

Quy trình tín dụng và tái xét tín dụng VẤN ĐỀ CẦN ĐƯỢC QUAN TÂM

ThS. NGUYỄN THỊ GIANG & PHẠM NGỌC PHONG

Ngày nay, toàn cầu hóa hội nhập kinh tế, một xu thế nổi bật trong những năm đầu thế kỷ 21 đã và đang tạo ra những mối quan hệ mới giữa các quốc gia, các nền kinh tế và các dân tộc trên thế giới. Môi trường kinh tế VN đang thay đổi nhanh chóng theo hướng cạnh tranh hơn trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, là một nước đi sau, VN hiện đang nỗ lực cải cách kinh tế nhằm cố gắng tìm cho mình một chỗ đứng trên trường quốc tế vốn đã bị chi phối bởi nhiều quốc gia và tập đoàn kinh tế lớn. Tuy nhiên, trong các cuộc cạnh tranh trên thế giới và ngay cả trên sân nhà, các ngân hàng thương mại VN (NHTMVN) vẫn còn phải chịu nhiều thua thiệt, trong đó có thua thiệt về mặt thông tin. Vì vậy, việc đánh giá đúng tầm quan trọng của quy trình tín dụng sẽ góp phần giảm thiểu rủi ro, nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng của các NHTM.

Nhiều nhà kinh tế đã nhận định hoạt động tín dụng của ngân hàng luôn tiềm ẩn rủi ro. Một khoản cho vay rủi ro có thể từ 0% đến 100%. Rủi ro tín dụng có thể xảy ra ở tất cả các giai đoạn (giai đoạn xem xét cấp tín dụng; giai đoạn sử dụng vốn của khách hàng; giai đoạn thu hồi và xử lý nợ của khách hàng). Trong thực tế, hoạt động tín dụng tại các ngân hàng thương mại vẫn còn một số tồn tại cụ thể như sau:

- Cán bộ tín dụng trình độ còn hạn chế và chưa chấp hành đầy đủ các quy định của quy trình tín dụng, còn sơ hở để chủ đầu tư, doanh nghiệp hoặc khách hàng lợi dụng sử dụng vốn sai mục đích.

- Thông tin kinh tế, thông tin rủi ro, phân tích tín

dụng, phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp chưa được tổ chức thực hiện có hiệu quả.

- Quản lý thông tin tín dụng vẫn thực hiện bằng thủ công là chủ yếu, thiếu chính xác và không đầy đủ, kịp thời.

- Một số cán bộ ngân hàng chạy theo thành tích muốn tăng dư nợ đã bỏ qua một số điều kiện cho vay, dẫn đến bùng nổ khi thực hiện quy trình tín dụng.

Từ những tồn tại trên cho thấy, để đạt được hiệu quả, an toàn cao trong hoạt động tín dụng thì các ngân hàng cần phải chấp hành nghiêm túc quy chế và quy trình nghiệp vụ tín dụng. Để thực hiện tốt vấn đề này, các ngân hàng cần quan tâm và lưu ý đến các yếu tố sau:

I. Quy trình tín dụng

Quy trình tín dụng là bảng tổng hợp mô tả công việc của ngân hàng từ khi tiếp nhận hồ sơ vay vốn của một khách hàng cho đến khi quyết định cho vay, giải ngân, thu nợ và thanh lý hợp đồng tín dụng.

Việc xác lập một quy trình tín dụng và không ngừng hoàn thiện nó đặc biệt quan trọng đối với một ngân hàng thương mại.

Về mặt hiệu quả, một quy trình tín dụng hợp lý sẽ giúp cho ngân hàng nâng cao chất lượng tín dụng và giảm thiểu rủi ro tín dụng.

Về mặt quản lý, quy trình tín dụng có tác dụng:

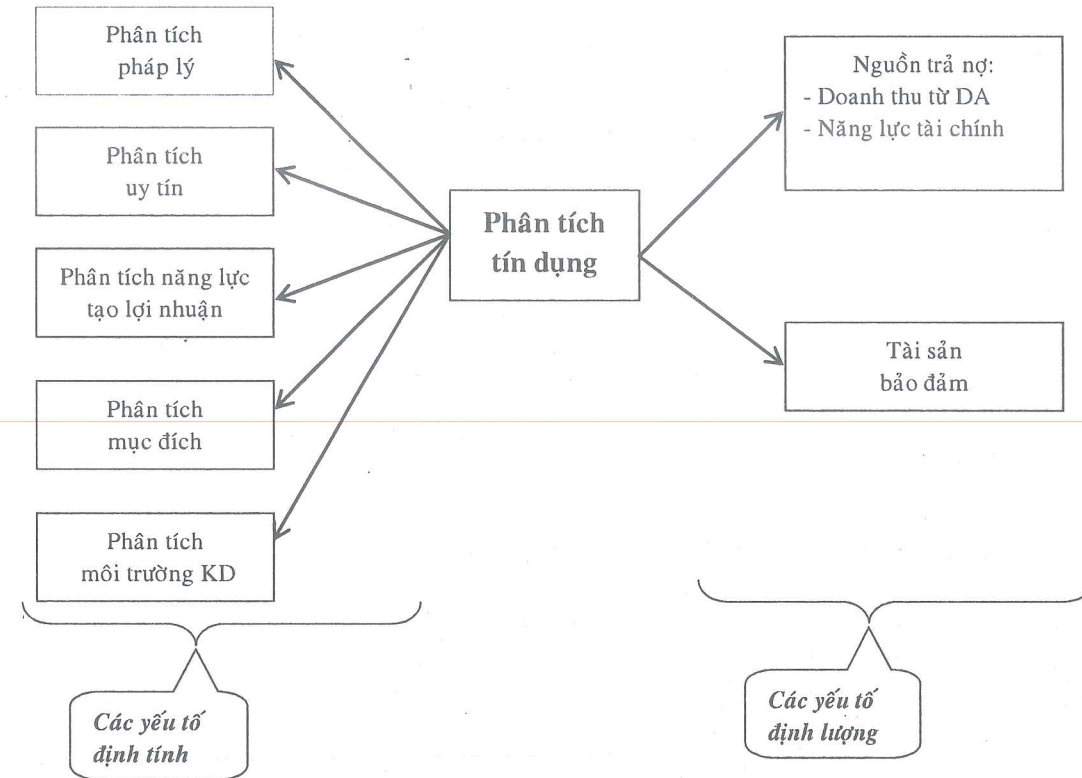
- Làm cơ sở cho việc phân định quyền, trách nhiệm cho các bộ phận trong hoạt động tín dụng.
- Làm cơ sở để thiết lập các hồ sơ, thủ tục vay vốn.

Quy trình tín dụng gồm 3 giai đoạn, được thực hiện qua 7 bước như sau:

Giai đoạn 1	Giai đoạn 2	Giai đoạn 3
Bước 1: Tìm khách hàng Bước 2: Thu thập thông tin về khách hàng: - Thông tin sơ cấp: Những thông tin do khách hàng tự khai - Thông tin thứ cấp: Những thông tin tự tìm thêm về khách hàng Bước 3: Phân tích tín dụng (xét) Bước 4: Ra quyết định (cho vay hoặc không cho vay)	Bước 5: Hợp đồng - Hợp đồng tín dụng - Hợp đồng bảo đảm Bước 6: Giải ngân	Bước 7: Tái xét (xét lại những yếu tố đã phân tích trong bước phân tích tín dụng). Các biện pháp sau khi tái xét: - Thu nợ - Ngừa (phát hiện khả năng rủi ro nên cần có biện pháp để cải thiện khả năng thu nợ) - Xử lý
Theo số liệu của ngân hàng Pháp: trung bình cứ 100 khách hàng đến vay thì chỉ khoảng 50 khách hàng đáp ứng để chuyển qua GD2	Sau khi xem xét ở GD2 thì 50 khách chỉ còn khoảng 30 khách là thỏa thuận được để chuyển qua GD3	Qua GD3, chỉ có khoảng 20 khách thu được nợ còn khoảng 10 khách phải ngừa và xử

Những điểm cần lưu ý trong các giai đoạn của một quy trình tín dụng:

Giai đoạn 1: Điều quan trọng trong giai đoạn này là ngân hàng phải ra được quyết định cho vay hay không cho vay.



Việc ra quyết định phải dựa trên các nguyên tắc sau:

- Một quyết định cho vay có thể được thực hiện khi:

+ Khách hàng đủ các yếu tố định tính (pháp lý; uy tín; năng lực tạo lợi nhuận; mục đích vay; môi trường kinh doanh) và đủ các yếu tố định lượng (Doanh thu dự án; năng lực tài chính; tài sản bảo đảm).

+ Khách hàng đủ các yếu tố định tính (pháp lý; uy tín; năng lực tạo lợi nhuận; mục đích vay; môi trường kinh doanh) nhưng có thể thiếu một hoặc hai trong ba yếu tố định lượng (Doanh thu dự án; năng lực tài chính; tài sản bảo đảm).

- Một quyết định từ chối cho vay khi:

+ Khách hàng thiếu một trong các yếu tố định tính.

+ Khách hàng đủ các yếu tố định tính nhưng thiếu tất cả các yếu tố định lượng.

Giai đoạn 2:

• Hợp đồng tín dụng: Ngoài việc tuân thủ đúng quy định về hình thức và nội dung theo quy định của

pháp luật để đảm bảo tính pháp lý của hợp đồng tín dụng, ở đây cần chú ý thêm đến điều khoản ràng buộc trong hợp đồng tín dụng để ràng buộc những chỉ tiêu phân tích tín dụng không bị quá sai lệch so với thực tế sau khi khách hàng đã vay vốn.

• Hợp đồng bảo đảm tiền vay: Phải thực hiện đúng theo quy định của pháp luật.

• Giải ngân là một khâu rất quan trọng trong quy trình tín dụng cần phải tuân thủ đúng quy định đảm bảo tiền vay được sử dụng đúng mục đích, hạn chế việc giải ngân

bằng tiền mặt.

Giai đoạn 3 - Tái xét: Đây là giai đoạn rất quan trọng trong quy trình tín dụng vì đây chính là giai đoạn kiểm tra lại giữa việc phân tích tín dụng trước khi quyết định cho vay (lý thuyết) với thực tế sau khi dự án đi vào hoạt động dưới sự điều hành của khách hàng. Nếu thấy giữa thực tế và lý thuyết có chênh lệch lớn mà có nguy cơ ảnh hưởng đến quyền lợi của ngân hàng thì lập tức ngân hàng phải có phương án đề phòng ngừa ngay.

- Việc tái xét thực chất là xét lại những gì đã xét trong bước phân tích tín dụng. Do đó, để có cơ sở tái xét và để đảm bảo việc tái xét được thực thi, ngân hàng phải quy định trong điều khoản ràng buộc của hợp đồng tín dụng.

- Việc tái xét, tùy vào từng trường hợp cụ thể, có thể thực hiện bằng các cách sau đây:

+ Ngân hàng tiếp cận trực tiếp với khách hàng.

+ Khách hàng phải đến ngân hàng để cung cấp thông tin.

+ Khách hàng gửi các mẫu báo cáo theo yêu cầu

của ngân hàng.

II. Tái xét

1. Nội dung của tái xét:

Việc tái xét thực chất là xét lại những nội dung đã xét trong bước phân tích tín dụng. Các nội dung phân tích tín dụng như sau:

1.1. Những yếu tố mang tính chất định tính:

Khách hàng vay phải có tư cách pháp lý:

- Đối với cá nhân: Phải có đủ năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và phải chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật.

- Đối với khách hàng là tổ chức kinh tế:

+ Quyết định thành lập của cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật hoặc giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh

+ Điều lệ hoạt động của doanh nghiệp đối với doanh nghiệp có điều lệ hoạt động theo quy định của pháp luật

+ Quyết định bổ nhiệm Chủ tịch Hội đồng quản trị, người đại diện pháp nhân (Tổng giám đốc/Giám đốc/Chủ nhiệm hợp tác xã), Kế toán trưởng.

+ Giám đốc phải có tư cách pháp lý (đủ 18 tuổi; không bị các bệnh về tâm thần; không trong thời gian bị án)

Khách hàng vay phải có uy tín:

- Uy tín trong quan hệ tín dụng là thái độ, là phẩm chất như: Sẵn lòng trả nợ; mong muốn trả nợ; kiên quyết trả nợ.

- Uy tín của khách hàng bộc lộ ở các điểm sau đây:

+ Hồ sơ lịch sử của người vay

+ Danh tiếng (dư luận)

+ Kết quả phỏng vấn

Người vay phải có năng lực tạo lợi nhuận

Điều kiện cần:

- Kiến thức: Bằng cấp về kinh tế

- Có kinh nghiệm.

Điều kiện đủ:

- Các chỉ số thể hiện năng lực tạo lợi nhuận của khách hàng vay:

+ Tần số tạo lợi nhuận: Là số lần tạo được được lợi nhuận đến thời điểm xem xét của khách hàng vay. Tần số tạo lợi nhuận càng lớn, chứng tỏ khả năng tạo lợi nhuận của khách hàng càng tốt.

+ Vòng quay vốn: Vòng quay vốn = Doanh thu (theo giá vốn)/Vốn bình quân.

Nếu vòng quay vốn của người vay = Vòng quay vốn trung bình của ngành đó: thể hiện xu hướng của

tài sản đang được khách hàng sử dụng ở mức trung bình hoặc có chiều hướng phát triển.

+ Tỷ suất lợi nhuận: Tỷ suất lợi nhuận = Lợi nhuận/Doanh thu

Nếu tỷ suất lợi nhuận = Tỷ suất lợi nhuận trung bình của ngành thì người vay có năng lực tạo lợi nhuận.

Người vay phải có mục đích kinh doanh chấp nhận được:

- Mục đích kinh doanh phải hợp pháp, phù hợp với quy định trong chính sách tín dụng của từng ngân hàng.

- Kinh doanh phải phù hợp với giấy phép đăng ký kinh doanh

Người vay phải có môi trường kinh doanh tốt:

- Chỉ số lạm phát phải ổn định hoặc ở mức dự báo được

- Ngành mà người vay đầu tư đang có xu hướng phát triển.

- Không có biến động hoặc biến động không lớn về các yếu tố chính trị, kinh tế, xã hội.

1.2 Những yếu tố mang tính chất định lượng:

Người vay phải có nguồn trả nợ:

Ngân hàng kỳ vọng ở khách hàng 4 dòng trả nợ (từ hiệu quả của phương án; năng lực tài chính của chủ dự án (nếu dự án không phát huy hiệu quả thì chủ đầu tư có thể dùng nguồn khác để trả nợ); tài sản bảo đảm (chỉ trường hợp phải phát mại tài sản); khả năng phát hành trái phiếu (vay nợ)) của khách hàng.

a. Dòng 1: Hiệu quả của dự án.

Một phương án án có hiệu quả, thể hiện:

- Tính cần thiết của phương án: Phải phù hợp với đường lối vĩ mô (Nghị quyết của đại hội Đảng, nghị quyết của địa phương, nghị quyết của ngân hàng)

- Tính khả thi của phương án: Khả thi về lao động; khả thi về thiết bị, công nghệ; khả thi về nguyên liệu; khả thi về quản lý; khả thi về môi trường; khả thi về thị trường..

- Tính hiệu quả của phương án.

- Đánh giá dự án về mặt kỹ thuật.

- Tiến độ thi công, thời gian đưa phương án vào hoạt động.

b. Dòng 2: Năng lực tài chính:

Năng lực tài chính được gọi là tốt nếu:

- Tổng tài sản $\geq$ Tổng tài sản trung bình của ngành.

- Từng thành phần tài sản tốt.

- Hệ số đòn cân và thanh khoản nói chung ≥ 1 .

- Hệ số hoạt động và hệ số lợi nhuận $\geq$ trung bình của ngành đó.

- Kết quả của bảng lưu chuyển tiền tệ cho thấy khách hàng có tiền để trả.

Để thấy rõ được năng lực tài chính, cần phân tích các bước như sau:

• **Bước 1:** Đánh giá tổng quan các khoản mục:

+ Tổng tài sản: so sánh với trung bình ngành để thấy quy mô đã phù hợp chưa

+ Vốn chủ sở hữu: để thấy năng lực về vốn chủ sở hữu của người vay

+ Các khoản phải thu: Nếu các khoản phải thu quá lớn cho thấy người đi vay đang ở thế yếu so với các đối thủ cạnh tranh khác.

+ Hàng tồn kho: Nếu hàng tồn kho quá nhiều (nếu không phải là các ngành kinh doanh thời vụ) thì có nghĩa là người vay không có chiến lược tiêu thụ sản phẩm tốt hoặc sản phẩm kém chất lượng hay không phù hợp với nhu cầu của thị trường.

• **Bước 2:** Tính các hệ số: Được chia làm 4 nhóm:

Nhóm 1: Hệ số đòn cân.

Vốn tự có là khả năng chịu đựng rủi ro còn các khoản nợ tạo nên áp lực.

Hệ số đòn cân được đo bằng biểu thức: Hệ số đòn cân = $\frac{\text{Vốn tự có}}{\text{Nợ}}$

Hệ số đòn cân được gọi là hợp lý được xác định tùy vào từng ngành, nhưng để đảm bảo nên > 1

Nhóm 2: Hệ số thanh khoản:

Hệ số thanh khoản được đo bằng:

$\frac{\text{Tài sản có thanh khoản cao}}{\text{Nợ}}$

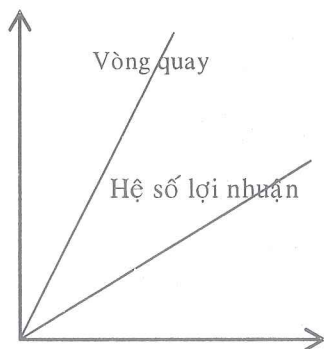
Hệ số thanh khoản phản ánh khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn của một doanh nghiệp một cách tức thì. Như vậy, cũng tùy từng ngành cụ thể mà hệ số thanh khoản có thể khác nhau nhưng nếu hệ số thanh khoản > 1 là tốt.

Nhóm 3: Hệ số hoạt động:

Hệ số hoạt động là vòng quay các loại (vòng quay vốn, vòng quay các khoản phải thu, phải trả...). Vòng quay vốn phản ánh xu hướng của tài sản.

Ví dụ: Vòng quay vốn = $\frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản lưu động bình quân}}$

Nếu vòng quay vốn $\geq$ vòng quay vốn trung bình của ngành thì phương án sử dụng tài sản đang có



xu hướng đi lên và ngược lại.

Nhóm 4: Hệ số lợi nhuận:

Hệ số lợi nhuận = $\frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Doanh thu}}$

Hệ số lợi nhuận phản ánh cường độ của xu hướng.

• **Bước 3:** Đánh giá bảng lưu chuyển tiền tệ:

Thực tế cho thấy có những doanh nghiệp kinh doanh có lãi nhưng lại không có khả năng trả nợ. Vì vậy, việc phân tích đơn thuần các hệ số doanh lợi của doanh nghiệp không đủ để kết luận doanh nghiệp có khả năng trả nợ vay (ngắn hạn) hay không mà cần thiết phải phân tích về các luồng tiền của doanh nghiệp trên báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

- Tài sản bảo đảm:

Tài sản bảo đảm là ý nghĩa của lòng tin (nghĩa là tin tuyệt đối thì không cần tài sản bảo đảm; không tin chút nào thì có tài sản bảo đảm bằng thừa; nửa tin nửa ngờ mới cần tài sản bảo đảm).

Tuy nhiên, trong thực tế hiện nay, để tránh nhầm lẫn trong sự nhận định không hoàn chỉnh về khách hàng vay, thì hầu hết các tổ chức tín dụng đều yêu cầu khách hàng vay phải có tài sản thế chấp. Điều đó sẽ giúp ngân hàng an tâm hơn về quyết định cho vay của mình, đồng thời tránh tâm lý ỷ lại không muốn trả nợ của khách hàng vì họ phải tính toán những cái được, cái mất khi thực hiện ý định không trả nợ.

- Phân hạng khách hàng

Việc phân hạng khách hàng sẽ cho thấy bức tranh toàn cảnh của chất lượng tín dụng, cơ sở để ngân hàng thực hiện chính sách lãi suất, trích lập dự phòng và là căn cứ để ngân hàng tổ thái độ (thưởng, ngừa, xử).

Hạng của khách hàng chỉ độ rủi ro tiềm ẩn của khách hàng đó. Có thể chia làm 5 hạng:

Hạng của khách hàng phản ánh đồng thời hai yếu tố: một bên là ý chí, nguồn trả nợ và một bên là giá trị tài sản thế chấp. Hạng của khách hàng được ký hiệu bằng 2 ký tự, thường là bằng ký tự La Mã hoặc bằng chữ cái hoặc cả hai.

Trong đó:

- Một loại ký tự quy định: ý chí; nguồn trả nợ. Ví dụ: I, II, III, IV, V

- Một loại ký tự phản ánh giá trị tài sản bảo đảm. Ví dụ: A, B, C, D, E

Nội dung của từng hạng như sau:

+ Nếu xét theo ý chí và nguồn trả nợ:

I: Hồ sơ ít rủi ro: Nghĩa là nghĩa vụ trả nợ ở mức chắc chắn (có thể có một vài yếu kém nhỏ về dòng tiền).

II: Hồ sơ rủi ro trung bình: Nghĩa vụ trả nợ ở mức

chắc chắn, nhưng có một vài yếu kém lớn về dòng tiền mà ngân hàng phải quan tâm.

III: Hồ sơ rủi ro cao hơn mức trung bình: Nghĩa vụ trả nợ ở mức chắc chắn, nhưng có một vài yếu kém lớn về dòng tiền, nhưng là yếu kém có tính nhất thời.

IV: Hồ sơ có rủi ro cao: Nghĩa vụ trả nợ ở mức mạo hiểm vì có một số yếu kém lớn về dòng tiền nhưng có tính chất bản chất.

V: Hồ sơ không trả khê đọng: Là hồ sơ loại IV nhưng chắc chắn không thu được lãi, thậm chí không thu được gốc, thậm chí mất cả án phí nếu đưa khách ra tòa.

+ Nếu xét theo giá trị tài sản bảo đảm:

Mỗi ngân hàng căn cứ vào mức độ cạnh tranh mà đưa ra một bảng để thống nhất hạng cho tài sản bảo đảm. Ví dụ:

Hạng	Giá trị tài sản bảo đảm khi phát mại so với dư nợ
A	140%
B	110%
C	80%
D	50%
E	20%

2. Mục đích của tái xét:

Tái xét nhằm các mục đích sau đây:

- Kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay.
- Kiểm tra lại tài sản bảo đảm.
- Phân lại hạng khách hàng.

Trong đó việc đánh giá phân lại hạng của khách hàng là yếu tố quan trọng nhất, vì thực ra việc sử dụng vốn vay đúng mục đích cũng như kiểm tra lại tài sản bảo đảm tiền vay cũng đã nằm trong tiêu chí phân hạng của khách hàng.

Mỗi lần tái xét, phải lấy được các số liệu sau:

+ Các yếu tố định tính (pháp lý; uy tín; năng lực tạo lợi nhuận; mục đích sử dụng vốn vay; môi trường kinh doanh)

+ Số thực tế về dòng tiền (doanh thu, vốn tự có, phải thu, phải trả, tồn kho)

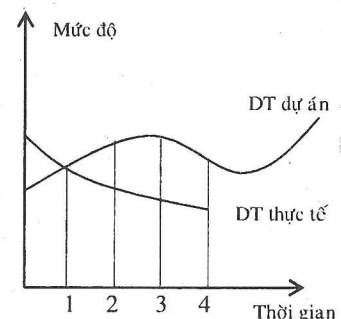
+ Tài sản bảo đảm (pháp lý; giá trị; thị trường; tài

sản có bị cầm).

Trên cơ sở số liệu thực tế đã thu thập được, ngân hàng tiến hành các bước sau đây:

2.1. Phân loại lại khách hàng

Cách 1: Dùng phương pháp đồ thị:



+ Mỗi khách hàng, ngân hàng tiến hành lập một đồ thị với:

- . Trục tung là mức độ của chỉ tiêu
- . Trục hoành là thời gian được chia phù hợp với thời điểm tái xét

+ Lấy số liệu dòng tiền trên hồ sơ vay đặt lên đồ thị ta có đường đồ thị dòng tiền của khách hàng

+ Lấy số liệu trên biên bản tái xét.

Nếu ở một tháng nào đó tổng dòng tiền thực tế sai biệt so với kế hoạch nếu quá một mức nào đó (do ngân hàng ấn định) thì hạng hồ sơ thay đổi.

Cách 2: Phương pháp dùng bảng

- Ví dụ: Để theo dõi trong 5 tháng, mỗi khách hàng được lập một bảng theo dõi như sau:

Thời gian	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5
Chỉ tiêu					
Doanh thu	KH TT	KH TT	KH TT	KH TT	KH TT
Tồn kho	KH TT	KH TT	KH TT	KH TT	KH TT
Phải thu	KH TT	KH TT	KH TT	KH TT	KH TT
Phải trả	KH TT	KH TT	KH TT	KH TT	KH TT

Nếu tổng dòng tiền thực tế sai biệt so với kế hoạch quá một mức nào đó thì hạng của hồ sơ có thể thay đổi.

Cách 3: Phương pháp tại chỗ:

Ngay sau khi có số liệu của tái xét, lấp tức ngân hàng so sánh với số kế hoạch. Nếu tổng dòng tiền thực tế sai biệt so với kế hoạch quá một mức nào đó thì hạng của hồ sơ sẽ thay đổi.

2.2. Tổ thái độ

- Nếu hồ sơ vẫn ở nhóm I, II, III thì ngân hàng tiếp tục tái xét ở những kỳ tiếp theo (hồ sơ được lưu ở phòng tín dụng).

- Nếu hồ sơ thuộc loại IV: Hồ sơ được chuyển sang bộ phận chuyên môn hoá đó là bộ phận quản lý rủi ro cao, là bộ phận chuyên thực hiện các giải pháp ngừa.

- Hồ sơ loại V: Hồ sơ được chuyển sang một bộ phận chuyên môn hoá được gọi là bộ phận truy hồi tài sản.

2.3. Ngừa rủi ro

Ngừa rủi ro là các giải pháp không dùng đến luật, là giải pháp mang tính kinh doanh. Trong đó ngân hàng và khách tìm cách để nâng dòng tiền của khách lên.

- Việc nâng dòng tiền là do khách hàng thực hiện. Do đó, toàn bộ nỗ lực ngừa tập trung vào việc tìm được thiện chí từ phía khách hàng.

Kết quả của việc tìm thiện chí có 2 trường hợp:

+ Khách hàng chấp nhận hợp tác: Nhân viên rủi ro thiết lập một phương án ngừa, rồi thoả thuận với khách và trình cho trưởng bộ phận.

+ Không tìm được sự hợp tác, thông thường trong trường hợp này ngân hàng tiếp tục thuyết phục, nếu vẫn không nhận được sự hợp tác của khách hàng thì ngân hàng chuyển sang bộ phận xử lý rủi ro.

Phương án ngừa được thiết lập trong đó giải pháp ngừa là quan trọng. Tổng các biện pháp ngừa gồm:

- Biện pháp nâng vốn tự có: Bán thêm cổ phiếu; nâng mệnh giá cổ phiếu; sáp nhập

- Bán bớt tài sản: bán bớt những tài sản không có hiệu quả trong quá trình sử dụng sản xuất, kinh doanh.

- Giảm tồn kho: Giảm giá bán; giải phóng hàng tồn kho để giảm chi phí lưu kho

- Giảm phải thu: tạo nhân sự chuyên đi thu các khoản phải thu; bán khoản phải thu cho công ty mua nợ; cầm cố các khoản phải thu.

- Cho vay thêm:

- Phải chứng minh được rằng khách hàng còn xu hướng tăng.

- Hợp đồng cho vay thêm được ký kết với những điều kiện rất hà khắc, đảm bảo khi cho vay thêm có thể thu được cả nợ mới và nợ cũ.

- Thoả hiệp: Trong trường hợp ngân hàng ở thế

yếu hơn (giá trị tài sản bảo đảm dư nợ; hợp đồng tín dụng có sơ hở về pháp lý; khách hàng ở tình trạng không còn tài sản) thì ngân hàng sẽ chấp nhận một mức trả nợ thấp, thậm chí thấp hơn rất nhiều so với dư nợ.

- Tăng doanh thu: hoạch định lại chính sách; thay đổi chính sách sản phẩm; thay đổi chính sách giá; tăng cường chiến lược Marketing; cải tiến, thay đổi chiến lược nhân sự.

- Quản lý tài sản thế nợ (không phải tài sản thế chấp): Ngân hàng trực tiếp quản lý tài sản của khách hàng để tiến hành thu nợ.

2.4. Xử lý

Xử lý được áp dụng trong các trường hợp sau đây:

- + Hồ sơ loại V.

- + Hồ sơ loại IV nhưng không tìm được sự hợp tác của khách hàng.

- + Hồ sơ loại IV nhưng thực hiện phương án ngừa không thành công.

- Xử lý là dùng luật, mà luật giữa các nước là khác nhau, nhưng các chế tài thông thường là:

- + Phạt bằng tiền: Chuyển nợ quá hạn.

- + Bán tài sản bảo đảm: Trước khi bán nên có ý kiến của các chuyên gia pháp luật; cần cân nhắc chi phí bán với số tiền thu được; đối với bất động sản trước khi bán thông thường ngân hàng thoả thuận với khách chấp nhận cho khách giữ lại một tỷ lệ nào đó nếu đó là chỗ ở duy nhất của khách hàng.

- + Yêu cầu tuyên bố phá sản.

- + Truy tố trước pháp luật.

Kết luận

Trong thực tế, mục tiêu cơ bản của hầu hết các NHTM là lợi nhuận, an toàn và sự lành mạnh của các khoản tín dụng. Do đó, một qui trình tín dụng được thiết kế hợp lý và áp dụng một cách linh hoạt sẽ góp phần giảm thiểu rủi ro, nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng của các NHTM. Tuy thuộc vào qui mô của từng ngân hàng, năng lực của đội ngũ nhân sự, mức độ ứng dụng công nghệ tin học, thời hạn cho vay, hình thức cho vay và lĩnh vực cho vay mà qui trình tín dụng có thể được thiết kế khác nhau. Nhưng, dù được thiết kế như thế nào đi chăng nữa thì thông tin của những vấn đề trên vẫn giữ một vai trò đặc biệt quan trọng, giúp cho các ngân hàng xác định khá chính xác về đối tượng vay vốn, uy tín, thiện chí trả nợ, tính khả thi của dự án đầu tư kinh doanh của khách hàng ■