

Insights and Recommendations

- **5 tiêu chí để cho vay:** nhân thân, tài sản đảm bảo (realty + car), phương án, chứng minh thu nhập, tài sản tích lũy
- Giới tính:
 - Số lượng khách hàng nữ nhiều hơn khách hàng nam. Tổng thu nhập của KH nữ cũng cao hơn so với KH nam. Nợ xấu của KH nữ (3: 155, 4: 103, 5: 111) cũng nhiều hơn KH nam (3: 93, 4: 78, 5: 69)
 - Các KH nữ có nhiều con cái hơn so với KH nam
- Độ tuổi:
 - Các KH từ 27-54t có thu nhập cao: đây là nhóm độ tuổi thuộc giai đoạn “dân số vàng”, đã có nhiều năm kinh nghiệm làm việc hoặc có sự nghiệp vững vàng. Nhóm tuổi này cũng có months_balance thấp => chủ yếu vay ngắn hạn
 - Phần còn lại là nhóm tuổi 20-26 và 58-69: mức thu nhập thấp hơn vì ở nhóm 20-26 họ còn đang là sinh viên hoặc chỉ mới đi làm, thu nhập chưa cao còn nhóm 58-69 là giai đoạn nghỉ hưu, thu nhập chủ yếu dựa vào lương hưu. Đồng thời months_balance đang ở mức cao => vay dài hạn.
 - Đối với nhóm tuổi 20-26 tuy đảm bảo được thời hạn trả nợ vì tuổi đời trẻ nhưng thu nhập k cao => khả năng trả nợ trễ hạn => tăng nhóm nợ
 - Đối với nhóm tuổi 58-69: vừa k đảm bảo được thu nhập, vừa k đảm bảo được thời hạn trả nợ. Một số ngân hàng/tổ chức chỉ cho phép người dưới 70t vay nợ thôi nên ở độ tuổi này họ khó có thể vay dài hạn được, mà vay ngắn hạn thì lãi suất cao => nợ xấu
 - => Giới hạn độ tuổi cho vay, phân hạn mức cho từng nhóm tuổi. VD dưới 30t nếu k đáp ứng đủ các tiêu chí vay thì chỉ đc vay với hạn mức bao nhiêu đó
- Nghề nghiệp: trừ cột NULL ra
 - Laborers đang chiếm số lượng đông nhất => họ có nhu cầu vay cao => cần chú ý đến nhóm đối tượng này vì “Laborer” lại bao gồm nhiều nhóm ngành trong các lĩnh vực khác nhau với nghiệp vụ khác nhau => phương án vay chưa chắc được đảm bảo, vẫn có khả năng hình thành nợ xấu
 - 3 nhóm ngành có tổng thu nhập theo sau Laborer là Manager, Core staff, Sales staff. Những người thuộc nhóm ngành này sẽ thường làm trong các bộ phận quan trọng của công ty => có thu nhập và trình độ học vấn cao => mục đích vay rõ ràng và khả năng trả nợ tốt
- Tài sản:
 - KH sở hữu nhà nhiều hơn so với sở hữu xe => (nếu business là NH) khuyến khích KH vay THẾ CHẤP bằng bất động sản vì đã có tài sản đảm bảo cho khoản vay + lãi suất thấp hơn so với vay tín chấp.
 - Có thể vay thế chấp bằng xe đối với những KH chưa có xe (vay tiền để mua xe) tuy nhiên cần yêu cầu chặt chẽ về thu nhập và phương án sử dụng khi vay tiền mua xe

- Solutions đối với các nhóm nợ xấu: lưu ý rằng dù doanh nghiệp đang k có nhiều nợ xấu nhưng phải ưu tiên kiểm soát để giảm nhóm nợ cũng như hạn chế rủi ro cho doanh nghiệp
1. ~~Đối với con nợ THẾ CHẤP: khởi kiện con nợ nhóm 3 trở lên nếu có hành vi trốn nợ, chặn liên lạc, thoát ly khỏi nơi cư trú hoặc giao dịch mua bán/hành chính ở nơi khác, con nợ chịu thụ án, k được xuất ngoại. Ngân hàng có quyền thuê công an, cảnh sát theo dõi và bắt con nợ (trước đó NH đã khai báo thông tin của con nợ cho các bên liên quan, vd vay BDS thì khai báo với phòng/sở tài nguyên, vay xe thì khai báo cho bên CSGT)~~
 - ~~— Phải giao tài sản thế chấp để ngân hàng bán lấy lại vốn và lãi hoặc đưa ra phương án thỏa thuận nào đó, nếu k đc thì khởi kiện~~
 - ~~— NH phải trích lập dự phòng: 3: 20%, 4: 50%, 5: 100%~~
 - ~~— Hỗ trợ KH nợ xấu, có thiện chí trả nhưng vì lí do bất khả kháng k đủ tài chính để trả: bán tài sản mà con nợ đang thế chấp cho bên khác, con nợ mới sẽ sở hữu tài sản thế chấp đó và được vay với lãi suất 0%, có thể nhờ người thân đứng tên tài sản đó,...~~
 2. Đối với con nợ TÍN CHẤP:
 - Trích lập dự phòng: Nhóm 3: 20%, Nhóm 4: 50%, Nhóm 5: 100% => đề phòng phá sản.
 - Chấp nhận bán nợ, từ bỏ con nợ => bán giá rẻ hơn cho bên đòi nợ mới

Nhóm nợ không phải là yếu tố duy nhất đánh giá hành vi KH. Việc bị tăng hạng nhóm nợ k chỉ do lí do chủ quan mà còn dựa trên lí do khách quan là thị trường KT. Đối với những con nợ như vậy họ thường chấp nhận bị tụt hạng (tín chấp) hoặc chấp nhận mất tài sản vào ngân hàng (thế chấp).

Tỉ lệ nhóm nợ xấu của NH/CTTC là rất thấp, đối với nhóm nợ này, tùy vào số tiền vay của con nợ mà cty sẽ có cách xử lí khác nhau, tiền ít thì từ bỏ, tiền nhiều thì bán nợ hoặc có các biện pháp riêng (làm ảnh hưởng tới uy tín của con nợ ở nơi làm việc, làm phiền gia đình, người quen).

Lịch sử vay của con nợ đều được lưu trên hệ thống Trung tâm Thông tin Tín Dụng, NH có thể dựa vào đó đồng thời thiết lập 1 hệ thống chấm điểm tín dụng (AI, cảm tính) riêng để đánh giá hành vi của người vay, từ đó quyết định có cho vay hay k => giảm thiểu đc rủi ro tăng nhóm nợ xấu.