có thể lừa đảo Ngân hàng thông qua việc gian lận về số liệu, giấy tờ, quyền sở hữu tài sản, sử dụng vốn vay không đúng mục đích, không đúng đối tượng kinh doanh, phương án kinh doanh,...Việc khách hàng gian lận tất yếu sẽ dẫn đến những rủi ro cho Ngân hàng. Uy tín của khách hàng cũng là một yếu tố đáng quan tâm, uy tín của khách hàng là tiêu chí để đánh giá sự sẵn sàng trả nợ và kiên quyết thực hiện các nghĩa vụ cam kết trong hợp đồng từ phía khách hàng. Uy tín của khách hàng được thể hiện dưới nhiều khía cạnh đa dạng như: chất lượng, giá cả hàng hoá, dịch vụ, sản phẩm, mức độ chiếm lĩnh thị trường, chu kỳ sống của sản phẩm, các quan hệ kinh tế tài chính, vay vốn, trả nợ với

khách hàng, bạn hàng và Ngân hàng. Uy tín được khẳng định và kiểm nghiệm bằng kết quả thực tế trên thị trường qua thời gian càng dài càng chính xác. Do đó, Ngân hàng cần phân tích các số liệu và tình hình trong suốt quá trình phát triển của khách hàng với những thời gian khác nhau mới có kết luận chính xác.

- Năng lực, kinh nghiệm quản lý kinh doanh của khách hàng: Chất lượng tín dụng phụ thuộc rất lớn vào năng lực tổ chức, kinh nghiệm quản lý kinh doanh của người vay. Đây chính là tiền đề tạo ra khả năng kinh doanh có hiệu quả của khách hàng, là cơ sở cho khách hàng thực hiện cam kết hoàn trả đúng hạn nợ Ngân hàng cả gốc lẫn lãi. Nếu trình độ của người quản lý còn bị hạn chế về nhiều mặt như học vấn, kinh nghiệm thực tế,...thì doanh nghiệp rất dễ bị thua lỗ, dẫn đến khả năng trả nợ kém, ảnh hưởng xấu đến chất lượng tín dụng của Ngân hàng.

- Môi trường pháp lý: Một trong những bộ phận của môi trường bên ngoài ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nói chung và NHTM nói riêng là hệ thống pháp luật. Với một môi trường pháp lý chưa hoàn chỉnh, thiếu tính đồng bộ, thống nhất giữa các luật, văn bản dưới luật sẽ khiến cho doanh nghiệp gặp phải những khó khăn, thiếu đi tính linh hoạt cần thiết, vốn đưa vào kinh doanh dễ bị rủi ro. Do đó, xây dựng môi trường pháp lý lành mạnh sẽ tạo thuận lợi trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp trong đó có các NHTM.

- Môi trường kinh tế: Tính ổn định về kinh tế mà trước hết là ổn định về tài chính quốc gia, ổn định tiền tệ, khống chế lạm phát là những điều mà các doanh nghiệp kinh doanh rất quan tâm và ái ngại vì nó liên quan trực tiếp đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Nền kinh tế ổn định sẽ là điều kiện, môi trường thuận lợi để các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh và thu được lợi nhuận cao, từ đó góp phần tạo nên sự thành công trong kinh doanh của Ngân hàng. Trong trường hợp ngược lại, sự bất ổn tất nhiên cũng bao trùm đến các hoạt động của Ngân hàng, làm ảnh hưởng, gây tổn thất cho Ngân hàng.

- Môi trường chính trị: Môi trường chính trị đang và sẽ tiếp tục đóng vai trò quan trọng trong kinh doanh, đặc biệt đối với các hoạt động kinh doanh Ngân hàng. Tính ổn định về chính trị trong nước sẽ là một trong những nhân tố thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Nếu xảy ra các diễn biến gây



bất ổn chính trị như: chiến tranh, xung đột đảng phái, cấm vận, bạo động, biểu tình, bãi công,...có thể dẫn đến những thiệt hại cho doanh nghiệp và cả nền kinh tế nói chung (làm tê liệt sản xuất, lưu thông hàng hoá đình trệ,...). Và như vậy, những món tiền doanh nghiệp vay Ngân hàng sẽ khó được hoàn trả đầy đủ và đúng hạn, ảnh hưởng xấu đến chỉ tiêu đánh giá chất lượng thẩm định tín dụng.

- Môi trường tự nhiên: Các yếu tố rủi ro do thiên nhiên gây ra như lũ lụt, hoả hoạn, động đất, dịch bệnh,... có thể gây ra những thiệt hại không lường trước được cho cả người vay và Ngân hàng. Mặc dù những rủi ro này là khó dự đoán nhưng bù lại nó chiếm tỷ lệ không lớn, mặt khác Ngân hàng thường được chia sẻ thiệt hại với các Công ty Bảo hiểm hoặc được Nhà nước hỗ trợ.

- Môi trường cạnh tranh: Có thể nói đây là yếu tố tác động mạnh mẽ đến chất lượng tín dụng nói riêng và hoạt động kinh doanh chung của NHTM. Sự tác động đó diễn ra theo hai chiều hướng: thứ nhất, để chiếm ưu thế trong cạnh tranh Ngân hàng luôn phải quan tâm tới đầu tư trang thiết bị tốt, tăng cường đội ngũ nhân viên có trình độ, củng cố và khuyến khích trưng uy tín và thế mạnh của Ngân hàng. Hướng tác động này đã tạo điều kiện nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng. Tuy nhiên, ở hướng thứ hai, dưới áp lực của cạnh tranh gay gắt các Ngân hàng có thể bỏ qua những điều kiện tín dụng cần thiết khiến cho độ rủi ro tăng lên, làm giảm chất lượng thẩm định tín dụng.

## **1.2. Khái quát chung về rủi ro tín dụng**

### ***1.2.1. Khái niệm rủi ro và rủi ro tín dụng***

Có nhiều cách quan niệm khác nhau về rủi ro tùy thuộc vào chủ thể và hoạt động của chủ thể đó trong mối quan hệ với các yếu tố khác của môi trường. Rủi ro có thể hiểu là khả năng những sự kiện chưa chắc chắn trong tương lai sẽ làm cho chủ thể không đạt được những mục tiêu chiến lược và mục tiêu hoạt động, cũng như chi phí cơ hội của việc làm hoặc mất những cơ hội thị trường. Tuy nhiên trong NHTM, các quan niệm đó đều có thể hiểu rủi ro là việc xuất hiện của những biến cố không mong đợi dẫn đến sự tổn thất về tài sản của Ngân hàng, làm giảm sút lợi nhuận thực tế so với dự kiến hoặc phải bỏ thêm một khoản chi phí khác để có thể hoàn thành một nghiệp vụ tài chính nhất định.

Rủi ro tín dụng là rủi ro vốn có trong hoạt động kinh doanh của các Ngân hàng. Rủi ro tín dụng là khả năng xảy ra tổn thất do khách hàng không thực hiện hoặc không có khả năng thực hiện nghĩa vụ của mình theo cam kết. Có thể hiểu đối với NHTM, rủi ro tín dụng phát sinh trong trường hợp Ngân hàng không thu lại được gốc và lãi của khoản vay hoặc việc thanh toán gốc lãi của khách hàng không đúng hạn.

Chấp nhận rủi ro là trung tâm của hoạt động Ngân hàng. Các Ngân hàng cần phải đánh giá các cơ hội kinh doanh dựa trên mối quan hệ rủi ro-lợi ích nhằm tìm ra những cơ hội đạt được những lợi ích xứng đáng với mức rủi ro chấp nhận. Ngân hàng sẽ hoạt động tốt nếu mức rủi ro mà Ngân hàng gánh chịu là hợp lý và kiểm soát được và nằm trong phạm vi khả năng các nguồn lực tài chính và năng lực tín dụng của Ngân hàng.

Rủi ro tín dụng không chỉ giới hạn ở hoạt động cho vay mà còn bao gồm nhiều hoạt động mang tính chất tín dụng khác của NHTM như: hoạt động bảo lãnh, tài trợ ngoại thương, cho thuê tài chính... Ngân hàng đã duy trì một chính sách quản lý rủi ro tín dụng đảm bảo những nguyên tắc cơ bản sau:

- Thiết lập một môi trường quản lý rủi ro tín dụng phù hợp;
- Hoạt động theo một quy trình cấp tín dụng lành mạnh;

- Duy trì một quy trình quản lý, đo lường và giám sát tín dụng phù hợp;
- Đảm bảo kiểm soát đầy đủ đối với rủi ro tín dụng.

Ngân hàng tiến hành xét duyệt qua nhiều cấp để đảm bảo một khoản tín dụng được xét duyệt một cách độc lập, đồng thời việc phê duyệt các khoản vay được thực hiện trên cơ sở hạn mức tín dụng được giao cho từng cấp có thẩm quyền.

### **1.2.2. Các loại rủi ro**

Rủi ro rất đa dạng và có thể phân tích theo nhiều khía cạnh khác nhau, trong phạm vi hoạt động của Ngân hàng, có bốn loại rủi ro chính là: Rủi ro tín dụng, rủi ro thị trường, rủi ro hoạt động và rủi ro thanh khoản.

- Rủi ro tín dụng là rủi ro bị tổn thất tài sản khi bên vay là những khách hàng hay các Ngân hàng không có khả năng thanh toán khoản vay theo đúng các điều khoản trong hợp đồng tín dụng đã ký.

- Rủi ro thị trường trong hoạt động Ngân hàng là rủi ro tiềm ẩn gây ra tác động tiêu cực đối với thu nhập hoặc vốn của Ngân hàng do những biến động bất lợi của các yếu tố trên thị trường như lãi suất, tỷ giá, giá chứng khoán, giá hàng hóa... Do rủi ro thị trường bao trùm một phạm vi rất rộng, trong hoạt động của Ngân hàng thường gặp các loại rủi ro sau:

+ Rủi ro do yếu tố tỷ giá là loại rủi ro tổn thất tài sản khi tỷ giá thay đổi theo chiều hướng bất lợi đối với Ngân hàng.

+ Rủi ro do yếu tố lãi suất là rủi ro làm giảm thu nhập ròng từ lãi khi lãi suất biến động theo chiều hướng bất lợi.

+ Rủi ro do yếu tố giá cả là loại rủi ro phát sinh trong các hoạt động phái sinh hàng hóa, đầu tư trái phiếu, cổ phiếu, góp vốn đầu tư... khi giá cả thay đổi.

- Rủi ro hoạt động là loại rủi ro tổn thất tài sản xảy ra do hoạt động kém hiệu quả ví dụ như hệ thống thông tin không đầy đủ, hoạt động có vấn đề, có vi phạm trong hệ thống kiểm soát nội bộ, có sự gian lận hay những thảm họa không lường trước được.

- Rủi ro thanh khoản là rủi ro khi Ngân hàng thiếu khả năng chi trả do không chuyển đổi kịp thời các loại tài sản ra tiền mặt hoặc phải chuyển đổi ra tiền mặt với mức giá thấp hơn so với giá thị trường hoặc không thể vay mượn để đáp ứng các nghĩa vụ thanh toán.

Ngoài ra còn có thể phân loại rủi ro như sau:

a. *Phân loại theo nguyên nhân phát sinh rủi ro*

Căn cứ theo nguyên nhân phát sinh rủi ro thì rủi ro tín dụng được phân thành: rủi ro giao dịch và rủi ro danh mục.

- Rủi ro giao dịch: nguyên nhân phát sinh loại rủi ro này là do những hạn chế trong quá trình giao dịch, thẩm định khách hàng và xét duyệt cho vay. Rủi ro giao dịch bao gồm: rủi ro lựa chọn (rủi ro có liên quan đến quá trình đánh giá, thẩm định và phân tích tín dụng để ra quyết định cấp tín dụng của Ngân hàng); rủi ro đảm bảo (rủi ro liên quan đến các vấn đề xung quanh TSĐB), rủi ro nghiệp vụ (rủi ro liên quan đến hoạt động cho vay và quản lý khoản vay).

- Rủi ro danh mục: nguyên nhân phát sinh của rủi ro danh mục là do những hạn chế trong quá trình quản lý danh mục cho vay của Ngân hàng. Có 2 loại rủi ro danh mục gồm: rủi ro tập trung (do Ngân hàng tập trung cho vay quá nhiều vào một số đối tượng, một ngành kinh tế, một vùng địa lý hoặc cùng loại hình cho vay có rủi ro) và rủi ro nội tại (rủi ro này được xuất phát từ đặc điểm hoạt động và sử dụng vốn của khách hàng vay vốn).

b. *Phân loại theo tính khách quan, chủ quan của nguyên nhân gây ra rủi ro*

Rủi ro khách quan là loại rủi ro làm thiệt hại gây ra hậu quả như: tai nạn bất khả kháng do thiên tai (mưa bão, lũ lụt, sét đánh, động đất, mưa đá, sạt lở...); địch họa; tai nạn; ốm đau; người vay chết hoặc mất tích và các biến động ngoài dự kiến khác làm thất thoát vốn vay trong khi hai bên đều thực hiện nghiêm túc nghĩa vụ và trách nhiệm.

Rủi ro chủ quan là do nguyên nhân chính thuộc về chủ quan của người vay (lừa đảo; bỏ trốn; dùng sai mục đích sử dụng vốn; hoạt động kinh doanh kém hiệu

quả dẫn đến thua lỗ, phá sản không đủ khả năng trả nợ cho Ngân hàng; vi phạm pháp luật...) hoặc do từ phía Ngân hàng (trình độ đạo đức, năng lực chuyên môn của cán bộ hạn chế, yếu kém; thực hiện cam kết với khách hàng chưa đúng hoặc chưa đầy đủ; chính sách của Ngân hàng không phù hợp với thực trạng kinh tế của địa bàn và chính sách phát triển kinh tế của Nhà nước; công tác kiểm soát trước và sau vay, đảm bảo tín dụng thực hiện chưa tốt; Ngân hàng tập trung vào một đối tượng, khu vực, ngành nghề...).

### ***1.2.3. Các biện pháp hạn chế rủi ro trong hoạt động cho vay của Ngân hàng***

Rủi ro là điều không thể tránh khỏi khi hướng đến mục tiêu tìm kiếm lợi nhuận. Có các biện pháp thường được áp dụng để giảm thiểu rủi ro như sau:

- ***Một là, đa dạng hóa danh mục đầu tư tín dụng:*** Đây là biện pháp tốt nhất để chủ động trong việc phân tán rủi ro tín dụng. NH chia nguồn tiền vào nhiều loại hình đầu tư tín dụng, nhiều ngành nghề khác nhau và khách hàng ở địa bàn khác nhau. Điều này vừa mở rộng được phạm vi hoạt động tín dụng của Ngân hàng, khuếch trương thanh thế, vừa đạt được mục đích phân tán rủi ro. Để thực hiện được điều này các Ngân hàng cần vạch ra được một số chiến lược kinh doanh thích hợp trên cơ sở quán triệt một số vấn đề sau:

+ Đầu tư vào nhiều ngành nghề kinh tế khác nhau để tránh được sự cạnh tranh của các tổ chức tín dụng khác trong việc giành giật thị phần trong phạm vi hẹp của một số ngành đang phát triển cũng như tránh gặp phải rủi ro do những chính sách của Nhà nước với mục đích hạn chế hoạt động của một số ngành nghề nhất định trong kế hoạch cơ cấu lại một số ngành nghề kinh tế.

+ Đầu tư vào nhiều đối tượng sản xuất kinh doanh, nhiều loại hàng hóa khác nhau, tránh tập trung cho vay sản xuất một số loại sản phẩm, đặc biệt là những loại sản phẩm không thiết yếu mà Nhà nước không khuyến khích hay những sản phẩm đã xuất hiện quá nhiều trên thị trường.

+ Tránh cho vay quá nhiều đối với một khách hàng, luôn đảm bảo một tỷ lệ cho vay nhất định trong tổng số vốn hoạt động của khách hàng để tránh sự ỷ lại và rủi ro bất ngờ của khách hàng đó.

+ Cho vay với nhiều loại kỳ hạn khác nhau đảm bảo sự cân đối giữa số vốn cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn, đảm bảo sự phát triển vững chắc và tránh rủi ro tín dụng do sự thay đổi lãi suất thị trường.

+ Tạo lập một tỷ lệ thích hợp giữa cho vay bằng VND và cho vay bằng ngoại tệ đảm bảo đáp ứng được nhu cầu vay vốn của khách hàng tránh được rủi ro tín dụng do sự thay đổi tỷ giá hối đoái.

Biện pháp đa dạng hóa danh mục đầu tư như đã nói ở trên có ưu điểm là giúp Ngân hàng phân tán rủi ro tín dụng một cách chủ động nhất, tuy nhiên, việc đa dạng hóa danh mục đầu tư tín dụng quá mức cũng sẽ có những nhược điểm như là: làm cho việc quản lý trở nên khó khăn, tốn nhiều công sức điều tra, thẩm định, phân tích, đánh giá khách hàng, làm tăng chi phí kiểm tra, giám sát...và làm giảm bớt cơ hội đạt lợi nhuận cao.

- **Hai là, cho vay đồng tài trợ:** trên thực tế, có những doanh nghiệp có những nhu cầu vay vốn rất lớn mà một Ngân hàng không thể đáp ứng được, đó thường là nhu cầu đầu tư cho các dự án lớn và khó xác định mức độ rủi ro có thể xảy ra. Trong trường hợp này, các Ngân hàng cùng nhau liên kết để thẩm định dự án, cho vay và chia sẻ rủi ro đảm bảo quyền lợi và nghĩa vụ mỗi bên.

Đây là một hình thức tín dụng chưa thực sự phổ biến đối với các Ngân hàng thương mại Việt Nam. Một phần do sự phức tạp của hình thức này, một phần còn do vướng mắc trong việc thỏa hiệp giữa các Ngân hàng về quyền lợi và trách nhiệm trong khi liên kết. Đây cũng chính là nhược điểm của biện pháp này.

Hiện nay NHNN Việt Nam đã ra quy chế về vấn đề cho vay đồng tài trợ là tiền đề cơ sở về mặt pháp lý cho việc xúc tiến hoạt động đó. Để thực hiện có hiệu quả hình thức tín dụng này, các Ngân hàng phải có ý thức hợp tác, đồng thời cần phải có một Ngân hàng chủ trì cho việc thỏa hiệp giữa họ, vai trò này có thể giao cho NHNN hoặc Ủy ban nhân dân cấp tỉnh hoặc thành phố thực hiện.

- **Ba là, mua bảo hiểm tín dụng:** Trong đời sống xã hội, “bảo hiểm” là một khái niệm thường gặp dùng để chỉ một trong những biện pháp hữu hiệu để phân tán rủi ro. Bảo hiểm tín dụng cũng là một biện pháp quan trọng nhằm san sẻ rủi ro trong

hoạt động tín dụng của các Ngân hàng. Bảo hiểm tín dụng có thể thực hiện dưới các hình thức như : Bảo hiểm cho hoạt động cho vay, bảo hiểm tài sản, bảo hiểm tiền vay. Có thể học hỏi một số hình thức bảo hiểm mà các nước đã thực hiện như sau :

+ Khách hàng vay vốn tín dụng tham gia mua bảo hiểm tín dụng. Khi mà khách hàng rơi vào tình trạng thất nghiệp, phá sản... không có khả năng trả nợ vay Ngân hàng, khi đó công ty bảo hiểm sẽ đứng ra chi trả. Đây là biện pháp quản lý rủi ro tín dụng cần quan tâm, đặc biệt trong điều kiện hoạt động của các Ngân hàng Việt Nam.

+ Ngân hàng trực tiếp mua bảo hiểm của các tổ chức bảo hiểm chuyên nghiệp và sẽ được bồi thường thiệt hại nếu gặp rủi ro mất vốn tín dụng.

+ Bảo hiểm tài sản đảm bảo tiền vay

Ưu điểm của biện pháp sử dụng bảo hiểm tín dụng là khi rủi ro tín dụng xảy ra thì nó có thể khắc phục một cách tốt nhất hậu quả của rủi ro đó, tuy nhiên, nhược điểm của biện pháp này là do phải đóng một khoản phí bảo hiểm trước mắt trong khi đó nhiều người lại có xu hướng coi trọng lợi ích trước mắt hơn lợi ích lâu dài, thêm vào đó, ngành bảo hiểm nước ta cũng chưa thực sự phát triển đạt đến mức độ tạo dựng được niềm tin cho khách hàng nên nhiều khách hàng cũng như Ngân hàng không mấy hứng thú trong việc mua và sử dụng bảo hiểm tín dụng.

- **Bốn là, bán rủi ro:** đây là hình thức chuyển rủi ro cho các chủ thể có khả năng chịu rủi ro. Trong trường hợp khoản vay có rủi ro cao, Ngân hàng sẽ “bán” món vay này cho Ngân hàng khác hoặc một trung gian tài chính khác.

- **Năm là, thực hiện tốt công tác thẩm định khách hàng,** nâng cao trình độ tín dụng: thực tế những yếu tố này ảnh hưởng đến chất lượng thẩm định và ảnh hưởng trực tiếp đến sự hiệu quả và an toàn của khoản vay.

## **CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG ĐỂ PHÒNG NGỪA RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI**

### **2.1. Khái quát chung về Ngân hàng TMCP Quân đội**

#### ***2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển***

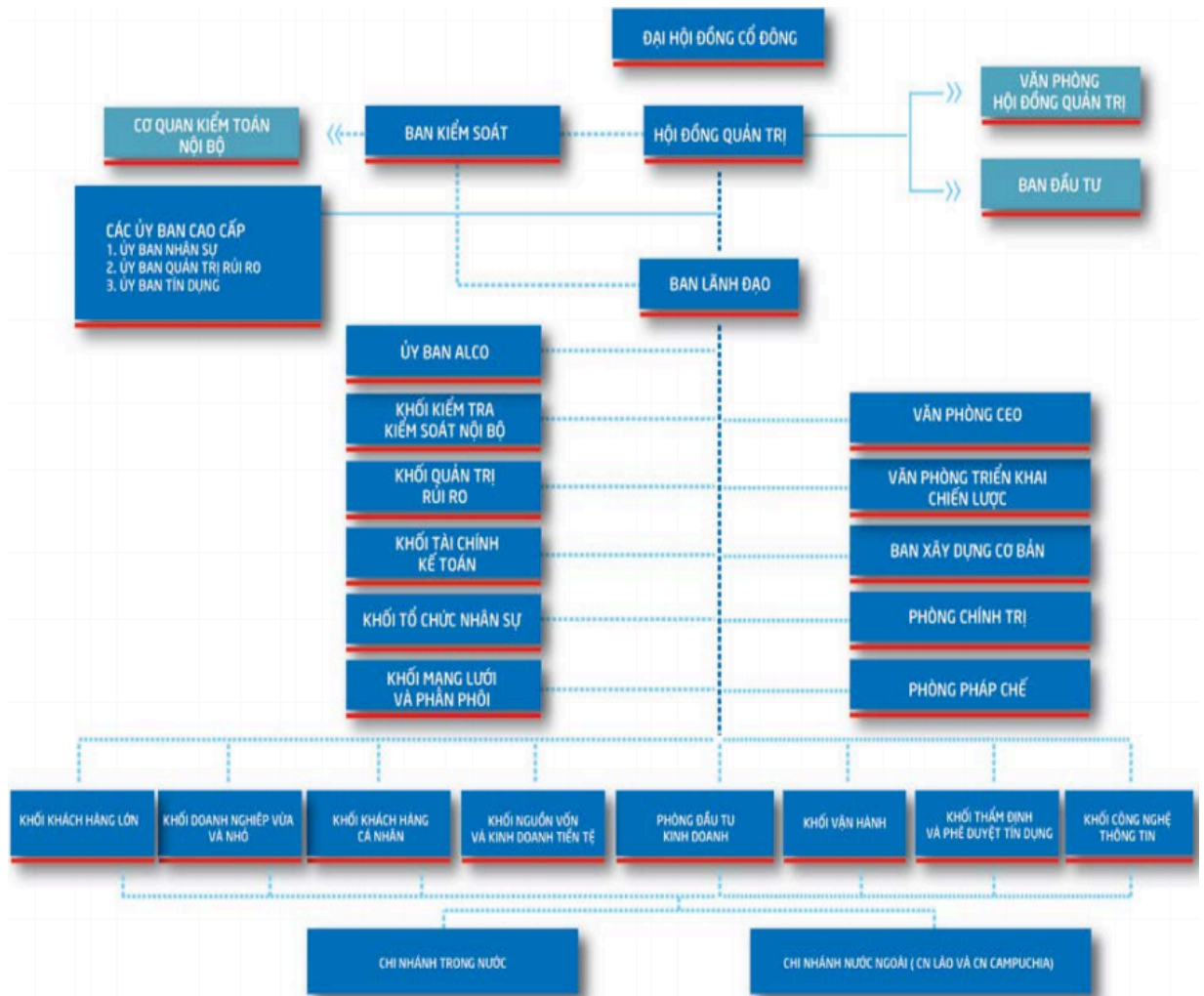
Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội (tên giao dịch tiếng Anh là Military Commercial Joint Stock Bank), hay gọi tắt là Ngân hàng Quân đội, hay viết tắt là Ngân hàng TMCP Quân đội hoặc MB, là một Ngân hàng thương mại cổ phần của Việt Nam, một doanh nghiệp của Quân đội Nhân dân Việt Nam trực thuộc Bộ Quốc phòng. Với mục tiêu ban đầu là hỗ trợ cho các doanh nghiệp Quân đội làm kinh tế, ngày 04/11/1994, Ngân hàng TMCP Quân đội (MB) chính thức đi vào hoạt động theo giấy phép số 0054/NH-GP do Thống đốc NHNN Việt Nam cấp ngày 14/09/1994 có thời hạn 50 năm kể từ ngày cấp. Trụ sở của Ngân hàng ban đầu đặt tại 28 Điện Biên Phủ, TP.Hà Nội với số vốn điều lệ lúc đó chỉ có 20 tỷ đồng và 25 cán bộ nhân viên. Đến thời điểm cuối năm 2016, Ngân hàng TMCP Quân đội (MB) đã phát triển gồm 1 hội sở chính, 91 chi nhánh trong nước, 2 chi nhánh nước ngoài và 176 Phòng giao dịch, 1 văn phòng đại diện tại Nga; trụ sở chính đặt tại số 21 Cát Linh, Đống Đa, Hà Nội với vốn điều lệ đạt 17.127.409.090.000 đồng.

Hiện nay, MB đã trở thành một trong 5 Ngân hàng thương mại cổ phần lớn nhất Việt Nam, phát triển theo hướng trở thành mô hình Tập đoàn (MB Group) với công ty mẹ là Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội và các công ty thành viên thuộc các lĩnh vực chứng khoán, quản lý quỹ, bảo hiểm... Theo đó, các công ty thành viên tận dụng tối đa lợi thế tập đoàn, hoạt động hiệu quả trong lĩnh vực kinh doanh của mình. Năm 2016, MB Group bước đầu cung cấp các giải pháp đầu tư, tài chính, bảo hiểm trọn gói cho khách hàng trên cơ sở tích hợp tối đa sản phẩm dịch vụ của các đơn vị trong tập đoàn; đồng thời mỗi lĩnh vực hoạt động chính của các Công ty thành viên trong MB Group sẽ là các vệ tinh cung cấp các sản phẩm hỗ trợ cùng với các dịch vụ của NHTM. Tính đến ngày 31/12/2016, MB Group gồm 8 công ty con, 3 công ty liên kết; tổng số lượng nhân sự tập đoàn là 10.656 cán bộ nhân viên, trong đó riêng Ngân hàng đạt 7.886 nhân sự.



### 2.1.2. Mô hình tổ chức của MB

Với định hướng xây dựng mô hình Ngân hàng thuận tiện, hiện đại, đa năng, phục vụ tốt nhất cho tổ chức và các nhân; mô hình tổ chức của toàn MB chuyển hướng tập trung hóa, chuyên môn hóa, phân tách chức năng, nhiệm vụ rõ ràng theo “ba vòng kiểm soát” cho phép tách bạch trách nhiệm giữa các chức năng kinh doanh, quản lý rủi ro và kiểm soát được rủi ro. Cùng với quá trình hình thành phát triển đã giúp MB xây dựng được một cơ cấu hợp lý và hiệu quả, vừa có sự kết hợp chặt chẽ giữa các bộ phận trong Ngân hàng lại vừa khuyến khích tính tự chủ, độc lập trong hoạt động của từng bộ phận. Mô hình của MB được xây dựng theo mô hình NHTM hiện đại, phù hợp với qui mô và đặc tính hoạt động của Ngân hàng. Hiện tại, mô hình tổ chức của MB như sau:



**Hình 2.1: Mô hình tổ chức của MB**

(Nguồn: Báo cáo thường niên MB năm 2015)

### 2.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của MB

Năm 2016 kinh tế thế giới diễn biến chưa thuận lợi, thương mại toàn cầu suy giảm; các nền kinh tế lớn như EU, Nhật Bản, Trung Quốc... tăng trưởng yếu. Những tác động ảnh hưởng kinh tế thế giới như Anh rời khỏi Liên Minh Châu (Brexit), bầu cử tổng thống mới của Mỹ, FED điều chỉnh lãi suất cơ bản, tình hình chính trị vẫn còn xung đột lớn... Tại Việt Nam, kinh tế trong nước tăng trưởng GDP ~ 6,21% (không đạt mục tiêu 6,7%), thấp hơn mức tăng 6,68% của năm 2015, nợ công vẫn ở mức cao. Trong bối cảnh đó, MB kiên định với phương châm “Tái cơ cấu, phát triển bền vững” với những bước đi vững chắc và khẳng định vị thế, tập thể cán bộ nhân viên MB đã đạt được những kết quả đáng khích lệ, cụ thể như sau:

**Bảng 2.1: Số liệu hợp nhất một số chỉ tiêu tài chính của MB từ 2013 – 2016**

*Đơn vị: tỷ đồng*

| Năm<br>Chỉ tiêu      | Năm 2013 | Năm 2014 | Năm 2015 | Năm 2016 |
|----------------------|----------|----------|----------|----------|
| Tổng tài sản         | 180.381  | 200.489  | 221.042  | 250.232  |
| Vốn điều lệ          | 11.256   | 11.594   | 16.000   | 17.127   |
| Huy động vốn         | 136.089  | 167.609  | 181.565  | 195.148  |
| Dư nợ cho vay        | 87.743   | 100.569  | 121.349  | 148.883  |
| Tỷ lệ nợ xấu         | 2,45%    | 2,73%    | 1,62%    | 1,33%    |
| Lợi nhuận trước thuế | 3.022    | 3.174    | 3.221    | 3.711    |

*(Nguồn: Báo cáo thường niên MB năm 2015 và Báo cáo tài chính MB năm 2016)*

Với sự tư vấn của nhà tư vấn chiến lược hàng đầu thế giới - Mc. Kinsey, sau 05 năm triển khai chiến lược giai đoạn 2011-2015, MB đã hoàn thành mục tiêu chiến lược trở thành Ngân hàng thuộc top 3 NHTMCP Việt Nam với tốc độ tăng trưởng các chỉ tiêu cơ bản về dư nợ, huy động, lợi nhuận cao hơn so với bình quân ngành, trong đó, tốc độ tăng trưởng dư nợ bình quân MB giai đoạn 2011-2015 đạt khoảng 20,3%, gấp 1,5 lần so với bình quân ngành ước đạt 13%, đạt mục tiêu chiến

lược. Tốc độ tăng trưởng bình quân huy động vốn MB đạt khoảng 22,4%, gấp 1,7 lần so với bình quân toàn ngành ước đạt 14%, đạt mục tiêu chiến lược. Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận bình quân MB khoảng 7,8% cao hơn nhiều so với toàn ngành ước đạt âm (-) 10%. Sau 5 năm triển khai sáng kiến, mọi mặt hoạt động của MB đã được cải tổ mạnh mẽ, chất lượng dịch vụ không ngừng nâng cao đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách hàng. Tiếp tục phát huy những thành quả đạt được, năm 2016 MB vẫn duy trì nằm trong số các Ngân hàng đứng đầu về hiệu quả (ROE ~ 13,55%; ROA ~ 1,2). Năm 2016 cũng là năm đầu tiên trong chiến lược giai đoạn 2016 – 2020 của MB.

a. *Quy mô tổng tài sản*

Năm 2016 tổng tài sản đạt 250.232 tỷ đồng tăng 14% so với 2015, vượt 4,3% kế hoạch. Có thể thấy quy mô tổng tài sản của MB tăng dần qua các năm từ 2013 – 2016, và đã vượt kế hoạch đề ra. Bên cạnh đó, MB đã rất tích cực thay đổi cơ cấu tài sản sinh lời bằng cách thúc đẩy các chính sách cho vay KHCN.

b. *Huy động vốn*

Huy động vốn MB đã sử dụng đồng bộ và linh hoạt nhiều giải pháp nhằm tạo sự ổn định trong việc thu hút các nguồn vốn, phục vụ cho hoạt động kinh doanh và thực hiện huy động vốn từ các tổ chức kinh tế và cá nhân thông qua nhiều kênh khác nhau. Nguồn vốn huy động từ các tổ chức kinh tế thông qua mạng lưới bán hàng quản lý và hỗ trợ theo trục dọc từ các khối CIB (doanh nghiệp lớn và các định chế tài chính), SME và khách hàng cá nhân đã đem lại hiệu quả. Các hình thức huy động vốn của MB rất đa dạng, linh hoạt nhằm đáp ứng tốt nhất nhu cầu gửi tiền của khách hàng doanh nghiệp và khách hàng cá nhân. Trong những năm gần đây, giữa bối cảnh khủng hoảng tài chính và cạnh tranh giữa các Ngân hàng vô cùng gay gắt, hoạt động huy động vốn của MB so với các năm tương ứng trước đó vẫn tiếp tục tăng trưởng. Khả năng huy động vốn cao và ổn định đã giúp MB kiểm soát tốt rủi ro thanh khoản trong bối cảnh của nền kinh tế Việt Nam và kinh tế thế giới hiện nay. MB rất chú trọng tới việc huy động tiền gửi từ dân cư. Đây là một bộ phận giữ vai trò quyết định trong ổn định dòng vốn cho các hoạt động kinh doanh của MB. Thông qua việc huy động tiền gửi của khách hàng cá nhân, MB triển khai hàng loạt

các tiện ích và sản phẩm cho khách hàng cá nhân và đang nhận được sự tin tưởng ngày càng cao từ đối tượng khách hàng này.

c. *Hoạt động cho vay*

Về hiệu quả tín dụng: hoạt động cho vay của MB luôn có mức tăng trưởng khả quan các năm cả về số lượng khách hàng và quy mô dư nợ tín dụng. MB cung cấp các khoản vay cho các tổ chức, cá nhân dưới nhiều hình thức như vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn; khoản vay tín chấp hoặc có tài sản đảm bảo; cho vay theo nhiều đồng tiền, ... MB đã tham gia tài trợ vốn cho nhiều công trình kinh tế quốc phòng, dân sinh trọng điểm thông qua các hoạt động cấp tín dụng. Bên cạnh đó, MB đã triển khai rất nhiều hoạt động tài trợ tín dụng cho khách hàng là các Tổng Công ty, SME, cho các hộ kinh tế cá thể cũng như các cá nhân để vay trả góp, phục vụ đời sống hoặc kinh doanh.

Về dư nợ cho vay: quy mô dư nợ đạt 148.883 tỷ, tăng 23,8% so với 2015, hoàn thành vượt 3,4% kế hoạch. Năm 2016 MB thực hiện chuyển dịch cơ cấu kinh doanh với phương châm đẩy mạnh bán lẻ, cơ cấu khách hàng cá nhân chiếm 31%, tăng trưởng 45% so với năm trước; tổng bán lẻ của khách hàng cá nhân và các doanh nghiệp khối SME (vừa và nhỏ) chiếm 70% quy mô tín dụng (2015 là 64%). Để đạt được kết quả đó, một nguyên nhân quan trọng là MB có chính sách về lãi suất cạnh tranh do có nguồn vốn huy động dồi dào, sản phẩm tín dụng luôn được nghiên cứu và phát triển đa dạng để đáp ứng nhu cầu của khách hàng, quy trình nội bộ được cải tiến cập nhật với thực tế, bên cạnh đó, Ngân hàng luôn tạo động lực cho các cán bộ nhân viên thông qua các chương trình thi đua để thúc đẩy kinh doanh.

Chất lượng tín dụng: MB luôn coi việc tăng trưởng và phát triển quy mô dư nợ tín dụng phải dựa trên nguyên tắc đảm bảo chất lượng tín dụng tốt nhất. Danh mục tín dụng của MB luôn được kiểm soát chặt chẽ. Thực tế trong nhiều năm qua, MB đã duy trì được chất lượng danh mục tín dụng tốt, kiểm soát nợ xấu chặt chẽ, luôn duy trì tỷ lệ nợ xấu (NPL) dưới 3%. Việc thống nhất hệ thống quy trình, mẫu biểu hợp đồng tín dụng, bảo lãnh trong toàn hệ thống và việc trở thành Ngân hàng cổ phần đầu tiên của Việt Nam được NHNN phê duyệt áp dụng Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ, chính sách phân loại nợ và trích lập dự phòng theo phương pháp định

tính đã giúp cho MB quản trị rủi ro tín dụng được bài bản, chuyên nghiệp, tiếp cận theo thông lệ quốc tế.

d. *Hoạt động phi tín dụng*

Hoạt động phi tín dụng (bảo lãnh Ngân hàng, dịch vụ thanh toán trong nước, thanh toán quốc tế, hoạt động kinh doanh ngoại tệ, dịch vụ thẻ...) là các hoạt động thu phí trực tiếp từ khách hàng, an toàn, ít mang lại rủi ro cho Ngân hàng hơn hoạt động tín dụng. Chính vì lẽ đó, năm vừa qua, MB chuyển dịch mạnh mẽ phi tín dụng và dịch vụ, tổng thu nhập từ hoạt động này đạt 1.247 tỷ đồng, tăng 30,8% so với 2015, hoàn thành 103,9% kế hoạch; góp phần không nhỏ vào lợi nhuận của Ngân hàng. Đặc biệt, MB đã tận dụng những lợi thế trong việc liên kết với nhiều đối tác lớn trên thị trường như Viettel cung ứng nhiều gói dịch vụ thanh toán, chuyển khoản tiện ích và nhiều ưu đãi khác biệt so với các NHTM. Điều này giúp MB thu hút được nhiều khách hàng sử dụng dịch vụ từ đó gia tăng doanh thu từ mảng này. Thêm vào đó các hoạt động thanh toán quốc tế, thanh toán trong nước, bảo lãnh luôn được Ngân hàng chú trọng, nâng cao năng lực cạnh tranh, chất lượng dịch vụ.

## **2.2. Thực trạng chất lượng thẩm định tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quân đội**

### **2.2.1. Thực trạng hoạt động tín dụng tại MB**

*2.2.1.1. Cơ sở pháp lý của thẩm định tín dụng trong hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Quân đội*

- Bộ luật dân sự do Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 14/06/2005.

- Luật các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12 được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa XII thông qua ngày 29/06/2010.

- Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN của Thống đốc NHNN ban hành ngày 31/12/2001 về Quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng và các quyết định bổ sung.

- Quyết định 28/2002/QĐ-NHNN ngày 11/01/2002 về việc sửa đổi điều 02 quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống đốc NHNN.

- Quyết định số 127/2005/QĐ-NHNN của Thống đốc NHNN về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng ban hành theo Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống đốc NHNN.

- Quyết định số 783/2005/QĐ-NHNN của Thống đốc NHNN về việc sửa đổi, bổ sung, khoản 6 Điều 1 của Quyết định số 127/2005/QĐ-NHNN.

- Nghị định số 59/2009/NĐ-CP ngày 16/07/2009 của Chính phủ về tổ chức và hoạt động của NHTM.

- Nghị định số 163/2006/NĐ-CP ngày 29/12/2009 của Chính phủ về giao dịch đảm bảo.

- Nghị định 11/2012/NĐ-CP của Chính phủ về sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 163/2006/NĐ-CP ngày 29/12/2006 của Chính phủ về giao dịch đảm bảo.

- Nghị định 83/2010/NĐ-CP ngày 23/07/2010 của Chính phủ về đăng ký giao dịch đảm bảo.

- Thông tư 43/2011/TT-NHNN ngày 20/12/2011 của NHNN Việt Nam về việc quy định thời hạn bảo quản hồ sơ, tài liệu lưu trữ trong ngành Ngân hàng.

- Các văn bản có liên quan khác.

#### *2.2.1.2. Hoạt động cho vay tại MB*

Trên quan điểm xuyên suốt của ban lãnh đạo MB là phát triển tín dụng theo định hướng “Phát triển tín dụng gắn với chất lượng tín dụng, lấy chất lượng tín dụng làm nền tảng quyết định tăng trưởng tín dụng”, cùng với đó là tăng trưởng bền vững, chuyển dịch mạnh theo hướng bán lẻ, những năm gần đây, quy mô dư nợ cũng như lợi nhuận của MB đều hoàn thành vượt mức kế hoạch đề ra. Để đạt được thành công đó là sự nỗ lực không ngừng nghỉ của tập thể cán bộ nhân viên và hướng đi đúng đắn của ban lãnh đạo MB. Có thể nói so với các NHTM không có vốn góp của Nhà nước thì MB có rất nhiều lợi thế: xây dựng chính sách tín dụng sát với chủ trương chính sách của Chính phủ, NHNN và diễn biến thị trường; điều chỉnh lãi suất linh hoạt giúp tăng trưởng dư nợ hợp lý; phát triển nhiều sản phẩm, gói giải

pháp tín dụng thiết thực tại từng địa bàn, đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Với sự tham gia của Hội đồng tín dụng Hội sở để đảm bảo hoạt động phê duyệt tín dụng tập trung với chất lượng cao nhất, giảm tối đa rủi ro xảy ra nợ xấu. Bên cạnh đó, MB luôn chú trọng kiểm soát chất lượng tín dụng, nợ xấu được kiểm soát chặt chẽ, tích cực thu hồi nợ xấu, nợ quá hạn, lãi treo; hoàn thiện cơ chế, chính sách liên quan đến xử lý nợ. Có thể tóm lược như sau:

- Lãi suất cho vay: các gói tín dụng ưu đãi được tung ra với lãi suất cạnh tranh với các NHTM có vốn nhà nước như Vietinbank, Vietcombank, BIDV. Để có được lợi thế đó là do MB có thế mạnh về nguồn vốn huy động dồi dào với chi phí thấp (MB có khả năng huy động tiền gửi khách hàng khá tốt, với hơn 88% là tiền gửi khách hàng trong cơ cấu tổng nợ phải trả, trong đó tỷ lệ tiền gửi không kỳ hạn luôn dẫn đầu các Ngân hàng – hơn 29%). Bên cạnh đó, yếu tố quyết định để có lợi thế lớn về chi phí vốn là do MB đang từng bước kiện toàn hệ thống các công ty thành viên trong Tập đoàn, gần đây đã bổ nhiệm các vị trí chủ chốt trong hội đồng quản trị của các công ty thành viên những nhân sự đồng thời được cử từ Ngân hàng mẹ MB để trực tiếp chỉ đạo bán chéo sản phẩm, thu hút các nguồn tiền không kỳ hạn với hệ thống các đơn vị và cá nhân trong tập đoàn Viettel, doanh nghiệp Bộ Quốc phòng, quân nhân, và được bổ sung thêm hệ thống khách hàng từ cổ đông mới SCIC). Đối với mảng doanh nghiệp MB tung ra gói siêu ưu đãi USD áp dụng cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu, gói VNĐ (Việt Nam Đồng) dành cho khách hàng SME... Còn đối với mảng KHCN thì MB xây dựng gói lãi suất ưu đãi khá linh hoạt, lãi suất được cố định từ 03 tháng – 06 tháng – 12 tháng hoặc có thể 24 tháng đối với từng thời gian vay và sản phẩm vay khác nhau.

- Chính sách tín dụng: Hàng năm tại MB đều ra thông báo về chỉ đạo tín dụng bao gồm các quy định triển khai cụ thể liên quan đến việc cấp tín dụng tại MB nhằm đưa ra các định hướng hoạt động cấp tín dụng cho khách hàng, đảm bảo phù hợp các quy định của Chính phủ, NHNN, chính sách tín dụng của MB và định hướng chiến lược từng thời kỳ, theo từng vùng miền và phân khúc khách hàng. Đây là cơ sở để các đơn vị triển khai hoạt động cấp tín dụng, xác định giới hạn cấp tín dụng của toàn MB. Tổng Giám đốc hoặc người được ủy quyền sẽ có các văn bản chỉ đạo bổ sung, điều chỉnh Chỉ đạo tín dụng phù hợp với tình hình hoạt động kinh

doanh của MB và chỉ đạo Chính phủ, NHNN, Hội đồng Quản trị trong từng giai đoạn. Nội dung của chỉ đạo tín dụng đưa ra các nguyên tắc thẩm định và phê duyệt cấp tín dụng đối với các trường hợp cụ thể; phân rõ chỉ đạo tín dụng trực tiếp theo các khối (KHCB, SME, CIB), sản phẩm vay, nhóm ngành; chi tiết đến từng khu vực (miền Bắc, Trung, Nam), ngành/lĩnh vực, loại tiền, kỳ hạn và còn cụ thể tiếp cận theo tiêu chí đối tượng khách hàng, nguồn trả nợ, TSDB, mục đích vay vốn, trong đó có liệt kê ra các trường hợp được ưu tiên, hạn chế, không tài trợ.

- Sản phẩm tín dụng: Ngoài những sản phẩm tín dụng mà hầu hết các NHTM hiện nay đang triển khai, MB chú trọng xây dựng các gói sản phẩm dành riêng cho những đối tượng ưu tiên theo chỉ đạo tín dụng và quyết tâm khai thác hiệu quả từ tệp khách hàng này. Tùy từng thế mạnh địa bàn mà các đơn vị kinh doanh sẽ trình lên Khối chủ trương để áp dụng cho địa bàn mình (Ví dụ: chính sách cho vay làng nghề gỗ La Xuyên, gỗ Hải Minh – Nam Định, cho vay làng nghề da giày Phú Yên – Hà Nội. mía đường – Thanh Hóa, cây công nghiệp – Tây Nguyên...).

- Chất lượng danh mục tín dụng và dự phòng rủi ro tín dụng: Đối với các sản phẩm tín dụng được MB xây dựng cơ chế ưu đãi, luôn được kiểm soát nợ xấu dưới 2% (ví dụ cho vay ưu đãi cán bộ nhân viên Viettel tại Chi nhánh X nợ xấu trên 2%, dừng chương trình tại chi nhánh X); không những thế đối với nợ xấu của toàn Chi nhánh >2%, Chi nhánh đó sẽ được kiểm soát đặc biệt từ Hội sở. Công tác kiểm soát phương án sau khi vay, kiểm soát khoản vay định kỳ, kiểm soát tuân thủ luôn được MB đặc biệt quan tâm.

Việc triển khai tái thiết kế quy trình tín dụng theo hướng tập trung và tổ chức bộ máy thẩm định, phê duyệt, vận hành tập trung tại Hội sở được phân quyền rõ ràng đảm bảo nguyên tắc độc lập và khách quan với bộ phận kinh doanh, có tính chuyên môn hóa cao và chú trọng đầu tư nguồn lực để xây dựng các công cụ quản trị rủi ro phù hợp chuẩn mực quốc tế.

Bên cạnh đó, công tác phân loại nợ, tỷ lệ nợ xấu và dự phòng rủi ro tín dụng tại MB tuân theo quy định của NHNN, theo đó các khoản nợ được xếp vào 5 nhóm: nhóm 1 – nợ đủ tiêu chuẩn; nhóm 2 – nợ cần chú ý; nhóm 3 – nợ dưới tiêu chuẩn; nhóm 4 – nợ nghi ngờ; nhóm 5 – nợ có khả năng mất vốn, bên cạnh đó MB có phân



thêm một loại nợ đó là “Hỗ trợ tài chính và hoạt động Repo”. Trong 4 năm qua từ 2013-2016 tỷ lệ nợ xấu của MB lần lượt là 2,45%; 2,73%; 1,63% và 1,33%. Có thể thấy, sau nhiều năm tích cực xử lý nợ xấu và trích lập dự phòng ở mức cao, tỷ lệ nợ xấu của MB đã về mức thấp (1,33% - năm 2016), tỷ lệ nợ nhóm 2 cũng giảm dần, quỹ trích lập dự phòng ở mức cao (hơn 100%) và chất lượng tài sản cải thiện đáng kể.

Hoạt động dự phòng rủi ro tín dụng luôn được MB thực hiện theo quy định của NHNN, theo đó tổ chức tín dụng phải thực hiện trích lập dự phòng cụ thể và dự phòng chung. Nguyên tắc trích lập dự phòng rủi ro cụ thể được thực hiện theo tỷ lệ tương ứng với từng nhóm nợ sau khi trừ đi giá trị tài sản đảm bảo. Về dự phòng chung thì các tổ chức tín dụng phải thực hiện trích lập và duy trì dự phòng chung bằng 0,75% tổng giá trị các khoản nợ được phân từ nhóm 1 đến nhóm 4, giá trị các khoản bảo lãnh, giá trị thư tín dụng (L/C) và cam kết cho vay không hủy ngang. Trên nguyên tắc thận trọng và với mục tiêu đảm bảo danh mục tín dụng lành mạnh, trong tầm kiểm soát, ngoài việc luôn duy trì tỷ lệ nợ xấu dưới 2% so với tổng dư nợ, MB còn xác định trong trường hợp xấu nhất vẫn sẽ có khoản dự phòng để xử lý khi rủi ro xảy ra. Do vậy, MB luôn duy trì giá trị quỹ dự phòng rủi ro lớn hơn số dư nợ xấu, ước tính trong những năm sắp tới tỷ lệ chi phí trích lập dự phòng/lợi nhuận sẽ giảm dần. Gánh nặng trích lập chủ yếu đến từ phần trích lập dự phòng trái phiếu VAMC.

- Máy móc, thiết bị, công nghệ phục vụ công tác hoạt động tín dụng:

Với ưu thế luôn đi đầu trong phát triển hệ thống công nghệ thông tin và mục tiêu đem đến cho khách hàng những dịch vụ tốt nhất trong thời gian nhanh nhất, MB đã tiếp tục thực hiện một số dự án đầu tư mới để phát triển công nghệ phục vụ hoạt động Ngân hàng. Các dự án này đang trong giai đoạn thực hiện với mức đầu tư hàng chục triệu USD, khi hoàn tất sẽ nâng cao đáng kể năng lực và chất lượng phục vụ cũng như khả năng quản trị của MB. MB triển khai tích cực dự án này với tiêu chuẩn kỹ thuật và thiết bị hiện đại của các hãng hàng đầu thế giới, với 2 mục tiêu chính: Đầu tư nâng cấp trung tâm dữ liệu chính (DC) tại Hội sở chính nhằm tăng năng lực hệ thống máy chủ và hệ thống lưu trữ số liệu với các công ty tiên tiến nhất

hiện nay, đảm bảo hạ tầng cho giai đoạn phát triển sắp tới của MB. Bên cạnh đó kho dữ liệu – DataWareHouse - Hệ thống xử lý dữ liệu thông minh là kho dữ liệu dùng chung của MB với chức năng chính là chứa các loại dữ liệu từ các nguồn, nguồn tạo các báo cáo theo yêu cầu của luật pháp và yêu cầu quản trị của Ngân hàng. Trung tâm dự phòng: được xây dựng theo các tiêu chuẩn cao, phục vụ các mục tiêu kinh doanh liên tục của MB khi có các sự cố bão lụt, thiên tai, dịch họa. Đồng thời cho phép triển khai xử lý các hoạt động thuộc back office (bộ phận hỗ trợ) như báo cáo, truy vấn, kiểm toán và các hoạt động ngoại tuyến khác.

### ***2.2.2. Thực trạng các nhân tố ảnh hưởng tới chất lượng thẩm định tín dụng tại MB***

#### ***2.2.2.1. Cơ cấu bộ máy tổ chức thẩm định tín dụng tại MB***

Hiện nay, các NHTM triển khai hai mô hình thẩm định phổ biến là thẩm định phân tán và thẩm định tập trung. Thực tế cho thấy, tại một số Ngân hàng triển khai mô hình thẩm định phân tán, Phòng Khách hàng thực hiện đầy đủ các chức năng và chịu trách nhiệm với mọi khâu cho khoản vay, do đó công việc tập trung một nơi, thiếu sự chuyên sâu dẫn đến chất lượng công tác chưa cao. MB đang là một trong 10 NHTM mà NHNN cho thí điểm các chuẩn mực quản trị rủi ro theo Hiệp ước quốc tế Basel II (Basel là “sản phẩm” của Ủy ban Basel về Giám sát các Ngân hàng với mục tiêu chuẩn hóa các quy định về an toàn vốn trong hoạt động Ngân hàng. Basel được xây dựng trên nguyên tắc cơ bản đảm bảo các Ngân hàng duy trì đủ nguồn vốn bù đắp cho các khoản lỗ có thể phát sinh từ những rủi ro mà Ngân hàng đang nắm giữ. Việc triển khai Basel giúp chuẩn hóa, cải thiện và lành mạnh hóa lĩnh vực Ngân hàng thông qua việc áp dụng các chuẩn mực toàn cầu). Để triển khai phù hợp với Basel II, MB đã và đang sử dụng mô hình thẩm định tập trung (giúp MB giải phóng tối đa nguồn lực cho lực lượng kinh doanh, nhưng vẫn kiểm soát được rủi ro khi quy mô kinh doanh và khối lượng khách hàng tăng mạnh). Đối với mô hình này, hoạt động thẩm định tín dụng được quản lý tập trung toàn bộ tại HO/khu vực và chịu sự quản lý trực tiếp của Khối Thẩm định và phê duyệt tín dụng.

Cơ cấu tổ chức bộ máy thẩm định và phê duyệt tín dụng tại MB bao gồm:

| <b>Tại HO</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <b>Tại đơn vị kinh doanh</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Hội đồng quản trị (HĐQT)<br>Ủy ban tín dụng<br>Hội đồng xử lý rủi ro<br>Hội đồng tín dụng<br>Ban Tổng giám đốc<br>Giám đốc phê duyệt tín dụng cấp 3<br>Ban Giám đốc khối<br>Giám đốc phê duyệt tín dụng cấp 2<br>Giám đốc phê duyệt tín dụng chuyên trách cấp 1 (cấp 1A)<br>Kiểm soát viên thẩm định tại Trung tâm thẩm định<br>Chuyên viên thẩm định tại Trung tâm thẩm định | Giám đốc phê duyệt tín dụng cấp 1 kiêm nhiệm, bao gồm: Giám đốc Chi nhánh (cấp 1B), Phó giám đốc phụ trách kinh doanh/vận hành của Chi nhánh/Phòng giao dịch do HO quản lý trực tiếp (Giám đốc phê duyệt tín dụng cấp 1C), Giám đốc/Phó giám đốc Phòng giao dịch trực thuộc Chi nhánh. Trưởng/phó phòng KHDN/phòng KHCN<br>Chuyên viên quan hệ khách hàng (RM) |

Hội đồng quản trị giao thẩm quyền phê duyệt tín dụng đối với các cấp sau: Ủy ban tín dụng, Hội đồng xử lý rủi ro, Hội đồng tín dụng, Tổng giám đốc và các cá nhân/tập thể khác theo quy định của HĐQT từng thời kỳ.

Tổng giám đốc ủy quyền phê duyệt tín dụng cho bên được ủy quyền cấp HO gồm: Giám đốc phê duyệt tín dụng cấp 3, Giám đốc phê duyệt tín dụng cấp 2, Giám đốc phê duyệt tín dụng chuyên trách cấp 1 (cấp 1A). Bên được ủy quyền cấp Chi nhánh như sau: Giám đốc phê duyệt tín dụng cấp 1 kiêm nhiệm, bao gồm: Giám đốc Chi nhánh (cấp 1B), Phó giám đốc phụ trách kinh doanh/vận hành của Chi nhánh/Phòng giao dịch do HO quản lý trực tiếp (Giám đốc phê duyệt tín dụng cấp 1C), Giám đốc/Phó giám đốc Phòng giao dịch trực thuộc Chi nhánh.

Trách nhiệm của cấp đề xuất:

- Thẩm định trung thực, khách quan trên cơ sở hồ sơ và thông tin khách hàng cung cấp
- Thẩm định, phân tích rủi ro, đề xuất phương án cấp tín dụng theo hướng dẫn, mẫu biểu trên cơ sở hồ sơ và thông tin khách hàng cung cấp và thẩm định thực tế (nếu có), phù hợp quy định sản phẩm, nhu cầu/đối tượng khách hàng, quy

định/chính sách MB từng thời kỳ và Pháp luật liên quan đảm bảo khả năng thu hồi nợ, cân bằng rủi ro và lợi ích kinh doanh

- Phân tích các rủi ro và đưa ra các biện pháp hạn chế rủi ro của phương án cấp tín dụng. Nhập đủ và đúng các chỉ tiêu xếp hạng tín dụng theo quy định.

- Phân tích các rủi ro và đưa ra các biện pháp hạn chế rủi ro của phương án cấp tín dụng. Nhập đủ và đúng các chỉ tiêu xếp hạng tín dụng theo quy định.

- Trình đúng cấp kiểm soát thẩm định và cấp phê duyệt theo quy định của MB theo từng thời kỳ

- Thực hiện đúng cam kết SLA (cam kết chất lượng dịch vụ) theo quy định của MB từng thời kỳ.

Trách nhiệm của cấp kiểm soát: chịu trách nhiệm kiểm soát các nội dung chuyên viên thẩm định/chuyên viên quan hệ khách hàng đã phân tích, đánh giá tại báo cáo thẩm định theo quy định, đảm bảo:

- Báo cáo thẩm định được lập theo đúng mẫu biểu quy định của MB từng thời kỳ. Báo cáo thẩm định trung thực, khách quan trên cơ sở hồ sơ và thông tin cấp đề xuất cung cấp, và thẩm định thực tế (nếu có).

- Thẩm định, phân tích rủi ro, đề xuất phương án cấp tín dụng theo hướng dẫn, mẫu biểu trên cơ sở hồ sơ và thông tin cấp đề xuất cung cấp và thẩm định thực tế (nếu có), phù hợp quy định sản phẩm, nhu cầu/đối tượng khách hàng, quy định/chính sách MB từng thời kỳ và Pháp luật liên quan đảm bảo khả năng thu hồi nợ, cân bằng rủi ro và lợi ích kinh doanh.

- Đưa ra ý kiến độc lập (nếu có).

- Phân tích các rủi ro và đưa ra các biện pháp hạn chế rủi ro của phương án cấp tín dụng.

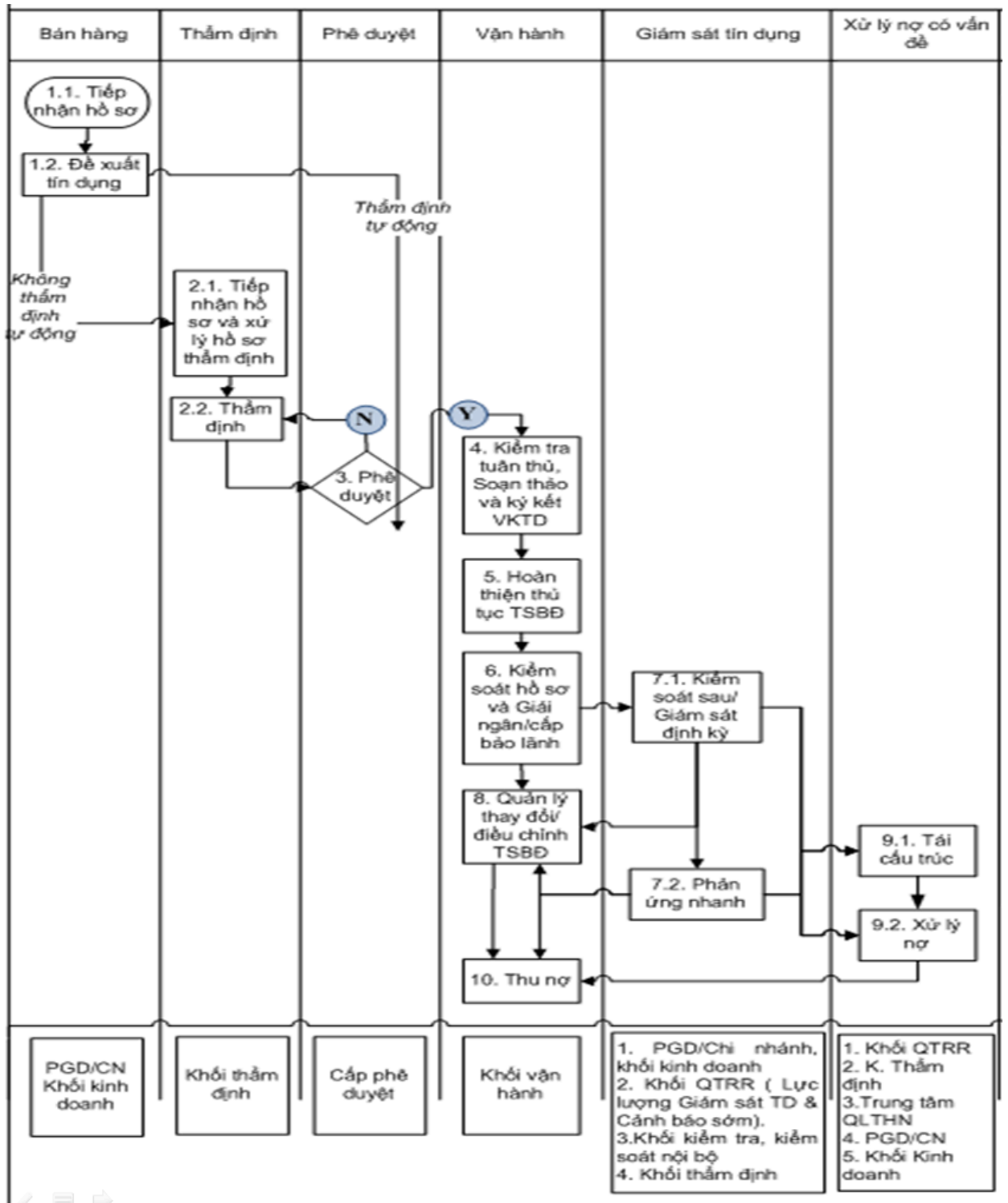
- Kiểm soát thẩm quyền của cấp phê duyệt theo đúng quy định của MB từng thời kỳ.

Trách nhiệm của cấp phê duyệt:

- Thẩm định quyền phê duyệt phải được thực hiện với trách nhiệm cao, khách quan, hiệu quả và tuân thủ các quy định của pháp luật, quy định của MB từng thời kỳ.

- Thẩm quyền phê duyệt tín dụng phải được thực hiện trên cơ sở đảm bảo giá trị cấp tín dụng (tương ứng với hình thức cấp tín dụng và nhóm TSDB của phương án đề xuất) thuộc hạn mức phê duyệt tín dụng của bên được giao thẩm quyền/ủy quyền.

#### *2.2.2.2. Quy trình tín dụng tại MB*



**Hình 2.2: Sơ đồ quy trình tín dụng tại MB**

(Nguồn: Quy trình tín dụng tập trung của MB 2014)

Đối với quy trình tín dụng tại MB được xây dựng trên nguyên tắc tiệm cận phương pháp luận quy trình tín dụng quốc tế áp dụng Basel II trong phân tích rủi ro tín dụng. Quy trình gồm gồm 6 bước sau:

### Bước 1: Bán hàng

- Thiết lập mối quan hệ với khách hàng.
- Thu thập thông tin và hồ sơ khách hàng, chịu trách nhiệm về tính chính xác của hồ sơ khách hàng.
- Xem xét đánh giá hợp lý khách hàng theo tiêu chuẩn MB.
- Đề xuất tín dụng

### Bước 2: Thẩm định

- Thẩm định khách hàng.
- Thẩm định phương án, dự án tín dụng.
- Thẩm định tài sản bảo đảm về chủ sở hữu, hình thức, tính pháp lý, tính khả mại và giá trị TSBD trên cơ sở tự thẩm định giá hoặc có thể sử dụng kết quả định giá của đơn vị định giá theo quy trình của Tổng giám đốc ban hành từng thời kỳ.
- Xếp hạng tín dụng
- Đánh giá rủi ro, xác định giá trị, cấu trúc khoản cấp tín dụng và các điều kiện tín dụng liên quan.

### Bước 3: Phê duyệt

- Phê duyệt trên cơ sở khẩu vị rủi ro, chính sách tín dụng từng thời kỳ, quy định/quy trình nội bộ của MB.

### Bước 4: Vận hành

- Kiểm tra pháp lý và tính tuân thủ so với Quy định, quy trình nội bộ, phù hợp với các điều kiện phê duyệt đối với khách hàng/khoản vay.
- Soạn thảo và ký kết Văn kiện tín dụng.
- Kiểm tra chứng từ giải ngân và Giải ngân.
- Nhắc nợ và Thu nợ.

### Bước 5: Giám sát tín dụng

- Vận hành hệ thống cảnh báo sớm nhằm ngăn ngừa & quản lý rủi ro tín dụng.

- Giám sát định kỳ và đột xuất theo chính sách của MB từng thời kỳ (Kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay; phương án vay vốn, tình hình hoạt động kinh doanh/tài chính của khách hàng, ...)

- Phát hiện ra các dấu hiệu rủi ro tín dụng bởi các nguồn cung cấp thông tin/nhận biết dấu hiệu rủi ro như Hệ thống cảnh báo sớm, từ Đơn vị kinh doanh, Khối thẩm định, khối vận hành và các đơn vị khác trên toàn hệ thống.

- Đề xuất và phối hợp triển khai phương án thu hồi nhanh nếu phát hiện dấu hiệu rủi ro nhưng đánh giá có thể khắc phục được.

#### Bước 6: Xử lý nợ có vấn đề

- Quản lý danh mục xử lý nợ có vấn đề.

- Đề xuất và triển khai các phương án cơ cấu nợ, tái cấu trúc và xử lý thu hồi nợ xấu.

- Trực tiếp thực hiện thu hồi nợ xấu phù hợp với mô hình theo quy định của MB từng thời kỳ.

#### 2.2.2.3. Luồng quy trình thẩm định tín dụng

Đối với luồng quy trình thẩm định tại MB áp dụng 2 luồng tiêu chuẩn và thông thường. Căn cứ phân luồng: theo điều kiện sản phẩm, theo khách hàng, theo giá trị khoản tín dụng.

- Luồng xử lý tiêu chuẩn: Luồng tiêu chuẩn là luồng quy trình thực hiện theo nguyên tắc tại một cơ quan chức năng đảm bảo chỉ thực hiện tối đa qua 2 cấp (một cấp đề xuất – một cấp kiểm soát). Phạm vi áp dụng: Khoản tín dụng thuộc sản phẩm tiêu chuẩn theo loại khách hàng và theo mức giá trị quy định từng thời kỳ và đáp ứng các điều kiện của sản phẩm tiêu chuẩn. Ngoại lệ: Khoản tín dụng trong mức phán quyết của Giám đốc/Phó Giám đốc phụ trách kinh doanh của chi nhánh tại một cơ quan chức năng thực hiện qua 1 cấp.



**Bảng 2.2 : Luồng xử lý tiêu chuẩn****Đề xuất -> Phê duyệt**

|                                                                                                         |                                                                                      |                                                                                                                                |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Bước xử lý chi tiết                                                                                     |                                                                                      |                                                                                                                                |
| Lực lượng tham gia                                                                                      | Bán hàng: RM/Trợ lý/Giám đốc quan hệ khách hàng.<br>Thẩm định: Chuyên viên thẩm định | Bán hàng: Ban lãnh đạo chi nhánh<br>Thẩm định: Trưởng/phó phòng Thẩm định/ Giám đốc trung tâm thẩm định/Giám/phó giám đốc Khối |
| Đối với trường hợp hạn mức phán quyết khoản vay tại Chi nhánh cấp kiểm soát 1 không tham gia vào luồng. |                                                                                      |                                                                                                                                |

*(Nguồn: Quy trình tín dụng tập trung của MB, 2014)*

Trường hợp không qua Khối thẩm định:

+ Là trường hợp mà theo đó việc thẩm định do đơn vị kinh doanh thực hiện và chuyển trực tiếp đến cấp phê duyệt để phê duyệt khoản tín dụng.

+ Danh mục phương án cấp tín dụng áp dụng theo trường hợp này bao gồm các phương án giá trị nhỏ, được đánh giá rủi ro thấp được Tổng giám đốc phê duyệt từng thời kỳ.

- Luồng xử lý thông thường: Luồng thông thường là luồng quy trình thực hiện theo nguyên tắc tại một cơ quan chức năng đảm bảo chỉ thực hiện tối đa qua 3 cấp (một cấp đề xuất – hai cấp kiểm soát). Phạm vi áp dụng: sản phẩm thông thường và sản phẩm tiêu chuẩn nhưng khoản tín dụng không đáp ứng đầy đủ các điều kiện của sản phẩm tiêu chuẩn/điều kiện phê duyệt. Ngoại lệ: Tùy theo giá trị của khoản tín dụng và theo quy định của MB từng thời kỳ, thì tại phần thẩm định sẽ được thực hiện vào luồng xử lý thông thường chỉ thực hiện tối đa qua 2 cấp (Đề xuất – Phê duyệt).

**Bảng 2.3 : Luồng xử lý thông thường**  
**Đề xuất -> Kiểm soát -> Phê duyệt**

| Bước xử lý chi tiết |                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Lực lượng tham gia  | Bán hàng: RM/Trợ lý/Giám đốc quan hệ khách hàng.<br>Thẩm định: Chuyên viên thẩm định<br>Giám sát tín dụng: RM | Bán hàng: Trưởng/phó phòng quan hệ khách hàng, Giám/phó giám đốc phòng giao dịch.<br>Thẩm định: Kiểm soát viên thuộc Khối thẩm định/Trưởng/phó phòng Thẩm định.<br>Giám sát tín dụng: Trưởng/phó phòng quan hệ khách hàng, Giám/phó giám đốc phòng giao dịch. | Bán hàng: Giám đốc chi nhánh/Phó giám đốc phụ trách kinh doanh Chi nhánh.<br>Thẩm định: Trưởng/phó phòng Thẩm định/ Giám đốc trung tâm thẩm định, PGĐ/GĐ Khối.<br>Giám sát tín dụng: Ban lãnh đạo Chi nhánh, Giám đốc Khối, Tổng giám đốc |

*(Nguồn: Quy trình tín dụng tập trung của MB, 2014)*

Bên cạnh đó, nguyên tắc quản lý tập trung:

- Toàn bộ hoạt động thẩm định được quản lý tập trung tại khu vực hoặc Hội sở và chịu sự quản lý trực tiếp của Khối Thẩm định; Chi nhánh chỉ xử lý hoạt động cụ thể gắn với các mối liên kết với cơ sở.

- Hoạt động thẩm định tập trung đảm bảo các điều kiện: Không ảnh hưởng đến cung cấp dịch vụ cho khách hàng (thời gian xử lý giao dịch, đầu mỗi giao dịch với khách hàng), các yêu cầu theo luật định, các yêu cầu nhân sự tối thiểu tại Chi nhánh.

#### 2.2.2.4. Chính sách thẩm định tín dụng

a. *Chính sách khách hàng*

Với mục tiêu ban đầu là hỗ trợ các doanh nghiệp Quân đội làm kinh tế, đến nay, MB đã mở rộng phục vụ đa dạng hóa mọi ngành nghề và đối tượng khách hàng giống như các NHTM khác. Đối tượng khách hàng mục tiêu mà MB hướng đến là khách hàng Quân nhân, khách hàng Viettel, đối tượng khách hàng hưởng lương từ Ngân sách Nhà nước, các doanh nghiệp trực thuộc Bộ quốc phòng, các doanh nghiệp mà Nhà nước nắm giữ cổ phần, các doanh nghiệp thuộc nhóm ngành dệt may, xây lắp, công nghiệp (dầu khí, hóa dầu, công nghệ thông tin – viễn thông, hàng không và dịch vụ hàng không, điện lực, than khoáng sản, hóa chất, phân bón, cao su, thực phẩm và đồ uống, kinh doanh kho bãi và dịch vụ logistic), nông nghiệp, dịch vụ... Các đơn vị kinh doanh tập trung xây dựng các chương trình bán hàng nhằm tiếp cận và khai thác tối đa thuộc các đối tượng ưu tiên cấp tín dụng, chủ động áp dụng các cơ chế ưu tiên tốt nhất được quy định tại Chỉ đạo tín dụng và các chương trình/chính sách bán hàng trong năm, các đơn vị liên quan trong quá trình cấp tín dụng (thẩm định, phê duyệt, vận hành) có trách nhiệm tập trung nguồn lực để ưu tiên xử lý các trường hợp hồ sơ thuộc đối tượng này.

Từ tháng 2/2009, Ngân hàng Quân Đội (MB) chính thức triển khai dịch vụ chăm sóc khách hàng – MB 247 (Trung tâm dịch vụ khách hàng MB 247). Đây là mô hình được MB áp dụng nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ và gia tăng tiện ích cho khách hàng. MB 247 hoạt động liên tục trong 24h và 7 ngày trong tuần giúp khách hàng tiết kiệm được rất nhiều thời gian và chi phí. Với dịch vụ này, khách hàng của MB có thể được biết thông tin, tư vấn hoặc giải đáp thắc mắc trong quá trình sử dụng sản phẩm, dịch vụ MB ở bất cứ thời gian nào và tại bất cứ đâu. Khách hàng cũng có thể liên hệ với MB 247 qua nhiều cách khác nhau: gọi điện, email hoặc chat qua trang web của MB. Ngoài ra hệ thống trả lời tự động 24/7 của MB 247 cho phép khách hàng nghe các thông tin về tỷ giá, lãi suất tiết kiệm và giao dịch trên tài khoản của khách hàng với MB (số dư tài khoản thanh toán, 5 giao dịch gần nhất, tổng số tiền tiết kiệm và tổng số tiền vay). Tất cả các giao dịch của khách hàng qua trung tâm MB247 đều được bảo mật tuyệt đối. Sự ra đời của trung tâm MB 247 với công nghệ hiện đại, ưu việt và mang lại nhiều tiện ích cho khách hàng đánh dấu một bước tiến trong việc nâng cao chất lượng dịch vụ của MB. Trong

những năm qua, MB luôn dành ưu tiên hàng đầu trong việc hiện đại hóa công nghệ thông tin Ngân hàng nhằm nâng cao năng lực quản trị và điều hành song song với việc gia tăng các tiện ích dịch vụ cho khách hàng.

b. *Chính sách quy mô và giới hạn tín dụng*

- Giới hạn cấp tín dụng đối với một khách hàng:

Tổng dư nợ cấp tín dụng đối với một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của MB.

Tổng mức dư nợ cấp tín dụng (bao gồm dư nợ cho vay và số dư bảo lãnh) đối với một khách hàng không được vượt quá 25% vốn tự có của MB.

- Giới hạn cấp tín dụng của nhóm khách hàng có liên quan:

Tổng dư nợ cấp tín dụng đối với một nhóm khách hàng có liên quan không được vượt quá 50% vốn tự có của MB, trong đó tổng dư nợ cho vay đối với một khách hàng không vượt quá 15% vốn tự có của MB.

Tổng mức dư nợ cấp tín dụng (bao gồm dư nợ cho vay và số dư bảo lãnh) đối với một nhóm khách hàng có liên quan không được vượt quá 60% vốn tự có của MB, trong đó tổng giá trị cấp tín dụng đối với một khách hàng không vượt quá 25% vốn tự có của MB.

- Đối với giới hạn cấp tín dụng khác: MB không cấp tín dụng không có TSĐB, cấp tín dụng với những điều kiện ưu đãi cho các doanh nghiệp mà MB nắm quyền kiểm soát và phải tuân thủ các hạn chế sau:

Tổng giá trị cấp tín dụng đối với một doanh nghiệp mà MB nắm quyền kiểm soát không được vượt quá 10% vốn tự có của MB.

Tổng giá trị cấp tín dụng của MB đối với các doanh nghiệp mà MB nắm quyền kiểm soát không được vượt quá 20% vốn tự có của MB.

MB cấp tín dụng không có đảm bảo cho công ty trực thuộc là công ty cho thuê tài chính với mức tối đa không được vượt quá 5% vốn tự có của SHB nhưng phải đảm bảo các hạn chế quy định như trên.

MB không cấp tín dụng cho công ty trực thuộc là doanh nghiệp hoạt động kinh doanh chứng khoán.

MB không cho vay không có TSĐB để đầu tư, kinh doanh chứng khoán.

Tổng dư nợ cho vay và chiết khấu giấy tờ có giá đối với tất cả khách hàng nhằm đầu tư, kinh doanh chứng khoán không được vượt quá 20% vốn điều lệ của MB.

- Cấp tín dụng vượt quá giới hạn tín dụng:

Trường hợp khả năng vốn của MB chưa đáp ứng được nhu cầu cấp tín dụng của khách hàng, MB xem xét trình Thủ tướng Chính phủ, NHNN quyết định đối với từng trường hợp cụ thể theo quy định của luật các tổ chức tín dụng hiện hành.

c. *Lãi suất và phí tín dụng*

Mức lãi suất cho vay do MB và khách hàng tự thỏa thuận, đảm bảo phù hợp với quy định của NHNN và theo biểu lãi suất MB thông báo từng thời kỳ. Các gói lãi suất ưu đãi MB xây dựng đặc thù riêng cho từng ngành nghề và phân khúc, khách hàng sẽ được hưởng ưu đãi theo quy định. Trong một số trường hợp, các khách hàng yêu cầu có cơ chế lãi suất, đơn vị kinh doanh sẽ thực hiện trình xin miễn giảm lãi suất theo quy định của Ngân hàng. Mức lãi suất áp dụng đối với khoản nợ gốc quá hạn, lãi và phí phạt, phí tất toán trước hạn do MB ấn định và thỏa thuận với khách hàng được quy định trong Hợp đồng tín dụng.

Nguyên tắc áp dụng lãi suất cho vay:

- Lãi suất cho vay được xác định dựa trên kết quả xếp hạng tín dụng nội bộ của MB đối với khách hàng căn cứ: thời hạn cho vay, loại tiền cho vay, cân đối giữa thu nhập và rủi ro, theo từng phân khúc khách hàng...

- Lãi suất cho vay áp dụng đối với khách hàng phải phù hợp với lãi suất ký kết hoặc điều chỉnh theo hợp đồng tín dụng/phụ lục hợp đồng tín dụng/khế ước nhận nợ.

Phân loại lãi suất:

- Theo loại hình: Lãi suất cho vay cố định/thả nổi.

- Theo thời hạn: Lãi suất cho vay ngắn hạn (thời gian vay vốn đến 12 tháng)/trung hạn (thời gian vay vốn từ 12 đến 60 tháng)/dài hạn (thời gian vay vốn trên 60 tháng).

- Theo loại tiền: Lãi suất cho vay VNĐ và ngoại tệ (bao gồm USD và ngoại tệ khác).

- Theo phương thức trả lãi: Dư nợ thực tế/add on (dư nợ gốc ban đầu).

Phí liên quan đến hoạt động cho vay: MB và khách hàng thỏa thuận về việc thu các khoản phí liên quan đến hoạt động cho vay như sau:

- Phí trả nợ trước hạn trong trường hợp khách hàng trả nợ trước hạn.

- Phí trả cho hạn mức tín dụng dự phòng.

- Phí thu xếp cho vay hợp vốn

- Phí cam kết rút vốn từ thời điểm thỏa thuận cho vay có hiệu lực đến ngày giải ngân vốn vay lần đầu. MB chỉ thu phí cam kết rút vốn 01 lần tại thời điểm giải ngân vốn vay lần đầu.

- Các loại phí khác theo thông báo của MB từng thời kỳ phù hợp với quy định pháp luật liên quan.

d. *Thời hạn tín dụng và kỳ hạn nợ*

Thời hạn cấp tín dụng được chia thành ba mức: ngắn hạn (thời hạn cấp tín dụng dưới 1 năm), trung hạn (thời hạn cấp tín dụng trên 1 năm và dưới 5 năm) và dài hạn (thời hạn cấp tín dụng trên 5 năm). Việc xác định thời hạn cấp tín dụng của MB đối với khách hàng phải phù hợp với quy định sản phẩm (ví dụ cho vay tiêu dùng tối đa 7 năm, mua nhà tối đa 20 năm, xây dựng và sửa chữa nhà tối đa 10 năm...), chu kỳ sản xuất kinh doanh của khách hàng (đối với cho vay sản xuất kinh doanh), độ tuổi không vượt quá quy định (bên vay, bên thế chấp), phù hợp với thời hạn thu hồi vốn của dự án đầu tư, năng lực tài chính và khả năng trả nợ của khách hàng, khả năng nguồn vốn cho vay của MB. Riêng đối với các cá nhân người nước ngoài, thời hạn cấp tín dụng không quá thời hạn được phép sinh sống và hoạt động tại Việt Nam. Còn đối với các tổ chức Việt Nam và nước ngoài, thời hạn cấp tín

dụng không quá thời hạn hoạt động còn lại theo quyết định thành lập hoặc giấy phép hoạt động tại Việt Nam.

e. *Tài sản đảm bảo*

Căn cứ theo quy định của pháp luật về giao dịch bảo đảm, các TSDB được MB nhận thế chấp bao gồm bốn hình thức chủ yếu là:

- Tiền và các giấy tờ có giá.
- Bất động sản.
- Một số loại động sản.
- Bảo lãnh của các tổ chức tín dụng/tổ chức kinh tế.

MB không nhận TSDB như sau:

- Các loại kim khí và đá quý khai thác.
- Quyền sở hữu công nghiệp, quyền đối với cây trồng, quyền tài sản phát sinh từ quyền tác giả, từ hợp đồng và các quyền tài sản khác, quyền khai thác tài nguyên thiên nhiên theo quy định của Pháp luật.
- Giá trị quyền sử dụng mặt nước biển được thuê và tài sản thuộc sở hữu của mình gắn liền với mặt nước biển được thuê trong thời hạn thuê để vay vốn sản xuất, kinh doanh.
- Vật nuôi, cây trồng.
- Quyền nhận số tiền bảo hiểm đối với vật đảm bảo, quyền tài sản đối với phần góp vốn trong doanh nghiệp.
- Bảo lãnh vay vốn của các Quỹ (Quỹ thuộc Ngân sách Trung ương...).
- Tài sản khác (không thuộc danh mục được nhận).

Về tỷ lệ tài trợ tối đa/giá trị TSDB được quy định trong các văn bản của MB từng thời kỳ.

2.2.2.5. *Hệ thống thông tin thẩm định tín dụng*

MB đã xây dựng hệ thống thông tin thẩm định tín dụng như sau:

- Phân trực dọc theo khối: cầm nang thẩm định KHCN (theo các tiêu chí thông tin khách hàng, quan hệ tín dụng, tài sản tích lũy, nguồn thu nhập thường xuyên, giới thiệu và đánh giá về phương án vay vốn của khách hàng, cân đối nguồn trả nợ, tài sản đảm bảo); cầm nang thẩm định KHDN (phân tích các điều kiện pháp lý của doanh nghiệp, phân tích hoạt động kinh doanh, phân tích tài chính doanh nghiệp, kết luận bắt buộc đối với đánh giá tài chính doanh nghiệp và phụ lục về danh mục kinh doanh có điều kiện, hướng dẫn về Ủy quyền, các chỉ tiêu tài chính).

- Phân theo sản phẩm: cầm nang thẩm định KHCN theo sản phẩm truyền thống (cho vay mua ô tô; cho vay tiêu dùng; cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà đất; cho vay tiêu dùng, cho vay sản xuất kinh doanh), cầm nang hướng dẫn thẩm định sản phẩm chuyên đề ngành gạo, các sản phẩm từ cây nông nghiệp, cầm nang thẩm định doanh nghiệp xây lắp, hạn mức tín dụng thương mại, phương án thương mại, chuyên đề cho vay vốn lưu động đối với doanh nghiệp đóng tàu, chuyên đề ngành gỗ, chuyên đề ngành thủy sản...

- Kho dữ liệu chi tiết báo cáo thẩm định sản xuất kinh doanh của các ngành nghề.

- Các văn bản thông báo về cách thức thẩm định khách hàng, chính sách ghi nhận thu nhập, chi phí...

Với việc xây dựng hệ thống thông tin thẩm định đã hỗ trợ rất nhiều trong công tác thẩm định nhằm nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng phòng ngừa rủi ro cho Ngân hàng.



#### *2.2.2.6. Chấm điểm xếp hạng tín dụng khách hàng*

MB đang sử dụng hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ được NHNN chấp thuận như một công cụ quản lý để quản trị rủi ro tín dụng: hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ (CSSY) được NHNN phê duyệt triển khai áp dụng từ năm 2008; hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ (CRA) do MB chủ động nâng cấp đối với phân khúc khách hàng cá nhân với độ chính xác cao, hỗ trợ công tác thẩm định tự động đối với các sản phẩm chuẩn. Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ của MB thực hiện xếp hạng toàn bộ các khách hàng vay vốn trên cơ sở chấm điểm các chỉ tiêu, bao gồm chỉ tiêu định tính và định lượng với các trọng số cho từng nhóm chỉ tiêu phù hợp với ngành, quy mô và lĩnh vực hoạt động của khách hàng, theo đó mỗi khách hàng được xếp loại ở mức độ rủi ro. Mức độ rủi ro này có thể được sửa đổi, cập nhật thường xuyên. Ngoài chức năng xếp hạng và phân loại nợ, hệ thống này còn bổ sung chức năng hỗ trợ ra quyết định cho vay, cho phép trích lập dự phòng trực tiếp và chiết xuất ra được các báo cáo theo yêu cầu quản trị. Việc được áp dụng hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ đã tạo thuận lợi cho MB trong việc hoạch định và thực thi chính sách tín dụng, chính sách quản lý rủi ro tín dụng và chính sách khách hàng để đảm bảo hoạt động an toàn và hiệu quả. Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ trợ giúp MB đánh giá chất lượng của toàn bộ danh mục tín dụng, xác định một cách hợp lý, chính xác nhất tổn thất tín dụng theo từng dòng sản phẩm hoặc lĩnh vực hay ngành kinh tế, phân tích được rủi ro và lợi nhuận của các dòng sản phẩm. Với hệ thống này, việc đo lường và định dạng các rủi ro tín dụng được thực hiện thống nhất, tập trung trong suốt quá trình cho vay và quản lý khoản vay từ HO tới tất cả các đơn vị kinh doanh. Thời gian xử lý các giao dịch sẽ nhanh chóng hơn thông qua việc chấm điểm tự động, các khách hàng được xếp loại tốt sẽ nhận được chính sách ưu đãi về giá, phí...

#### *2.2.2.7. Hệ thống kiểm tra, kiểm soát tín dụng*

Nhiệm vụ kiểm soát tốt rủi ro trên tất cả các mặt hoạt động của Ngân hàng luôn được đề cao. Công tác kiểm soát sau giải ngân, kiểm soát định kỳ, định giá lại luôn được MB quan tâm, chú trọng để phát hiện, phòng ngừa rủi ro cho Ngân hàng. Hàng tháng bộ phận hỗ trợ tín dụng xuất dữ liệu gửi cho phòng kinh doanh những

món vay đến hạn để thực hiện công tác này. khách hàng có trách nhiệm sử dụng vốn vay và trả nợ theo nội dung thỏa thuận, báo cáo và cung cấp tài liệu chứng minh việc sử dụng vốn vay theo yêu cầu của MB. MB có quyền thực hiện kiểm tra, giám sát sử dụng vốn vay, trả nợ của khách hàng theo quy định nội bộ của MB. MB thực hiện việc kiểm tra, giám sát khoản cho vay để đảm bảo phát hiện sớm tình hình suy giảm của ngành, suy giảm giá trị hoặc điều kiện TSDB cho phương án, thay đổi thành phần ban lãnh đạo, biến động tài chính xấu, suy giảm năng lực kinh doanh, rủi ro đối tác, suy giảm thu nhập và/hoặc các khó khăn thực sự khác của khách hàng để đưa ra giải pháp phù hợp với từng khách hàng, hạn chế thấp nhất phát sinh nợ xấu, nợ quá hạn, hỗ trợ khách hàng vượt qua khó khăn hoặc ngăn chặn sớm những tổn thất của MB. MB thực hiện kiểm soát sau theo các chính sách, sản phẩm cụ thể của MB (nếu có) hoặc định kỳ tối thiểu 1 quý/lần.

Công tác kiểm toán nội bộ, kiểm soát tuân thủ: định kỳ hàng quý/ hàng năm phòng Quản lý chất lượng và Bộ phận kiểm soát tuân thủ của Hội sở thực hiện việc kiểm tra hoạt động, kiểm toán toàn diện, kiểm toán đột xuất và kiểm toán chuyên đề đối với các cơ quan trong nội bộ MB nhằm theo dõi, định hướng, chỉ đạo và làm cơ sở đánh giá định kỳ hoạt động của các đơn vị kinh doanh căn cứ theo mục tiêu và kết quả thực hiện công việc; chỉ đạo nghiêm túc chấp hành các quy định của cơ quan quản lý, đảm bảo hoạt động của MB luôn được kiểm soát tốt thể hiện ở các chỉ số hoạt động của MB luôn nằm trong giới hạn cho phép của Nhà nước (chỉ số an toàn vốn, tỷ lệ nợ xấu, chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng...).

#### *2.2.2.8. Phân loại nợ, cam kết ngoại bảng và trích lập dự phòng rủi ro tín dụng*

##### *a. Phân loại nợ, cam kết ngoại bảng*

Từ năm 2008, MB đã đăng ký và được sự chấp thuận của NHNN Việt Nam cho phép áp dụng hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ để phân loại các khoản vay khách hàng theo quy định của pháp luật. Theo hệ thống này, các khoản vay của Ngân hàng sẽ được đánh giá và phân loại dựa theo cả hai yếu tố định tính và định lượng. Theo đó khoản vay được phân loại mức độ rủi ro như sau:

**Bảng 2.4: Phân loại nợ theo quy định của MB**

| STT | Xếp hạng | Nhóm nợ | Mô tả                  |
|-----|----------|---------|------------------------|
| 1   | AAA      | Nhóm 1  | Nợ đủ tiêu chuẩn       |
| 2   | AA       | Nhóm 1  | Nợ đủ tiêu chuẩn       |
| 3   | A        | Nhóm 1  | Nợ đủ tiêu chuẩn       |
| 4   | BBB      | Nhóm 2  | Nợ cần chú ý           |
| 5   | BB       | Nhóm 2  | Nợ cần chú ý           |
| 6   | B        | Nhóm 3  | Nợ dưới tiêu chuẩn     |
| 7   | CCC      | Nhóm 3  | Nợ dưới tiêu chuẩn     |
| 8   | CC       | Nhóm 4  | Nợ nghi ngờ            |
| 9   | C        | Nhóm 4  | Nợ nghi ngờ            |
| 10  | D        | Nhóm 5  | Nợ có khả năng mất vốn |

(Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất quý IV/2016 của MB)

**Bảng 2.5: Nội dung về phân loại nợ**

| Nhóm nợ                     | Nội dung                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn)   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nợ trong hạn và được đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi đúng hạn;</li> <li>- Nợ quá hạn dưới 10 ngày và được đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ nợ gốc và lãi bị quá hạn và thu hồi đầy đủ nợ gốc và lãi còn lại đúng thời hạn;</li> <li>- Các khoản nợ được phân vào nợ nhóm 1 theo quy định.</li> </ul> |
| Nhóm 2 (Nợ cần chú ý)       | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nợ quá hạn từ 10 ngày đến 90 ngày;</li> <li>- Nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu;</li> <li>- Nợ được phân loại vào nhóm 2 theo quy định.</li> </ul>                                                                                                                                                                               |
| Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn) | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nợ quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày;</li> <li>- Nợ gia hạn nợ lần đầu;</li> <li>- Nợ được miễn hoặc giảm lãi do khách hàng không đủ khả năng trả lãi đầy đủ theo hợp đồng tín dụng;</li> </ul>                                                                                                                                      |

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nợ trong thời hạn thu hồi theo kết luận thanh tra.</li> <li>- Các khoản nợ được phân vào nhóm 3 theo quy định.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ)            | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày;</li> <li>- Nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu;</li> <li>- Nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai;</li> <li>- Nợ phải thu hồi theo kết luận thanh tra nhưng đã quá thời hạn thu hồi theo kết luận thanh tra đến 60 ngày mà vẫn chưa thu hồi được;</li> <li>- Nợ phân loại vào nhóm 4 theo quy định.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn) | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nợ quá hạn trên 360 ngày;</li> <li>- Nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn từ 90 ngày trở lên theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu;</li> <li>- Nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai quá hạn theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần thứ hai;</li> <li>- Nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ ba trở lên, kể cả chưa bị quá hạn hoặc đã quá hạn;</li> <li>- Nợ phải thu hồi theo kết luận thanh tra nhưng đã quá thời hạn thu hồi trên 60 ngày mà vẫn chưa thu hồi được;</li> <li>- Nợ của khách hàng là tổ chức tín dụng được Ngân hàng Nhà nước công bố đặt vào tình trạng kiểm soát đặc biệt, chi nhánh Ngân hàng nước ngoài bị phong tỏa vốn và tài sản;</li> <li>- Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 5 theo quy định</li> </ul> |

(Nguồn: Thông tư số 02/2013/TT-NHNN của NHNN Việt Nam ngày 21/01/2013)

Các khoản nợ được cơ cấu lại thời hạn trả nợ và giữ nguyên nhóm nợ như đã được phân loại trước khi cơ cấu lại thời hạn trả nợ khi đáp ứng đủ các điều kiện sau:

- Khoản nợ và việc cấp tín dụng không vi phạm các quy định của pháp luật;
- Việc cơ cấu lại thời hạn trả nợ là phù hợp với mục đích của dự án vay vốn trong hợp đồng tín dụng;
- Khách hàng sử dụng vốn đúng mục đích;
- Khách hàng có phương án trả nợ mới khả thi, phù hợp với điều kiện sản xuất, kinh doanh, dịch vụ;

- Ngân hàng đáp ứng được các quy định của NHNN Việt Nam về các giới hạn tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của Ngân hàng, bao gồm cả tỷ lệ tối đa của nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung hạn, dài hạn trong trường hợp cơ cấu lại khoản nợ ngắn hạn để thành khoản nợ trung, dài hạn.

Chỉ khi các điều kiện trên được đáp ứng, Ngân hàng có thể thực hiện cơ cấu lại thời hạn trả nợ của các khoản cho vay dựa trên kết quả xếp hạng tín dụng nội bộ và giữ nguyên nhóm nợ của các khoản cho vay như đã được phân loại hiện tại. Trường hợp một khách hàng có nhiều hơn một khoản nợ với Ngân hàng mà có bất kỳ khoản nợ bị chuyển sang nhóm nợ rủi ro cao hơn thì Ngân hàng buộc phải phân loại các khoản nợ còn lại của khách hàng đó vào nhóm nợ có rủi ro cao hơn tương ứng với mức độ rủi ro.

*b. Trích lập dự phòng*

Dự phòng rủi ro là khoản tiền được trích lập để dự phòng rủi ro cho những tổn thất có thể xảy ra do khách hàng không thực hiện được nghĩa vụ theo cam kết. Dự phòng rủi ro gồm: dự phòng cụ thể và dự phòng chung.

- Dự phòng cụ thể: Rủi ro tín dụng thuần của các khoản vay của khách hàng được tính bằng giá trị còn lại của khoản cho vay trừ giá trị của TSĐB đã được chiết khấu theo các tỷ lệ được quy định của Nhà nước. Dự phòng cụ thể được trích lập dựa trên rủi ro tín dụng thuần của các khoản cho vay theo các tỷ lệ tương ứng với từng nhóm sau:

**Bảng 2.6 : Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng tại MB**

| Nhóm | Loại                   | Tỷ lệ dự phòng cụ thể |
|------|------------------------|-----------------------|
| 1    | Nợ đủ tiêu chuẩn       | 0%                    |
| 2    | Nợ cần chú ý           | 5%                    |
| 3    | Nợ dưới tiêu chuẩn     | 20%                   |
| 4    | Nợ nghi ngờ            | 50%                   |
| 5    | Nợ có khả năng mất vốn | 100%                  |

(Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất quý IV/2016 của MB)

- Dự phòng chung:

+ Dự phòng chung được trích lập dự phòng cho những tổn thất chưa được xác định trong quá trình phân loại nợ và trích lập dự phòng cụ thể và trong các trường hợp khó khăn về tài chính của các tổ chức tín dụng khi chất lượng nợ suy giảm. Theo đó, Ngân hàng phải thực hiện trích lập và duy trì dự phòng chung bằng 0,75% tổng giá trị các khoản nợ được phân loại từ nhóm 1 đến nhóm 4.

+ Dự phòng được ghi nhận như một khoản chi phí trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh riêng và được sử dụng để xử lý các khoản nợ xấu. Cũng theo Thông tư trên, Ngân hàng thành lập Hội đồng xử lý rủi ro để xử lý các khoản nợ xấu nếu như chúng được phân loại vào nhóm 5, hoặc nếu khách hàng vay là pháp nhân bị giải thể, phá sản, hoặc là cá nhân bị chết hoặc mất tích.

Dự phòng chung và dự phòng cụ thể của Ngân hàng cho năm tài chính kết thúc vào 31 tháng 12 hàng năm được trích lập dựa trên dư nợ tại ngày 30 tháng 11 của năm đó.

*2.2.2.9. Quản lý nợ và xử lý nợ có vấn đề*

Chấm dứt cho vay, thu hồi nợ trước hạn: MB chấm dứt cho vay, thu hồi nợ trước hạn theo nội dung đã thỏa thuận khi phát hiện khách hàng cung cấp thông tin sai sự thật, vi phạm quy định trong thỏa thuận cho vay và/hoặc hợp đồng bảo đảm tiền vay. Khi thực hiện chấm dứt cho vay, thu hồi nợ trước hạn theo thỏa thuận trong thỏa thuận cho vay, MB thông báo cho khách hàng về việc chấm dứt cho vay, thu hồi nợ trước hạn bằng văn bản/email/SMS. Nội dung thông báo tối thiểu bao gồm thời điểm dứt cho vay, thu hồi nợ trước hạn, số dư nợ gốc bị thu hồi trước hạn, thời hạn hoàn trả số dư nợ gốc bị thu hồi trước hạn, thời điểm chuyển nợ quá hạn và lãi suất áp dụng đối với số dư nợ gốc bị thu hồi trước hạn.

Xử lý nợ: Trường hợp khách hàng không trả được nợ đến hạn, MB có quyền áp dụng các biện pháp thu hồi nợ theo thỏa thuận cho vay, hợp đồng bảo đảm và quy định của pháp luật có liên quan. Trường hợp sau khi áp dụng các biện pháp thu hồi nợ nhưng vẫn không đủ để hoàn thành nghĩa vụ trả nợ với MB, thì khách hàng có trách nhiệm tiếp tục trả nợ đầy đủ gốc và lãi tiền vay cho MB. Trường hợp khách

hàng hoặc bên bảo đảm bị tòa án quyết định mở thủ tục phá sản hoặc tuyên bố phá sản, thì việc thu hồi nợ của MB đối với khách hàng, bên bảo đảm thực hiện theo quy định của pháp luật về tài sản.

### **2.2.3. Các tiêu chí đánh giá về rủi ro tín dụng tại MB**

#### **2.2.3.1. Tỷ lệ nợ quá hạn – nợ xấu**

**Bảng 2.7 : Tỷ lệ nợ quá hạn – nợ xấu của MB giai đoạn 2013 – 2016**

*Đơn vị: triệu VND*

|                                                                     | <b>Năm 2013</b> | <b>Năm 2014</b> | <b>Năm 2015</b> | <b>Năm 2016</b> |
|---------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Nợ đủ tiêu chuẩn                                                    | 81.233.044      | 94.348.653      | 115.624.100     | 144.555.920     |
| Nợ cần chú ý                                                        | 3.898.791       | 2.483.762       | 2.381.530       | 1.904.761       |
| Nợ dưới tiêu chuẩn                                                  | 653.037         | 478.087         | 425.343         | 896.027         |
| Nợ nghi ngờ                                                         | 674.369         | 902.867         | 442.136         | 476.547         |
| Nợ có khả năng mất vốn                                              | 818.667         | 1.364.495       | 1.082.115       | 614.623         |
| Các hợp đồng REPO, hỗ trợ tài chính và ứng trước khách hàng của MBS | 465.004         | 991.140         | 1.393.406       | 2.289.824       |
| Tổng dư nợ                                                          | 87.742.914      | 100.569.006     | 121.348.630     | 150.737.702     |
| Tỷ lệ nợ xấu                                                        | 2,45%           | 2,73%           | 1,62%           | 1,33%           |

*(Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất MB năm 2013, 2014, 2015, 2016)*

MB đã rất tích cực xử lý nợ xấu trong suốt những năm qua. Hiện tại, chất lượng tài sản của MB đã ở trạng thái lành mạnh (tỷ lệ nợ xấu thấp và tỷ lệ nợ nhóm 2 giảm dần, lãi và phí phải thu thấp). Điều này cho thấy công tác thẩm định, công tác kiểm tra, quản lý nợ xấu và quản trị rủi ro tín dụng đã được cải thiện và có hiệu quả.

2.2.3.2. Tỷ lệ nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung và dài hạn

**Bảng 2.8 : Tỷ lệ nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng cho vay trung và dài hạn của MB 2013 - 2016**

|                                                          | <b>Năm 2013</b> | <b>Năm 2014</b> | <b>Năm 2015</b> | <b>Năm 2016</b> |
|----------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Tỷ lệ vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung dài hạn | 12,8%           | 19,03%          | 21,59%          | 27,32%          |

(Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất MB năm 2013, 2014, 2015, 2016)

Tỷ lệ vốn ngắn hạn được sử dụng cho vay trung và dài hạn 2013 - 2016 tại MB có xu hướng tăng dần vì thời gian gần đây Ngân hàng tăng cường cho vay đầu tư các dự án dài hạn, bất động sản, đầu tư tài sản cố định... Cuối năm 2014, NHNN đã ban hành Thông tư 36 điều chỉnh tăng mạnh tỷ lệ tối đa nguồn vốn ngắn hạn cho vay trung, dài hạn từ 30% lên 60%. Tuy nhiên thông tư 06/2016/TT-NHNN (sửa một số điều của Thông tư 36/2014/TT-NHNN) thì kể từ ngày 01/01/2017, tỷ lệ tối đa sử dụng nguồn vốn ngắn hạn để cho vay trung, dài hạn đối với các NHTM giảm từ 60% xuống 50% và 40% từ năm 2018. Đối với Ngân hàng, việc dùng vốn ngắn hạn để cho vay trung và dài hạn sẽ ảnh hưởng đến rủi ro thanh khoản và rủi ro về lãi suất không lường trước được, trên lý thuyết, để giảm tỷ lệ này xuống, phải giảm dư nợ cho vay trung dài hạn hoặc tăng nguồn vốn trung dài hạn sử dụng cho vay trung dài hạn hoặc tăng nguồn vốn ngắn hạn. Việc điều chỉnh của NHNN chắc chắn sẽ ảnh hưởng đến lãi suất cho vay cũng như rủi ro tín dụng tại MB.

2.2.3.3. Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng

**Bảng 2.9 : Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng của MB năm 2013 - 2016**

Đơn vị: triệu VNĐ

| <b>Thời điểm</b> | <b>Dự phòng cụ thể</b> | <b>Dự phòng chung</b> | <b>Tổng quỹ dự phòng</b> |
|------------------|------------------------|-----------------------|--------------------------|
| Năm 2013         | 1.178.428              | 591.720               | 1.770.148                |
| Năm 2014         | 1.755.620              | 707.121               | 2.462.741                |
| Năm 2015         | 1.107.428              | 868.954               | 1.976.382                |
| Năm 2016         | 953.016                | 1.097.297             | 2.050.313                |

(Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất MB năm 2013, 2014, 2015, 2016)



Có thể thấy, quỹ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng của MB luôn mức cao so với nợ xấu (cũng là nguyên nhân khiến cho lợi nhuận giảm xuống). Tuy nhiên điều này là cần thiết vì đó chính là “cửa để dành” giúp Ngân hàng ứng phó kịp thời nếu xảy ra biến cố và cũng cho thấy MB luôn quan tâm đến công tác quản lý rủi ro, đảm bảo đi theo định hướng phát triển bền vững cho toàn hệ thống.

#### 2.2.3.4. Tỷ lệ bù đắp rủi ro tín dụng

**Bảng 2.10 : Tỷ lệ bù đắp rủi ro tín dụng của MB năm 2013 – 2016**

|                              | Năm 2013 | Năm 2014 | Năm 2015 | Năm 2016 |
|------------------------------|----------|----------|----------|----------|
| Tỷ lệ bù đắp rủi ro tín dụng | 7,87     | 6,92     | 12,79    | 14,2     |

(Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất MB năm 2013, 2014, 2015, 2016)

Tỷ số này cho thấy khả năng Ngân hàng sử dụng dự phòng rủi ro để xử lý nợ xấu (mức tiêu chuẩn là 8, mức cảnh báo là 4). Thời điểm năm 2015 – 2016, tỷ lệ nợ xấu giảm và quỹ dự phòng ở mức cao đã làm cho khả năng bù đắp rủi ro tín dụng của MB gia tăng.

### 2.3. Đánh giá chất lượng thẩm định tín dụng để phòng ngừa rủi ro trong hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Quân Đội (MB)

#### 2.3.1. Những kết quả đạt được

Đối với công tác thẩm định tín dụng để phòng ngừa rủi ro trong hoạt động cho vay những năm gần đây, MB đã đạt được những bước tiến đáng kể (có thể thấy thông qua các tiêu chí đánh giá về rủi ro tín dụng tại MB). Để đạt được những kết quả đó là do:

- Thứ nhất là ưu thế về đội ngũ cán bộ lãnh đạo chủ chốt, chất lượng nhân viên: Đội ngũ nhân sự cấp cao của MB được duy trì ổn định và liên tục được bổ sung trong các năm vừa qua, đặc biệt là vị trí quản lý cao cấp. Các thành viên Hội đồng quản trị MB đều có kinh nghiệm quản trị, điều hành các tập đoàn, công ty lớn hoặc nắm giữ các vị trí trọng yếu trong bộ máy Nhà nước. Sự đoàn kết, nhất trí, tính kỷ luật trong công tác quản trị điều hành đã xây dựng niềm tin cho toàn cán bộ nhân

viên, đồng thời chú trọng và đầu tư phù hợp vào công tác đào tạo nâng cao trình độ và kỹ năng cho cán bộ nhân viên giúp cho MB phát triển ổn định và cải thiện công tác thẩm định theo chiều hướng tích cực, phù hợp thực tế cũng như quy định của pháp luật;

- Thứ hai là mô hình tổ chức và hoạt động của MB: được triển khai theo hướng hiện đại, quản lý và phát triển theo trục dọc đảm bảo nguyên tắc cân bằng giữa thu nhập – rủi ro – tăng trưởng – kiểm soát. Với mô hình này, MB tập trung tăng cường quản lý tập trung theo các Khối xuyên suốt từ Hội sở đến các Chi nhánh, phòng giao dịch. Do đó công tác thẩm định luôn được đảm bảo tính độc lập và khách quan;

- Thứ ba là việc xây dựng nền tảng cơ sở hạ tầng vững chắc, cải tiến công nghệ thông tin đáp ứng yêu cầu kinh doanh và quản trị của Ngân hàng: MB đang tập trung hệ thống lưu trữ dữ liệu thông minh (Datawarehouse), hệ thống thông tin quản trị (MIS), hệ thống thông tin quản trị rủi ro tại trung tâm dữ liệu và trung tâm dữ liệu dự phòng của Ngân hàng. Trên cơ sở quản lý dữ liệu tập trung từ Hội sở, MB có thể quản lý rủi ro hiệu quả hơn và ra quyết định cho vay nhanh chóng làm tăng tốc độ xử lý hồ sơ trong công tác thẩm định;

- Thứ tư là Ngân hàng đã ban hành chính sách tín dụng, xây dựng quy trình tín dụng nói chung và quy trình thẩm định nói riêng, hệ thống thông tin thẩm định tín dụng, hệ thống kiểm tra, kiểm soát tín dụng rõ ràng và cụ thể, có sự điều chỉnh để phù hợp với tình hình thị trường từng thời kỳ;

- Thứ năm là Ngân hàng đang xây dựng bộ máy quản trị rủi ro trên toàn hệ thống theo tiêu chuẩn của Basel II, xác định nhiệm vụ quản trị rủi ro là một trong hai nền tảng quan trọng để thực thi thành công chiến lược của Ngân hàng trong giai đoạn vừa qua. Từ đó đưa ra những cảnh báo cụ thể, giúp quá trình thẩm định tín dụng được chặt chẽ phòng ngừa rủi ro.

### ***2.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân***

Công tác thẩm định tín dụng trong hoạt động cho vay của Ngân hàng đã đạt được những kết quả nhất định, tuy nhiên vẫn còn bộc lộ những hạn chế nhất định như sau:

- Thứ nhất là do đặc thù của mô hình thẩm định và phê duyệt tập trung ở Hội sở, thời gian kéo dài do luân chuyển hồ sơ, đặc biệt là các món vay nhỏ; phụ thuộc vào thông tin do đơn vị kinh doanh cung cấp;

- Thứ hai là hệ thống thông tin tín dụng ở MB nói chung và tại Việt Nam hiện nay vẫn còn nhiều hạn chế, cơ sở dữ liệu của khách hàng chỉ được ghi nhận đầy đủ vài năm trở lại đây; báo cáo thông tin về doanh nghiệp chưa đầy đủ, chưa phản ánh đúng tình hình của doanh nghiệp làm ảnh hưởng đến công tác thẩm định;

- Thứ ba là hạn chế về năng lực thẩm định của RM do thiếu kinh nghiệm, chưa chuyên sâu vào ngành nghề còn cán bộ thẩm định Hội sở bộc lộ nhiều hạn chế cũng do thiếu kinh nghiệm, không sát sườn khách hàng, chưa am hiểu địa bàn do đó việc phê duyệt tập trung phần nào vẫn cào bằng, chấp nhận một phần rủi ro dựa trên xác suất. Bên cạnh đó còn hạn chế về mặt đạo đức của RM, cố tình làm giả hồ sơ của khách hàng để trục lợi hoặc do áp lực chỉ tiêu của Ngân hàng, chạy theo thành tích gây ảnh hưởng đến công tác thẩm định.

### **CHƯƠNG III: GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG ĐỂ PHÒNG NGỪA RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI**

#### **3.1. Định hướng tăng cường hoạt động thẩm định tín dụng của Ngân hàng TMCP Quân đội**

##### ***3.1.1. Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh***

MB sẽ phối hợp với nhà tư vấn chiến lược hàng đầu thế giới McKinsey xây dựng Chiến lược phát triển giai đoạn 2016 - 2020, tầm nhìn 2030 trên cơ sở kế thừa những giá trị của Chiến lược giai đoạn 2011 - 2015, nhằm giúp MB củng cố và nâng cao vị thế, nâng cao năng lực, duy trì vị trí Top 5 các ngân hàng thương mại hàng đầu về hiệu quả tại Việt Nam. Đồng thời, MB tiếp tục định hướng phát triển theo mô hình tập đoàn tài chính đã được Đại hội đồng cổ đông nhiệm kỳ 2014 - 2019 thông qua, trong đó MB là ngân hàng hạt nhân và các vệ tinh là các công ty thành viên – tiến tới một tập đoàn tài chính đa năng, trên nền ngân hàng thương mại kết hợp phát triển mạnh mẽ các dịch vụ tài chính, đầu tư thuộc các lĩnh vực bảo hiểm, chứng khoán, quản lý tài sản, quản lý quỹ...

Mục tiêu chung của Chiến lược phát triển giai đoạn 2016 -2020 là :

- Đảm bảo các chỉ số hoạt động và tăng trưởng ở Top 5 trong số các NHTM. Bảo toàn và phát triển vốn, đảm bảo quyền lợi cho các cổ đông và cơ cấu cổ đông ổn định;
- Đảm bảo sự phát triển bền vững & độc lập của MB theo mô hình tập đoàn, dựa trên cơ sở công nghệ kỹ thuật và quản lý tiên tiến, áp dụng các thông lệ và chuẩn mực quốc tế;
- Tiếp tục củng cố và bồi đắp uy tín và thương hiệu MB. Không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ, cung cấp các sản phẩm đa dạng thông qua các kênh phân phối tiện ích cho các khách hàng. Đẩy mạnh triển khai Đề án liên kết với Viettel;
- Tiếp tục bổ sung, điều chỉnh để hoàn chỉnh chiến lược tiếp theo, đặc biệt là hoàn chỉnh những giải pháp thực thi để tạo động lực tốt hơn cho MB trong tương lai.

Với các giải pháp kinh doanh :

- Tiếp tục đổi mới phương thức điều hành kinh doanh: tạo lập chuỗi dây chuyền kinh doanh, thẩm định, vận hành theo hướng chuyên nghiệp hóa, chuyên môn hóa. phối hợp đồng bộ toàn ngân hàng theo mô hình tập trung;

- Tổ chức kinh doanh toàn diện: hoạt động tín dụng, phi tín dụng, dịch vụ. Xây dựng các giải pháp kinh doanh sáng tạo, đổi mới, khác biệt;

- Tập trung vào việc nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ, triển khai các sản phẩm dịch vụ dựa trên công nghệ tiên tiến;

- Phát triển mạng lưới kênh phân phối đa dạng, hiệu quả (kênh vật lý, kênh điện tử: ATM, POS; kênh liên kết), thực hiện tốt chiến lược bán lẻ.;

- Phát triển các nội dung kinh doanh mới;

- Nghiên cứu xu thế hội nhập và chủ động đón đầu xu thế hội nhập;

- Quản lý chặt chẽ chất lượng tín dụng.

Và các giải pháp quản lý hệ thống:

- Xây dựng một môi trường pháp lý minh bạch, bình đẳng, hỗ trợ và thúc đẩy các tổ chức tín dụng hoạt động an toàn, cạnh tranh lành mạnh và đảm bảo an toàn hệ thống;

- Tái cơ cấu, cải cách căn bản, triệt để, xử lý dứt điểm sở hữu chéo, nhằm phát triển hệ thống các tổ chức tín dụng Việt Nam theo hướng hiện đại, hoạt động đa năng, đa dạng về sở hữu và loại hình tổ chức tín dụng, có quy mô hoạt động và tiềm lực tài chính mạnh;

- Tăng cường năng lực tài chính, năng lực quản trị rủi ro của các tổ chức tín dụng theo hướng tăng vốn tự có và nâng cao chất lượng tài sản và khả năng sinh lời, đảm bảo tuân thủ các quy định, tiêu chuẩn quốc tế về hoạt động Ngân hàng (Basel II);

- Nâng cao chất lượng bộ máy quản trị điều hành của Hội đồng quản trị – Ban điều hành, tăng cường vai trò của Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát trong nhiệm kỳ mới, hoàn thiện quy chế về quản trị điều hành;

- Ổn định cơ cấu cổ đông/ duy trì năng lực tài chính dài hạn: tìm kiếm và lựa chọn các đối tác chiến lược trong và ngoài nước theo các tiêu chí đã xác định; có chính sách chi trả cổ tức linh hoạt; tận dụng các cơ hội để thu tóm, sáp nhập một Ngân hàng có điều kiện phù hợp tình hình của MB;

- Hoàn thiện mô hình kiểm soát nội bộ theo thông lệ tốt;

- Đầu tư công nghệ vượt trội, năng lực cao về hạ tầng công nghệ và dịch vụ Ngân hàng ứng dụng công nghệ thông tin, tiến tới tập trung hóa về công nghệ thông tin trong toàn tập đoàn. Thực hiện quản trị tốt chi phí, đảm bảo tính hiệu quả trong hoạt động, duy trì vị thế là Ngân hàng hàng đầu trong quản trị chi phí/ hiệu quả về chi phí;

- Không ngừng nâng cao chất lượng toàn diện hoạt động ngân hàng, lấy khách hàng làm trung tâm. Cải tiến qui trình toàn diện, tăng tiện ích cho khách hàng;

- Hoàn thiện đề án văn hóa doanh nghiệp; tạo sự gắn kết quyết tâm cao với phương châm “Kỷ luật nghiêm - Thượng tôn pháp luật - Hiệu quả - An Toàn - Không sợ cạnh tranh - Có trách nhiệm với xã hội”;

- Phát triển về qui mô nhân sự phù hợp. Chú trọng nâng cao chất lượng nguồn nhân lực theo hướng chuyên nghiệp hóa, chuyên môn hóa. thực hiện tốt quản trị thành tích;

- Tiếp tục thu hút các nguồn nhân lực chất lượng cao từ bên ngoài, đồng thời, đẩy mạnh phát triển nguồn lực nội bộ;

- Tiếp tục xây văn hóa thực thi nhanh, xây dựng con người mới, phát huy năng lực của tổ chức Đảng, các tổ chức quần chúng, công đoàn, thanh niên, hội phụ nữ. Qua đó xây dựng tinh thần đoàn kết, kỷ luật, duy trì, phát huy sức mạnh chung của tập thể.

### **3.1.2. Định hướng phát triển hoạt động tín dụng và thẩm định tín dụng**

#### **a. Đối với hoạt động tín dụng:**

Định hướng phát triển hoạt động tín dụng những năm tới tại MB như sau:

- Phát triển mạnh mẽ mảng bán lẻ tại MB và các công ty thành viên, tận dụng thời cơ, đẩy mạnh phát triển cơ sở khách hàng, làm nền tảng để đẩy mạnh phát triển và phân phối các sản phẩm do các công ty thành viên MB cung cấp;
- Phát triển và hoàn thiện hơn nữa mô hình kinh doanh MB – Viettel, xây dựng mô hình này trở thành thể mạnh và điểm khác biệt riêng có, tạo lợi thế cạnh tranh trong một giai đoạn dài;
- Phát triển các kênh bán hàng phi truyền thống như mobile sale, telesales, bán chéo bancassurance...bên cạnh việc bán hàng thông qua các kênh truyền thống;
- Đổi mới cơ cấu tín dụng theo hướng: Đối với TSDB có tính thanh khoản cao cần tăng tỷ trọng cho vay, đẩy mạnh cho vay bằng ngoại tệ nhằm khai thác tối đa nguồn ngoại tệ tại chỗ. Đẩy mạnh cho vay đối với các khu vực kinh tế ngoài quốc doanh, chú trọng nhiều hơn đến đầu tư đơn vị sản xuất hàng xuất khẩu;
- Tiếp tục củng cố và nâng cao chất lượng tín dụng, thực hiện cơ chế tín dụng một cách nghiêm túc;
- Tổ chức các lớp đào tạo tín dụng cho cán bộ một cách thường xuyên và nâng cao vai trò và trách nhiệm của cán bộ tín dụng đối với quá trình đầu tư tín dụng.

#### **b. Đối với hoạt động thẩm định tín dụng:**

Thẩm định là một khâu then chốt trong quy trình nghiệp vụ tín dụng của MB, có vai trò tối quan trọng trong việc xem xét, ra quyết định cho vay. Do vậy, đây là hoạt động có khâu tổ chức điều hành, quy trình riêng cũng như đội ngũ chuyên viên thực hiện nên trước khi đưa ra các giải pháp hoàn thiện cần phải có định hướng rõ ràng. Dưới góc độ Ngân hàng, nhằm phát huy tối đa các lợi thế tiềm năng của Ngân hàng, đạt được mục tiêu tăng trưởng và chất lượng tín dụng cần có những định hướng sau:

- Thẩm định phải đứng trên quan điểm của người cho vay để xem xét tính khả thi, hiệu quả của phương án, nhận thức rõ lợi ích của Ngân hàng nói chung gắn chặt với lợi ích của khách hàng nói riêng;

- Phát huy từ tình hình thực tiễn trong ngành và phục vụ cho hoạt động cho vay của MB trong từng thời kỳ;

- Công tác thẩm định phải được quán triệt trong toàn hệ thống, không chỉ các cán bộ trực tiếp làm công tác thẩm định mà còn các bộ phận liên quan khác với mức độ yêu cầu khác nhau;

- Thẩm định phải được tiến hành thường xuyên liên tục với tất cả các khâu xin vay ở cả 3 giai đoạn trước, trong và sau khi cho vay.

Trong những năm qua, MB đặc biệt quan tâm đến công tác thẩm định tín dụng. Điều này được thể hiện ở việc ban hành và áp dụng thống nhất toàn hệ thống quy trình tín dụng khá đồng bộ, không ngừng tìm tòi đổi mới cho phù hợp với mục tiêu, nhiệm vụ của Ngân hàng trong từng thời kỳ. Tuy nhiên, trong thời gian đầu thực hiện quy trình tín dụng tập trung, công tác thẩm định tại MB còn tồn tại một số nhược điểm cần hoàn thiện. Để khắc phục những tồn tại trên tôi xin đưa ra những giải pháp cơ bản nhằm nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng để phòng ngừa rủi ro trong hoạt động cho vay của Ngân hàng.

### **3.2. Các giải pháp nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng để phòng ngừa rủi ro trong hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Quân đội**

#### **3.2.1. Nhóm giải pháp nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng**

##### *3.2.1.1. Giải pháp về thẩm định tư cách khách hàng*

Với phương pháp hiện nay, việc thẩm định tư cách khách hàng của RM thông qua phỏng vấn trực tiếp, giấy tờ cá nhân, phương tiện thông tin đại chúng, thông qua các tổ chức tín dụng mà khách hàng quan hệ, thông qua đối tác, người thân quen của khách hàng...Tuy nhiên công tác thẩm định tư cách khách hàng cần thông qua phỏng vấn trực tiếp giữa cán bộ thẩm định Hội sở và khách hàng. Thêm vào đó, Ngân hàng lập ra một bảng chi tiết các câu hỏi về tìm hiểu khách hàng để đưa ra



phương án trả lời. Đây là cơ sở để cán bộ tín dụng thẩm định tư cách khách hàng dễ dàng và chủ động hơn trong việc giao tiếp.

### *3.2.1.2. Giải pháp về thẩm định tình hình tài chính của khách hàng*

Cán bộ thẩm định còn phụ thuộc vào các thông tin do khách hàng cung cấp, việc kiểm tra và xác minh nguồn tài chính chưa được thực hiện một cách đầy đủ và thực chất là kiểm tra trên giấy tờ. Trên thực tế, có nhiều khách hàng cố tình làm giả giấy tờ để qua mặt Ngân hàng. Tại MB đã xây dựng chính sách ghi nhận linh hoạt từ lương đối với cán bộ, công nhân viên chức và sản xuất kinh doanh, tuy nhiên chưa có barem chung về thu nhập của các ngành nghề khác.

Đối với báo cáo tài chính nội bộ thường được sửa đổi theo chiều hướng tốt hơn để được vay nhiều hơn, cần thu thập thông tin tài chính do khách hàng vay cung cấp có thể dưới hình thức báo cáo tháng hoặc quý của Ban Giám đốc, bảng kê các khoản phải thu và danh mục hàng tồn kho, báo cáo tài chính được kiểm toán năm hoặc báo cáo quyết toán thuế. Việc đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp vay vốn, phân tích các chỉ số tài chính đóng vai trò quan trọng để đánh giá được tính hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Một chỉ tiêu thẩm định tài chính dự án khá quan trọng mà cán bộ thẩm định thường bỏ qua, đó là phân tích hòa vốn. Khác với phân tích độ nhạy là có tác dụng xác định biến số chính yếu, và doanh thu là một trong số các biến số chính yếu đó. Phân tích hòa vốn thu nhập (hòa vốn EBIT) hoặc dòng tiền (hòa vốn NPV) tập trung vào mối quan hệ giữa doanh số và khả năng sinh lợi của dòng tiền. Điểm hòa vốn NPV mở rộng khả năng phân tích dòng tiền và tập trung vào mối quan hệ giữa doanh số, dòng tiền, tỷ suất sinh lời đòi hỏi và NPV. Tuy nhiên việc đánh giá tại MB vẫn chưa được thực hiện một cách đầy đủ do nhiều cán bộ trẻ còn thiếu kinh nghiệm. Bên cạnh đó báo cáo thẩm định có rất nhiều phần khác nhau như: thẩm định tư cách pháp nhân, thẩm định tài chính, phương án vay vốn, TSDB, cân đối nguồn trả nợ... Nếu khâu phân tích tài chính đi quá sâu hoặc quá dài sẽ gây thừa và lặp, chồng chéo lên nhau, do vậy cần vận dụng linh hoạt, sáng tạo vào từng điều kiện cụ thể, từng trường hợp khác nhau.

### *3.2.1.3. Giải pháp về thẩm định hiệu quả phương án sản xuất kinh doanh, phương án đầu tư của khách hàng*

Đối với phương án sản xuất kinh doanh, phương án đầu tư của khách hàng đánh giá còn sơ sài, cán bộ thẩm định Hội sở phụ thuộc vào hồ sơ của RM cung cấp. Trong thẩm định các dự án đầu tư, tình trạng nâng tổng giá trị của dự án để được vay nhiều hơn khá phổ biến, vốn tự có của khách hàng vay không đạt đủ theo điều kiện sản phẩm dẫn đến rủi ro cho Ngân hàng. Đồng thời RM cần thực hiện chặt chẽ và nghiêm túc việc chứng minh nguồn vốn tự có tham gia vào phương án của khách hàng:

- Thực hiện phỏng vấn trực tiếp những người có vai trò quan trọng liên quan đến dự án như: giám đốc, kế toán trưởng, cán bộ lập dự án. Phỏng vấn là một kỹ năng quan trọng, đôi khi mang tính nghệ thuật mà mỗi cán bộ thẩm định cần phải tự trau dồi và tích lũy trong quá trình làm việc. Mục đích phỏng vấn là để kiểm tra tư cách của những người đứng đầu doanh nghiệp, kiểm tra về ý tưởng và nhiệt huyết của họ đối với dự án, trình độ hiểu biết của họ về các vấn đề liên quan đến dự án.

- Tìm hiểu thông tin về doanh nghiệp thông qua các đơn vị có quan hệ kinh doanh với họ. Chẳng hạn, phỏng vấn khách hàng của doanh nghiệp để biết mức độ tin dùng sản phẩm của doanh nghiệp như thế nào, có đảm bảo khả năng phát triển trong tương lai hay không, phương thức thanh toán mà doanh nghiệp đang áp dụng. Bên cạnh đó, cán bộ thẩm định phải thăm dò thông tin từ các nhà cung cấp nhằm đánh giá uy tín của doanh nghiệp trong việc thanh toán công nợ. Ngoài ra, cũng cần tìm hiểu thông tin về doanh nghiệp thông qua cơ quan thuế, do đây là cơ quan Nhà nước trực tiếp theo dõi tình hình thực hiện nghĩa vụ thuế của doanh nghiệp nên các tài liệu tài chính như các báo cáo tài chính, báo cáo thuế có độ tin cậy cao hơn.

Trong những năm gần đây, các đơn vị cung cấp dịch vụ kiểm toán độc lập ngày càng nhiều và từng bước được cải thiện về mặt chất lượng dịch vụ cũng như đạo đức nghề nghiệp. Ngân hàng có thể thuê công ty kiểm toán hoặc yêu cầu khách hàng vay vốn thuê kiểm toán để kiểm tra tính chính xác và trung thực của các báo cáo tài chính.

Để đánh giá xem phương án đầu tư có phù hợp nhu cầu phát triển kinh tế xã hội, có nằm trong quy hoạch phát triển chung của bộ, ngành, địa phương hay không,

cán bộ thẩm định phải tham khảo các tài liệu về chủ trương chính sách của Đảng, Nhà nước, Chính phủ và các bộ, ngành có liên quan đến dự án. Mục tiêu là để thẩm định các cơ sở pháp lý của dự án.

Một nguồn thông tin quý giá mà bản thân Ngân hàng có thể tự khai thác đó là số dư tài khoản tiền gửi của doanh nghiệp tại Ngân hàng. Nếu trên tài khoản của doanh nghiệp luôn dư có ở mức cao, một phần chứng tỏ doanh nghiệp có sự ổn định về tài chính, cân đối được dòng tiền và ngược lại.

#### *3.2.1.4. Giải pháp về thẩm định TSDB của khách hàng*

Để đánh giá TSDB một cách chính xác cần có sự chuyên môn hóa cao, do Thẩm định và vận hành tập trung tại Hội sở, RM kiêm cả công tác tìm kiếm khách hàng, thẩm định, đẩy hồ sơ giải ngân. Đối với phương tiện vận tải, MB vẫn chưa xây dựng khung giá cho các dòng xe còn đối với bất động sản, vẫn còn dựa trên bảng giá đất tại địa phương do Ủy ban nhân dân tỉnh ban hành. Giá trị bất động sản thực tế cao hơn nhiều so với bảng giá đất và vượt hệ số K mà Ngân hàng quy định, giải pháp của MB là định giá qua bên thứ ba, tuy nhiên phí cao và với những địa bàn xa thì đội chứng thư thẩm định giá về rất mất thời gian. Để nhanh chóng, thuận tiện cho khách hàng, cần xây dựng khung giá đất cho từng địa bàn sát với thực tế tạo điều kiện cho RM xử lý hồ sơ nhanh chóng, giảm bớt chi phí định giá qua bên thứ ba (Ngân hàng có thể thu phí định giá nếu xây dựng khung giá này) và tránh tình trạng RM định giá cao vượt quá giá trị thực tế.

#### *3.2.1.5. Các giải pháp khác*

Hiện nay, MB đang kiện toàn cơ cấu tổ chức bộ máy Thẩm định, xây dựng cơ chế thẩm định, ban hành quy trình tín dụng theo hướng phân rõ trách nhiệm theo từng khâu nhiệm vụ. Trong quá trình phát triển của mình, MB đặc biệt coi trọng công tác nhân sự, bởi xây dựng một đội ngũ nhân sự đủ về số lượng mạnh về bản lĩnh, kinh nghiệm, năng lực là vấn đề sống còn đối với sự ổn định và phát triển của Ngân hàng. Tính đến thời điểm 31/12/2016, tổng số cán bộ công nhân viên Ngân hàng là 7.886 người, độ tuổi trung bình còn rất trẻ (27-28 tuổi), trong đó nhiều người đã giữ chức vụ cán bộ quản lý. Đội ngũ nhân sự trẻ có nhiều ưu điểm như sáng tạo, năng động, nhiệt huyết trong công việc và khát vọng vươn lên khẳng định

mình. Tuy nhiên, nhược điểm của đội ngũ cán bộ trẻ là thiếu kinh nghiệm, trong khi kinh nghiệm là một yếu tố rất quan trọng ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng thẩm định tín dụng nói chung. Việc tuyển chọn và đào tạo cán bộ thẩm định là rất quan trọng do quá trình thẩm định yêu cầu sử dụng nhiều đánh giá định tính. Bộ phận thẩm định cần có những cán bộ có kỹ năng và kinh nghiệm thực hiện việc kiểm tra và đánh giá. Công việc này đòi hỏi kinh nghiệm của người đã từng làm cán bộ tín dụng. Tuy nhiên, để có thể đảm bảo tính khách quan trong việc đưa ra nhận xét độc lập về danh mục tín dụng, họ phải là những người không có trách nhiệm về những khoản cho vay trong danh mục.

Đội ngũ thẩm định tại Chi nhánh đồng thời là chuyên viên quan hệ khách hàng (RM), do vậy tính chuyên nghiệp không cao, không đáp ứng được yêu cầu khắt khe của công tác thẩm định. Các RM thường cùng lúc làm rất nhiều loại công việc, bao gồm cả tiếp thị bán hàng, thẩm định tín dụng liên quan đến nhiều loại sản phẩm dịch vụ Ngân hàng khác nhau, đẩy hồ sơ giải ngân. Còn đối với cán bộ thẩm định Hội sở còn non trẻ, thường lúng túng mỗi khi phải tiếp nhận những hồ sơ vay vốn đầu tư dự án phức tạp.

Cần thường xuyên rà soát, thanh lọc những chuyên viên thẩm định không đáp ứng được yêu cầu công việc hoặc không phù hợp với vị trí công việc hiện tại, tạo môi trường cạnh tranh nội bộ tốt. Đồng thời, Ngân hàng cũng phải xây dựng và áp dụng cơ chế đãi ngộ phù hợp nhằm thu hút và giữ chân cán bộ nhân viên giỏi.

Ưu tiên tuyển dụng nội bộ đối với vị trí chuyên viên thẩm định, phát hiện và đào tạo những chuyên viên quan hệ khách hàng, chuyên viên thẩm định tín dụng có khả năng phân tích, tổng hợp tốt, yêu thích công việc thẩm định dự án để làm việc tại Khối thẩm định hội sở. Song song với công tác tuyển dụng và tiếp nhận mới nhân sự, Trung tâm đào tạo Ngân hàng cần phối hợp với các đơn vị trong và ngoài Ngân hàng để tổ chức các khóa đào tạo nghiệp vụ thẩm định, những cuộc hội thảo nhằm chia sẻ kinh nghiệm từ các chuyên gia kinh tế, quản lý dự án, quản lý rủi ro ...

Cũng vì thiếu sự chuyên môn hóa mà chất lượng và thời gian thẩm định chưa đáp ứng được yêu cầu, thậm chí cán bộ quản lý còn lúng túng trong việc phân giao hồ sơ phù hợp với kinh nghiệm, trình độ của mỗi chuyên viên thẩm định.

Thêm vào đó, khi cán bộ thẩm định đã có hiểu biết về bản chất của đề nghị vay vốn, họ cần tiến hành phân tích nguồn trả nợ. Để xác định được khả năng trả nợ, cán bộ thẩm định cần phải kiểm tra những điểm mạnh và điểm yếu của khách hàng và đánh giá yêu cầu xin vay qua việc xem xét các báo cáo tài chính, lưu chuyển tiền tệ của khách hàng vay cũng như chiến lược kinh doanh, thị trường, kỹ năng quản lý thông tin và kinh nghiệm của ban lãnh đạo đơn vị xin vay.

Việc phân tích nguồn trả nợ vay sẽ khác nhau phụ thuộc vào loại hình tín dụng. Các trọng tâm phân tích sẽ rất khác nhau giữa hình thức vay ngắn hạn và dài hạn. Đối với các khoản vay dài hạn, khả năng sinh lợi dài hạn của đơn vị vay quan trọng hơn, bởi vì tiền thu được từ hoạt động đầu tư thường là nguồn để trả nợ vay. Đối với các khoản vay ngắn hạn, các phân tích chi tiết về chu kỳ kinh doanh, hay chu kỳ tài sản – hàng tồn kho chuyển thành khoản phải thu và sau đó chuyển thành tiền – là cần thiết để xác định khả năng những hạng mục cụ thể trong bảng tổng kết tài sản có thể chuyển hoá thành tiền để hoàn trả nợ vay.

### ***3.2.2. Nhóm giải pháp phòng ngừa, hạn chế và xử lý rủi ro***

#### ***3.2.2.1. Kiện toàn cơ cấu tổ chức bộ máy, chức năng và nhiệm vụ đáp ứng yêu cầu quản trị rủi ro tín dụng***

Với phương châm “quản trị rủi ro hàng đầu”, Ngân hàng đang trên tiến trình thay đổi cơ cấu quản trị theo thông lệ quốc tế để phù hợp với Basel II. Vì vậy kiện toàn cơ cấu tổ chức, bộ máy, chức năng và nhiệm vụ đáp ứng yêu cầu quản trị rủi ro tín dụng là vô cùng thiết yếu. Hiện nay, Ngân hàng đang áp dụng mức phân quyền phán quyết của các Chi nhánh là như nhau (gồm hạn mức thẩm định dưới Chi nhánh, Chi nhánh nào nợ xấu trên 2% thì toàn bộ hồ sơ sẽ đẩy lên Trung tâm Thẩm định Hội sở), theo ý kiến của tác giả, MB nên xem xét áp dụng thẩm quyền phê duyệt của từng Chi nhánh theo kết quả kinh doanh và các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng (do khoảng cách địa lý, đặc thù vùng miền, thời gian hoạt động của các Chi nhánh khác nhau, thêm vào đó thời gian thẩm định tại Hội sở kéo dài thêm

1 – 3 ngày làm việc, việc áp dụng mức phân quyền này giúp Chi nhánh chủ động hơn trong việc bán hàng cũng như MB vẫn kiểm soát được rủi ro).

#### *3.2.2.2. Xây dựng cơ chế, chính sách tín dụng phù hợp*

Nhìn chung tại MB, vấn đề cơ chế, chính sách tín dụng được xây dựng khá chi tiết và bài bản, đi theo định hướng phát triển chung của toàn Ngân hàng. Một điều tối quan trọng trong quản lý rủi ro tín dụng là việc thiết kế và thực hiện các chính sách và quy trình bằng văn bản liên quan đến việc phát hiện, đánh giá, giám sát và kiểm soát rủi ro tín dụng. Các chính sách tín dụng cần phải được lập một cách rõ ràng, thống nhất với các thông lệ thận trọng trong kinh doanh Ngân hàng và với các quy định của Nhà nước, đồng thời phải phù hợp với bản chất và mức độ phức tạp của các hoạt động của MB. Các văn bản nghiệp vụ tín dụng của MB được sử dụng như một công cụ hướng dẫn căn bản cho các chính sách và quy trình liên quan đến bộ phận tín dụng đã được Hội đồng Quản trị phê duyệt. Mục đích của cuốn cẩm nang quản lý rủi ro này không nhằm tái tạo lại những hướng dẫn chi tiết cho các cán bộ tín dụng để tiến hành cấp tín dụng và quản lý các khoản vay.

#### *3.2.2.3. Củng cố và hoàn thiện hệ thống thông tin tín dụng*

Thông tin tín dụng là điều cần thiết để có cơ sở thẩm định và ra quyết định cho vay đúng đắn, hạn chế rủi ro cho Ngân hàng. Từ đó giúp Hội đồng quản trị, Ban lãnh đạo Ngân hàng xây dựng kế hoạch, chiến lược, định hướng cũng như chính sách quản trị rủi ro trong từng thời kỳ. Cơ sở của quá trình thẩm định là thông tin, số liệu về khách hàng, dự án và các tài liệu liên quan khác như: luật, văn bản dưới luật, chính sách phát triển, quy hoạch vùng, ngành, địa phương... Để thực hiện tốt công tác thu thập, xử lý thông tin, cán bộ tín dụng phải có ý thức trong việc khai thác và xử lý thông tin từ nhiều nguồn như: Hồ sơ khách hàng gửi đến; phỏng vấn khách hàng vay, chủ doanh nghiệp, nhân viên làm việc trong doanh nghiệp, bạn hàng của doanh nghiệp; xác minh thực tế tại trụ sở của doanh nghiệp về các yếu tố như máy móc thiết bị, nhà xưởng, hàng tồn kho, các khoản công nợ phải thu phải trả; thông tin từ Internet, báo chí, CIC, tập san chuyên ngành... Tuy nhiên, kết quả đạt được của công việc này phụ thuộc rất nhiều vào kinh nghiệm, năng lực tư duy, khả năng quan sát nhạy bén của mỗi cán bộ tín dụng.

Ngân hàng cần xây dựng Trung tâm thông tin tín dụng để cán bộ nhân viên khai thác được một cách tối ưu (doanh số cho vay, dư nợ hiện tại, vay tại Chi nhánh/Phòng giao dịch nào, lịch sử vay có chậm thanh toán không, đánh giá mức độ rủi ro của các khoản nợ, tình trạng nợ, thông tin tài chính của Doanh nghiệp).

#### *3.2.2.4. Quản lý, giám sát và kiểm soát chặt chẽ trước, trong và sau khi cấp tín dụng*

Một hệ thống quản lý, giám sát đóng vai trò quan trọng để đảm bảo hoạt động hiệu quả, để đảm bảo mức độ tin cậy của báo cáo tài chính và tuân thủ theo pháp luật và các quy định:

- Các khoản vay được kiểm tra trước, trong và sau khi thực hiện. Việc kiểm tra trước giúp ngăn ngừa những giao dịch không hợp lý hay không được phê duyệt chừng nào người kiểm soát nhận được các giao dịch đó. Việc kiểm tra sau không thể ngăn ngừa được những giao dịch không được phê duyệt nhưng có thể phát hiện được chúng. Ví dụ, việc kiểm tra đối chiếu số dư Ngân hàng có thể giúp phát hiện việc sử dụng tài khoản không theo phê duyệt. Tuy nhiên, việc kiểm tra chỉ có thể có hiệu quả khi được tiến hành một cách cẩn trọng và toàn diện để phát hiện được những sai sót và người tiến hành kiểm tra phải độc lập với người thực hiện các hoạt động được kiểm tra.

- Duy trì hồ sơ giao dịch đóng vai trò quan trọng để có hệ thống kiểm soát nội bộ tốt. Các hồ sơ này giúp cho việc xem xét kiểm tra các giao dịch, hỗ trợ công việc của kiểm toán nội bộ và kiểm toán độc lập và là cơ sở cho các thông tin báo cáo của Ngân hàng.

- Cung cấp các công cụ bảo vệ như két giữ tiền, kho lưu trữ an toàn, cửa có khoá và máy camera. Những công cụ này ngăn ngừa các hoạt động và giao dịch không được phép và nên được sử dụng mọi lúc và nơi có thể.

- Cung cấp các công cụ kiểm soát hành chính nội bộ bằng cách giảm bớt những lỗi do vô ý khi ghi chép các giao dịch. Các công cụ kiểm soát này bao gồm các công cụ máy móc, như máy tính, máy đếm tiền cũng như những công cụ không dùng máy như hệ thống sổ sách ghi chép kép và tính tổng độc lập.

### 3.2.2.5. Hoàn thiện hệ thống chấm điểm xếp hạng tín dụng khách hàng

Một công cụ quan trọng trong quản lý chất lượng tín dụng đối với từng khách hàng cũng như toàn bộ danh mục tín dụng là việc sử dụng hệ thống tính điểm tín dụng. Hệ thống tính điểm tín dụng là một công cụ giám sát và kiểm tra tín dụng quan trọng. Hệ thống này cần theo dõi được những dấu hiệu cho thấy khả năng diễn biến xấu đi của khoản tín dụng. Dựa trên phương pháp đánh giá bằng thang điểm, hệ thống này đánh giá rủi ro tiềm tàng trong từng khoản khoản tín dụng. Hệ thống đánh giá bao gồm phương pháp luận, các thủ tục quản lý và các hệ thống được sử dụng trong quá trình cho điểm. Điểm đánh giá đối với từng khách hàng vay khi tiến hành cho vay cần được xem xét lại một cách thường xuyên và cần được thay đổi nếu tình trạng của khách hàng vay diễn biến tốt lên hoặc xấu đi. Điểm đánh giá nhìn chung sẽ được quyết định thay đổi khi bộ phận Kiểm tra tín dụng độc lập thực hiện việc xem xét các khoản cho vay định kỳ sáu tháng một lần. Tuy nhiên, điểm đánh giá đối với những khách hàng vay quan trọng cần được xem xét lại thường xuyên hơn, ngoài những lần xem xét định kỳ đó nếu thấy các điều kiện của khách hàng vay có dấu hiệu xấu đi.

Hệ thống tính điểm tín dụng sử dụng các thông tin định tính và định lượng liên quan tới các khách hàng vay tiềm năng (hay hiện tại) để tính toán điểm tổng hợp. Việc cho điểm là dựa trên đánh giá của cán bộ tín dụng về các chỉ tiêu khác nhau liên quan đến rủi ro tín dụng. Điểm tổng hợp được sử dụng để phân nhóm các khoản cho vay theo mức độ giảm dần của rủi ro.

Hệ thống tính điểm tín dụng cần phải linh hoạt và có thể kiểm soát được, có thể rút kinh nghiệm từ những kết quả thu được cũng như từ môi trường vĩ mô nhằm thay đổi các giá trị nội bộ theo thời gian. Hệ thống tính điểm tín dụng sẽ được hoàn thiện theo thời gian nhờ có các sửa đổi về các yếu tố trong phương pháp để phản ánh ngày càng gần hơn với thực tế hoạt động dựa trên kinh nghiệm của Ngân hàng về những rủi ro tín dụng xảy ra.

Một phần rất quan trọng của hệ thống tính điểm tín dụng là việc sử dụng cơ sở dữ liệu bao gồm các thông tin về hoạt động và đặc điểm của các khoản cho vay trong quá khứ. Cơ sở dữ liệu được sử dụng để dự báo rủi ro của các đơn xin vay dựa



vào kinh nghiệm của Ngân hàng về những khoản cho vay trước đó với đặc điểm tương tự. Cơ sở dữ liệu sẽ được vi tính hoá và bao gồm cả các đơn xin vay được chấp nhận và bị từ chối.

Cơ sở dữ liệu cần được thiết kế để theo dõi các đặc tính liên quan đến rủi ro tín dụng quan trọng và cần thiết nhất nhưng phải hiệu quả nhất về mặt chi phí mà Vietcombank có thể quản lý được. Ví dụ, bằng cách theo dõi quá trình trả nợ trong cơ sở dữ liệu, hệ thống tính điểm tín dụng có thể dự đoán liệu một khoản chưa cấp vốn có khả năng bị quá hạn đến 90 ngày hay không dựa trên kinh nghiệm về những khoản cho vay tương tự trong quá khứ.

#### *3.2.2.6. Nâng cao hiệu quả công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ*

Kiểm toán nội bộ là một phần thiết yếu trong việc giám sát chức năng quản lý rủi ro của một thể chế tài chính. Vai trò của bộ phận kiểm toán nội bộ là giám sát việc tuân thủ với các chính sách và quy trình quản lý rủi ro đã được đặt ra. Để đạt được hiệu quả, kiểm toán nội bộ cần phải độc lập với các chức năng quản lý rủi ro hàng ngày. Bằng việc báo cáo trực tiếp lên Hội đồng Quản trị thông qua Ban Kiểm toán, Kiểm toán nội bộ có khả năng cung cấp các ý kiến không thiên lệch về hoạt động của chức năng quản lý rủi ro.

Bộ phận quản lý rủi ro cần tiến hành các cuộc tự kiểm tra nhằm đảm bảo rằng tính hiệu quả toàn diện trong quản lý rủi ro vẫn được duy trì khi tổ chức trong Ngân hàng thay đổi. Việc các chính sách và quy trình quản lý rủi ro được liên tục kiểm tra và cập nhật là rất quan trọng. Việc tự kiểm tra cần xem xét đến các mục tiêu và chiến lược, cũng như những thay đổi liên quan đến sản phẩm, con người, quy trình và hệ thống.

Các yếu kém trong hệ thống kiểm soát nội bộ, dù được phát hiện bằng việc tự kiểm tra, bằng kiểm toán nội bộ hay các nhân sự khác cũng cần được báo cáo kịp thời cho bộ phận quản lý phù hợp và được giải quyết một cách thích ứng. Bất cứ sự yếu kém nghiêm trọng nào phát hiện được cũng cần được báo cáo lên cho Ban Giám đốc. Việc báo cáo rủi ro cần tuân theo quy trình báo cáo theo cấp đã được quy định.

### *3.2.2.7. Nâng cao năng lực quản trị rủi ro tín dụng của cán bộ, nhân viên*

Rủi ro tín dụng phụ thuộc vào năng lực của bộ phận tín dụng trong việc phát hiện và hạn chế rủi ro từ lúc xem xét quyết định cho vay cũng như trong suốt thời hạn vay. Năng lực cấp tín dụng phụ thuộc vào chuyên môn của cán bộ tín dụng và nhân viên của họ và các nguồn lực của Ngân hàng (về nhân sự cũng như về cơ sở vật chất). Các nguồn lực này liên quan đến khả năng của hệ thống công nghệ thông tin của Ngân hàng trong việc kiểm soát toàn bộ danh mục, phân tích và báo cáo rủi ro một cách kịp thời, cũng như khả năng của nguồn nhân lực trong việc xử lý các nghiệp vụ thông qua các công đoạn của quy trình tín dụng một cách kịp thời và hiệu quả.

Việc cần làm đó là giám sát từng khoản vay một cách thường xuyên nhằm phát hiện “dấu hiệu cảnh báo sớm” để có hành động khắc phục kịp thời. Khi Ngân hàng tiến hành cho vay, khoản cho vay cần phải được quản lý một cách chủ động để đảm bảo sẽ được hoàn trả. Theo dõi nợ là một trong những trách nhiệm quan trọng nhất của cán bộ tín dụng. Các cán bộ tín dụng theo dõi hoạt động của khách hàng vay chủ yếu nhằm bảo đảm rằng khách hàng vay vẫn tiếp tục tuân thủ các điều khoản đề ra trong khế ước vay nợ và nhằm tìm ra những cơ hội kinh doanh mới và mở rộng quan hệ kinh doanh. “Quan hệ” trong nghiệp vụ Ngân hàng có nghĩa là nếu Ngân hàng mong muốn trở thành hoặc tiếp tục là Ngân hàng chủ chốt của một khách hàng, Ngân hàng cần phải theo sát các kế hoạch kinh doanh và nắm được những yêu cầu tài chính của khách hàng đó. Việc cho điểm tín dụng khi thực hiện cho vay là một tiêu chí mà cán bộ tín dụng sử dụng để đánh giá hiện trạng của khách hàng vay.

Quá trình cán bộ tín dụng làm việc với những khoản cho vay trong danh mục của họ cần được xem xét vì nó có thể ảnh hưởng tới tính khách quan khi thực hiện giám sát. Đặc biệt, khi cán bộ tín dụng tiến hành phân tích và đánh giá một khoản cho vay, anh ta có thể có xu hướng che giấu những thông tin bất lợi về khách hàng vay sau khoản tín dụng đã được chấp thuận nhằm tránh việc cấp trên đánh giá quyết định cho vay của anh ta là không hợp lý. Để tránh tình trạng che giấu thông tin bất lợi, trưởng phòng tín dụng cần theo dõi chặt chẽ hoạt động giám sát của cán bộ tín

dụng. Sự hiện diện của bộ phận Kiểm tra tín dụng độc lập cũng sẽ khuyến khích tính khách quan của cán bộ tín dụng trong quá trình giám sát.

Nhân viên tín dụng có thể sử dụng năm nguồn thông tin sau để giám sát khách hàng vay:

- Các phòng ban khác trong Ngân hàng có giao dịch với khách hàng vay;
- Những nhà cung cấp chính cho khách hàng vay, những người này có thể cho biết về khả năng thanh toán các chi phí sản xuất kinh doanh của khách hàng;
- Các tổ chức tài chính khác;
- Trung tâm thông tin tín dụng của Ngân hàng nhà nước;
- Bản thân khách hàng vay.

#### *3.2.2.8. Tăng cường hiệu quả công tác xử lý nợ có vấn đề*

Một bộ phận xử lý nợ hoạt động có hiệu quả là vô cùng quan trọng. Khi những nhân viên xử lý nợ có kinh nghiệm được tập hợp lại làm việc trong cùng một bộ phận, những biện pháp khắc phục có thể được tiến hành một cách khách quan, sử dụng các kiến thức pháp lý, đánh giá, đàm phán và các kỹ năng khác đã được áp dụng trong những tình huống xảy ra trước đó. Những khoản cho vay được chuyển sang cho Bộ phận xử lý nợ giải quyết cũng cho phép các cán bộ tín dụng tập trung vào mối quan hệ với những khách hàng vay đáng tin cậy hơn và với những khoản tín dụng mới. Tại MB bộ phận xử lý nợ chưa phát huy hết hiệu quả, thường là cán bộ tín dụng kiêm nhiệm hoặc nợ xấu được chuyển sang AMC theo quy định của quản lý nợ xấu của MB hoặc do Khối Quản trị rủi ro đề xuất xét duyệt từng trường hợp.

Điểm quan trọng nhất trong đối với việc xử lý nợ hoặc tịch thu tài sản bảo đảm là việc phát hiện và hành động kịp thời. Hành động kịp thời chỉ có thể được thực hiện nếu có được sự cảnh báo đủ sớm về những khoản cho vay cần được giám sát cẩn thận hơn. Cần có những tiêu chí rõ ràng để chuyển các khoản nằm trong “danh sách giám sát “ của Hệ thống cảnh báo sớm từ cán bộ tín dụng sang cho Bộ phận xử lý nợ. Những tiêu chí đó bao gồm: số tháng khoản nợ đó nằm trong “danh

sách giám sát”; những khoản cho vay giữ nguyên giá trị và quá hạn hơn 90 ngày; và những khoản cho vay trong các ngành kinh tế gặp khó khăn.

Những biện pháp mà Bộ phận xử lý nợ có thể thực hiện là:

- Tiến hành đàm phán lại/tái cơ cấu các điều khoản cho vay bằng cách thay đổi hoặc đưa ra lãi suất, thời hạn thanh toán và yêu cầu thế chấp mới;
- Yêu cầu trả nợ. Điều này thường sẽ dẫn tới việc thương lượng lại về thời hạn và các điều kiện cho vay, hoặc cần tới việc thương lượng thanh toán thông qua việc bán tài sản thế chấp;
- Tịch thu tài sản bảo đảm hoặc tiến hành các thủ tục pháp lý liên quan tới các tài sản khác;
- Chuyển đổi khoản nợ của khách hàng vay thành vốn cổ phần.

#### *3.2.2.9. Sử dụng các công cụ bảo hiểm và bảo đảm tiền vay*

Rủi ro tín dụng xuất phát từ nhiều nguyên nhân rất đa dạng mà đôi khi những rủi ro đó Ngân hàng không thể lường trước được. Vì vậy để giảm thiểu rủi ro trong hoạt động tín dụng cần có những biện pháp sau:

- Khách hàng vay vốn phải được yêu cầu mua bảo hiểm trong quá trình xây dựng và bảo hiểm công trình (đối với các dự án đầu tư), bảo hiểm hàng hóa, bảo hiểm cho phương tiện vận tải, máy móc thiết bị, bảo hiểm cho khoản vay tín chấp... và chuyển quyền thụ hưởng bảo hiểm duy nhất và không hủy ngang cho MB. Giá trị bảo hiểm được xác định bằng giá trị định giá của tài sản hoặc tối thiểu 110% dư nợ cao nhất của khách hàng.
- Hoàn thiện về mặt pháp lý của các tài sản bảo đảm tiền vay để thuận lợi trong xử lý TSDB, nguồn thu nợ thứ hai khi rủi ro tín dụng xảy ra. Để giảm những rủi ro về mặt pháp lý, cần thỏa thuận việc hoàn thiện về thủ tục đăng ký sở hữu tài sản sau khi dự án hoàn thành là một điều kiện quản lý khoản vay. Đồng thời thực hiện nghiêm túc công tác kiểm tra, liên tục rà soát hồ sơ pháp lý và định giá lại TSDB từ đó phát hiện sớm được rủi ro.

#### *3.2.2.10. Thực hiện nghiêm túc việc phân loại nợ và trích lập dự phòng*

Công tác phân loại nợ, trích lập dự phòng rủi ro cần phải thực hiện nghiêm túc theo đúng quy định của pháp luật. Ngân hàng cần có kế hoạch dự phòng trong đó ghi rõ chiến lược hoạt động của Ngân hàng trong tình huống có khủng hoảng về khả năng thanh khoản, đồng thời bao gồm các thủ tục bù đắp luồng tiền trong các trường hợp khẩn cấp. Kế hoạch dự phòng sẽ chỉ rõ các hoạt động cần thiết để huy động các nguồn vốn thay thế, cũng như thực hiện các hành động nhằm hạn chế các động thái của khách hàng có khả năng gây ra giảm sút thanh khoản. Bên cạnh đó, chủ động phân loại nợ theo tính chất, khả năng thu hồi nợ của khoản vay, kiên quyết chuyển nợ quá hạn đối với các trường hợp vi phạm hợp đồng tín dụng có nguy cơ gây ra rủi ro và hạ bậc nợ, thực hiện trích lập dự phòng nhằm bù đắp tổn thất khi rủi ro xảy ra.

### **3.3. Các kiến nghị cụ thể nhằm nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng để phòng ngừa rủi ro trong hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Quân đội**

#### **3.3.1. Kiến nghị với Chính phủ**

##### *3.3.1.1. Hoàn thiện các thủ tục pháp lý liên quan đến hoạt động tín dụng Ngân hàng*

Hoàn thiện và ổn định các chính sách phát triển kinh tế, xã hội, trên cơ sở đó tạo môi trường thuận lợi cho các hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động tín dụng Ngân hàng nói riêng. Đây là một trong những nguyên nhân quan trọng gây khó khăn với hoạt động sản xuất kinh doanh của các thành phần kinh tế, đặc biệt trong thời kỳ kinh tế còn nhiều biến động và khó khăn như hiện nay, làm ảnh hưởng đến việc trả nợ của khách hàng, gây ra rủi ro cho Ngân hàng.

Hoàn thiện môi trường pháp lý, đảm bảo thuận lợi cho hoạt động tín dụng. Thực tế, hoạt động tín dụng còn chịu nhiều sự chi phối của nhiều luật, văn bản chồng chéo, không rõ ràng, tạo khe hở pháp lý.

Nghiên cứu bổ sung, sửa đổi các luật, các quy định hay những văn bản có liên quan, trên cơ sở đẩy mạnh những cải cách hành chính, đẩy mạnh việc đa dạng hóa kinh doanh tiền tệ tín dụng phù hợp tiệm cận với thông lệ quốc tế. Đồng thời chỉ đạo các cấp, ngành có liên quan hướng dẫn và triển khai các biện pháp xử lý.

Chính phủ cần xây dựng và triển khai thực hiện hệ thống kiểm soát từ phía Nhà nước đối với hệ thống Ngân hàng. Tăng cường, kiểm tra, giám sát các hoạt động, thường xuyên phân tích, đánh giá chất lượng hoạt động. Ngoài ra, Chính phủ cần thiết lập hệ thống cảnh báo sớm các nguy cơ có thể xảy ra đối với hệ thống Ngân hàng hiện nay.

### *3.3.1.2. Tăng cường giám sát và kiểm toán đối với doanh nghiệp*

Chính phủ cần có những quy định cụ thể và có chế tài xử lý sai phạm mạnh hơn nhằm đưa công tác kế toán, kiểm toán phát huy tối đa vai trò của mình. Bên cạnh đó, Bộ Tài chính phải tăng cường vai trò quản lý nhà nước đối với công tác quản lý tài chính và hạch toán kế toán của doanh nghiệp nhất là các doanh nghiệp nhà nước, đảm bảo việc các doanh nghiệp thực hiện nghiêm túc chế độ kế toán theo luật kế toán, chuẩn mực kế toán và các văn bản dưới luật có liên quan.

Những kiến nghị này có tác dụng đảm bảo tính minh bạch của báo cáo tài chính, để báo cáo tài chính thực sự là tài liệu đáng tin cậy đối với các cơ quan quản lý (thuế, thống kê...), nhà đầu tư và bản thân chủ doanh nghiệp. Đối với Ngân hàng, những thông tin số liệu chính xác về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính của doanh nghiệp là cơ sở quan trọng cho việc thẩm định doanh nghiệp và dự án.

Đối với các doanh nghiệp nhà nước, Chính phủ cần phải giảm bớt tiền tới loại bỏ những hỗ trợ về nhiều mặt để các doanh nghiệp này buộc phải tự đổi mới và đứng vững trong cạnh tranh. Đồng thời, Chính phủ cần kiên quyết cải tổ, sắp xếp lại các doanh nghiệp nhà nước, chỉ duy trì và phát triển những doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả. Cổ phần hoá doanh nghiệp nhà nước là phương thức sắp xếp lại doanh nghiệp huy động được các nguồn lực từ nhiều thành phần kinh tế khác. Cổ phần hoá là một trong những biện pháp quan trọng để doanh nghiệp có cơ hội tăng vốn chủ sở hữu, từ đó mở rộng khả năng tiếp cận vốn tín dụng Ngân hàng.

Hàng năm, Chính phủ đều có kế hoạch đầu tư phát triển theo ngành, vùng nhưng việc thực hiện không đồng nhất: có hiện tượng các dự án của ngành thì thừa, các dự án của vùng thì thiếu. Chính những mâu thuẫn này làm cho công tác thẩm định tại Ngân hàng trở nên khó khăn hơn. Bởi vì khi thẩm định phương diện thị

trường thì nhu cầu về sản phẩm dịch vụ của dự án tại vùng thì thiếu, nhưng xét trên toàn ngành thì tổng sản lượng lại thừa. Hay tình trạng các dự án cùng loại được thực hiện cùng một lúc, trước khi thực hiện thì tổng cung nhỏ hơn tổng cầu, nhưng khi dự án đi vào hoạt động thì tổng cầu nhỏ hơn tổng cung. Những khó khăn này Ngân hàng khó có thể lường hết được trong quá trình thẩm định, trong khi Chính phủ và các bộ ngành có liên quan hoàn toàn có thể điều tiết được theo kế hoạch. Vì vậy, Chính phủ cần lưu tâm hơn nữa vấn đề này.

### **3.3.2. Kiến nghị với NHNN**

#### *3.3.2.1. Nâng cao chất lượng và vai trò cung cấp thông tin của CIC*

CIC là cơ quan thu thập và cung cấp các thông tin về lịch sử quan hệ tín dụng, tài sản bảo đảm của các tổ chức, doanh nghiệp và cá nhân vay vốn và đã thể hiện được những vai trò nhất định. Nhưng có thể nói, nhu cầu thông tin tín dụng của ngành Ngân hàng cao hơn rất nhiều so với những gì mà CIC có thể cung cấp. Cần thiết phải cải tiến cơ chế hoạt động của trung tâm này: Một là, cần xây dựng trung tâm này trở thành một đơn vị độc lập, có thể cung cấp đa dạng dịch vụ thông tin liên quan đến hoạt động Ngân hàng tài chính cho những ai có nhu cầu, không chỉ bó hẹp trong giới hạn cung cấp thông tin cho các tổ chức tín dụng như hiện nay. Hai là, ngoài những thông tin đơn thuần về tín dụng, CIC cần phối hợp chặt chẽ với các cơ quan Chính phủ như: Bộ Tài chính, Tổng cục thống kê, ... để thu thập những thông tin đa dạng và phong phú hơn nữa về mọi ngành, lĩnh vực của nền kinh tế quốc dân. Từ đó, các Ngân hàng có thể trực tiếp truy cập vào hệ thống dữ liệu tại trung tâm này để khai thác những thông tin, số liệu cần thiết về doanh nghiệp, ngành có liên quan, tình hình thị trường, dự báo kinh tế, ... qua đó nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng, phòng ngừa rủi ro cho Ngân hàng.

#### *3.3.2.2. Xây dựng các chỉ tiêu trung bình ngành*

Chỉ tiêu trung bình ngành là một chỉ tiêu quan trọng, cũng là căn cứ cho việc xây dựng điểm chuẩn của quy trình xếp hạng, ảnh hưởng đến kết quả công tác đánh giá khách hàng, xếp hạng tín dụng doanh nghiệp của các cán bộ thẩm định. Vì vậy kiến nghị NHNN trong thời gian tới cần thành lập các phòng, ban chuyên nghiên cứu, thống kê thông tin, phối hợp với các cơ quan, ban ngành khác để xây dựng hệ

thống chỉ tiêu trung bình ngành thống nhất cho toàn bộ hệ thống Ngân hàng, cũng như các thông tin về tình hình kinh doanh, cạnh tranh của từng ngành, từng lĩnh vực.

Hiện tại, Trung tâm CIC đã đưa ra bảng đánh giá các chỉ tiêu trung bình ngành khi xếp hạng tín dụng doanh nghiệp. Tuy nhiên, các chỉ tiêu này mới chỉ được tổng hợp theo năm tài chính, chưa phù hợp với nhiều thời điểm thị trường biến động.

### *3.3.2.3. Tăng cường công tác giám sát, thanh tra, kiểm tra hoạt động tín dụng của các NHTM*

Việc kiểm toán nội bộ cũng như kiểm soát tuân thủ của Ngân hàng được thực hiện định kỳ hàng năm tuy nhiên, để đảm bảo tính minh bạch, khách quan thì NHNN cần thực hiện thường xuyên công tác thanh tra, kiểm soát dưới các hình thức để kịp thời phát hiện và ngăn chặn những vi phạm trong hoạt động tín dụng của NHTM.

NHNN cần hoàn thiện mô hình tổ chức bộ máy thanh tra Ngân hàng theo ngành dọc từ Trung ương đến cấp cơ sở và có sự độc lập về điều hành và hoạt động nghiệp vụ trong tổ chức bộ máy của NHNN, tuân thủ những nguyên tắc thận trọng trong công tác thanh tra.

NHNN tăng cường quan tâm chỉ đạo và hỗ trợ cho công tác quản trị rủi ro của các NHTM thông qua việc phổ biến kinh nghiệm của các Ngân hàng trong và ngoài nước, ban hành văn bản thống nhất về quản lý rủi ro và có chế tài trong việc đào tạo, cán bộ nghiệp vụ của các NHTM.

### **3.3.3. Kiến nghị với Ngân hàng TMCP Quân đội**

Thứ nhất, đào tạo và tuyển dụng nguồn nhân lực chất lượng cao cho công tác thẩm định tín dụng: Xây dựng phương án nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ làm công tác thẩm định ưu tiên bố trí, sắp xếp lại lao động đang làm việc liên quan đến công tác tín dụng trong hệ thống MB. Trước hết là phải rà soát lại toàn bộ các cán bộ nhân viên này về các mặt trình độ, kinh nghiệm, đạo đức nghề nghiệp, ... từ đó phân loại, sắp xếp lại, bố trí công việc phù hợp, có kế hoạch cử cán bộ trẻ, có năng lực đi học tập, bồi dưỡng nghiệp vụ và bổ nhiệm kịp thời. Bên cạnh việc rà soát sắp



xếp lại lao động hiện có, MB phải thường xuyên quan tâm tới công tác tuyển dụng nhân sự mới. Mặc dù, hàng năm số lượng người tốt nghiệp các chuyên ngành kinh tế, tài chính, Ngân hàng là rất lớn so với nhu cầu tuyển dụng. Nhưng trên thực tế, rất ít sinh viên mới ra trường có thể tiếp cận ngay được với công việc thực tiễn. Vì vậy, Ngân hàng cần áp dụng những phương pháp tuyển dụng tiên tiến, trong đó coi trọng khả năng tư duy hơn là kiến thức hiện có, đồng thời phải có kế hoạch đào tạo lại phù hợp với yêu cầu công việc. Đồng thời, Ngân hàng phải có chế độ lương bổng, khen thưởng, trợ cấp và các chế độ phúc lợi hợp lý dành cho những cán bộ hoàn thành tốt công việc và tạo môi trường làm việc cởi mở để nhân viên phát huy hết khả năng của mình.

Thứ hai là cải tiến hệ thống công nghệ thông tin nhanh chóng, nâng cấp, cải tạo chất lượng đường truyền, tốc độ xử lý thông tin. Đồng thời, nâng cao dung lượng của hệ thống hạn chế việc quá tải hệ thống. Hệ thống công nghệ thông tin của MB đã được đầu tư hệ thống Ngân hàng lõi corebanking của Temenos - Thụy sĩ, hệ thống quản lý quy trình BPM (Business Process Management), tuy nhiên hệ thống đang ở trong quá trình hoàn thiện, còn một số khiếm khuyết sau:

- Dung lượng hệ thống chưa đảm bảo cần đầu tư data center hiện đại với quy mô lớn đảm bảo cho hệ thống các điểm giao dịch trên toàn quốc chạy 24/7;
- Hệ thống báo cáo chuẩn chưa tốt vẫn làm tay ở nhiều khâu gây lãng phí mất thời gian tác nghiệp, quy trình nghiệp vụ dài làm kéo dài thời gian tác nghiệp chậm đáp ứng nhu cầu khách hàng;
- Công nghệ vẫn chưa đảm bảo tăng tốc độ giao dịch ở mức nhanh nhất để có thể cạnh tranh.

Để làm được việc này MB cần :

- Xây dựng và thông qua kế hoạch đầu tư hạ tầng công nghệ thông tin 5 năm 2016 – 2020: bao gồm nâng cấp hệ thống máy chủ, đường truyền, hệ thống lưu trữ giữ liệu và đề phòng rủi ro thảm họa, các hệ thống phần cứng khác;
- Danh mục các hệ thống phần mềm và giải pháp cần phát triển;

- Tái cơ cấu hệ thống quản trị công nghệ thông tin của MB bao gồm: Thành lập uỷ ban điều hành; củng cố nâng cao năng lực và đội ngũ nhân sự Trung tâm IT.

## KẾT LUẬN

Thẩm định là khâu quan trọng không thể thiếu trong quy trình cấp tín dụng đối với bất kỳ Ngân hàng hay tổ chức tín dụng nào trước khi ra quyết định cho vay đối với khách hàng. Nâng cao chất lượng thẩm định là một quá trình liên tục không ngừng nhằm hướng tới đồng thời hai mục tiêu là vừa đẩy mạnh dư nợ vừa đảm bảo an toàn và hiệu quả sử dụng vốn của Ngân hàng thương mại. Nâng cao chất lượng thẩm định là vấn đề phức tạp, liên quan đến nhiều đối tượng, vì vậy, phải có sự nghiên cứu sâu sắc, toàn diện trước khi đưa ra và áp dụng những giải pháp đồng bộ trong thực tiễn. Trên cơ sở vận dụng tổng hợp các phương pháp nghiên cứu lý luận, bám sát mục tiêu và phạm vi nghiên cứu, luận văn đã có những đóng góp chủ yếu sau:

Thứ nhất, thẩm định tín dụng là bước quan trọng trong quy trình cấp tín dụng. Thông qua hoạt động thẩm định tín dụng, Ngân hàng có thể hạn chế rủi ro tín dụng, ổn định thị trường tài chính, nâng cao chất lượng và hiệu quả kinh doanh của các NHTM, đồng thời hạn chế rủi ro đạo đức trong kinh doanh Ngân hàng.

Thứ hai, luận văn đã phân tích và đánh giá thực trạng chất lượng thẩm định tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quân đội, đồng thời chỉ ra những kết quả đạt được, những tồn tại cần khắc phục và nguyên nhân của nó.

Thứ ba, trên cơ sở lý luận và thực tiễn công tác thẩm định tín dụng tại MB cũng như các quan điểm và định hướng phát triển hoạt động kinh doanh, hoạt động tín dụng và thẩm định tín dụng trong giai đoạn tới, luận văn đã đưa ra hai nhóm giải pháp cụ thể là nhóm giải pháp nâng cao chất lượng thẩm định và nhóm giải pháp phòng ngừa, hạn chế và xử lý rủi ro cùng với đó là kiến nghị đối với Chính phủ và NHNN.

Do hạn chế về thời gian và kiến thức nên luận văn không tránh khỏi những thiếu sót, tác giả rất mong nhận được sự chỉ bảo và ý kiến đóng góp từ phía các thầy cô giáo, các nhà khoa học, các bạn đọc và những người quan tâm tới lĩnh vực này để luận văn được hoàn chỉnh hơn.

Xin chân thành cảm ơn!

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

### TIẾNG VIỆT

1. Phạm Thị Thu Hà, *Quản trị Ngân hàng thương mại*, NXB Giao thông vận tải, Hà Nội, 2009.
2. TS Nguyễn Minh Kiều, *Tín dụng và thẩm định tín dụng ngân hàng*, NXB Tài chính, TP Hồ Chí Minh, 2011.
3. Nguyễn Văn Tiến, *Quản trị rủi ro trong kinh doanh Ngân hàng*, Nhà xuất bản thống kê, Hà Nội, 2010.
4. Báo cáo thường niên MB năm 2013, 2014, 2015.
5. Báo cáo tài chính kiểm toán hợp nhất của MB năm 2013, 2014, 2015, 2016.
6. Cẩm nang hướng dẫn thẩm định chung đối với Khách hàng doanh nghiệp và Khách hàng cá nhân, 2010.
7. Quy trình tín dụng tập trung của MB, 2014.
8. Quy trình thẩm định Khách hàng cá nhân của MB, 2014.
9. Quy trình thẩm định Khách hàng doanh nghiệp của MB, 2015.
10. Chỉ đạo tín dụng của MB 2013, 2014, 2015, 2016.
11. Hướng dẫn quy trình Khách hàng doanh nghiệp của MB, 2015.
12. Báo cáo phân tích chứng khoán MB, 2016.
13. Dự thảo báo cáo do Ernst & Young soạn thảo, đề cương cẩm nang quản lý rủi ro Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam.
14. Trương Phương Linh, Nâng cao chất lượng quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội, Luận văn thạc sĩ kinh tế, Trường đại học Ngoại thương, Hà Nội năm 2015.
15. Quyết định số 22/VBHN-NHNN Ngày 04/06/2014 của NHNN về việc phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động Ngân hàng của TCTD.
16. Thông tư số 36/2014/TT-NHNN Ngày 20/11/2014 của NHNN về việc quy định các giới hạn, tỷ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động của TCTD, Chi nhánh Ngân hàng nước ngoài.

17. Thông tư số 02/2013/TT-NHNN ngày 21/01/2013 của NHNN Việt Nam về việc quy định về phân loại tài sản có, mức trích, phương pháp trích lập dự phòng rủi ro và việc sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài.

## TIẾNG ANH

18. Peter S. Rose, *Commercial Bank Management (Fourth Edition)*, Texas A & M University, USA, 2001.
19. Shelagh Heffernan, *Modern Banking*, Cass Business School, City University, London, England, 2003.
20. Andrew Fight, *Credit Risk Management*, 2004.

## WEBSITE

21. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam <http://www.sbv.gov.vn/>
22. Ngân hàng TMCP Quân đội <http://www.mbbank.com.vn/>
23. Thời báo Kinh tế Việt Nam <http://vneconomy.vn/>
24. Trung tâm Thông tin tín dụng Quốc gia Việt Nam <http://www.cic.org.vn/cicportal/>
25. Ths. Lê Thị Hạnh (2016), *Kiểm soát rủi ro tín dụng theo Basel II tại các ngân hàng thương mại Việt Nam*, Tạp chí tài chính, tại địa chỉ: <http://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-kinh-doanh/tai-chinh-doanh-nghiep/kiem-soat-rui-ro-tin-dung-theo-basel-ii-tai-cac-ngan-hang-thuong-mai-viet-nam-100966.html>, truy cập ngày 26/03/2017.
26. Thanh Thủy (2016), *MB vững vàng với Basel II*, tại địa chỉ <http://thoibaonganhang.vn/mb-vung-vang-voi-basel-ii-47882.html>, truy cập ngày 27/03/2017.

27.

28.

29.

30.

31.

32.

33.

34.

35.

36.

37.

38.

39.

40.

41.

42.

43.

44.

45.

46.

47.

48.

49.

50.

51.

52.