

The background image shows a close-up of a building's exterior wall, featuring a grid of rectangular panels in shades of blue and grey. Superimposed on the bottom left are large, bold, white letters spelling "BANK".

NGÂN HÀNG X -

**PHÂN TÍCH TỔNG
QUAN,
CÁC KHOẢN CHO VAY,
XẾP HẠNG TÍN DỤNG &
ĐỀ XUẤT**

Nguyễn Quỳnh Chi
Hoàng Thái Minh
Trịnh Phú Thăng

Cloud9
G'Contest 2024
Round 3 - Presentation

A close-up photograph of a green credit card. A large, bold white letter 'S' is overlaid on the card's surface.

Năm 2020, do tác động của đại dịch COVID-19, tăng trưởng tín dụng của hệ thống ngân hàng Việt Nam chạm mức thấp nhất trong 7 năm. Các ngân hàng đang nằm trong thế khó khi đối mặt với các khoản nợ xấu cùng sự sụt giảm lợi nhuận trong bối cảnh các chính sách hỗ trợ lãi vay được ban hành.

A close-up photograph of a green credit card. A large, bold white letter 'C' is overlaid on the card's surface.

- Ngân hàng X có tỷ lệ bao phủ nợ xấu thấp hơn trung bình ngành, chất lượng khoản vay kém, nhiều khoản có nguy cơ trở thành nợ xấu.
- Sự phân tán danh mục khoản vay theo ngành nghề, loại khách hàng và kỳ hạn cũng phần nào gia tăng rủi ro.

A close-up photograph of a green credit card. A large, bold white letter 'Q' is overlaid on the card's surface.

- Ngân hàng X đang hoạt động hiệu quả ra sao so với thị trường?
- Chất lượng các khoản vay hiện tại có đảm bảo tuân thủ quy định?
- Làm thế nào để tối ưu hóa danh mục cho vay và quản lý rủi ro tốt hơn thông qua điều chỉnh kỳ hạn và lãi suất?

ANSWER 1: Tổng quan ngân hàng X có hiện trạng, các điểm đáng lưu ý sau khi so sánh với các ngân hàng khác:

Khả năng huy động vốn tốt

Mức tổng dư nợ đứng TOP 10

Tỷ trọng nợ quá hạn giảm

Nhóm Nợ tiêu chuẩn chiếm tỷ trọng cực cao

Tỷ lệ nợ xấu giảm dần

Có cơ cấu tổng dư nợ tương đối tốt

Hạn chế ảnh hưởng của lạm phát

ANSWER 2: Thông qua phân tích, các khoản vay của ngân hàng X có những điểm đáng chú ý sau:

Các khoản vay duy trì chất lượng tốt

Đa phần các khoản vay thuộc nhóm nợ đủ tiêu chuẩn

Cơ cấu chuyển dịch dư nợ theo kỳ hạn nhanh

Nợ ngắn hạn chiếm gần 44% tổng dư nợ

Tập trung vào một ngành nghề có lãi suất cho vay cao dẫn đến rủi ro cao

Nhóm khách hàng "Làm thuê & Sản xuất hộ gia đình" chiếm gần 49% tổng dư nợ, cho thấy sự phụ thuộc lớn.

Phân khúc khách hàng không đồng đều, rủi ro từ nhóm khách hàng

Nhóm khách hàng "Làm thuê & Sản xuất hộ gia đình" chiếm gần 49% tổng dư nợ, cho thấy sự phụ thuộc lớn.

Gặp khó khăn trước các khoản nợ xấu tương lai

Tỷ lệ bao phủ nợ xấu giảm còn 50.71%, trích lập dự phòng giảm mạnh xuống 0.23%

ANSWER 3: Để tối ưu hóa danh mục cho vay và quản lý rủi ro tốt hơn thông qua điều chỉnh kỳ hạn và lãi suất, ngân hàng X cần:

Phân khúc khách hàng dựa theo rủi ro

Xây dựng mô hình dự đoán khách hàng gian lận sử dụng thông tin dư nợ của khách hàng

**Trong đó: Các đặc điểm sử dụng để phân
khúc khách hàng**

Nhóm chỉ tiêu về áp lực trả nợ

Nhóm chỉ tiêu về đặc tính cam kết của khách hàng

Mức độ quan hệ khách hàng

Nhóm chỉ tiêu về mức độ tín dụng của khách hàng

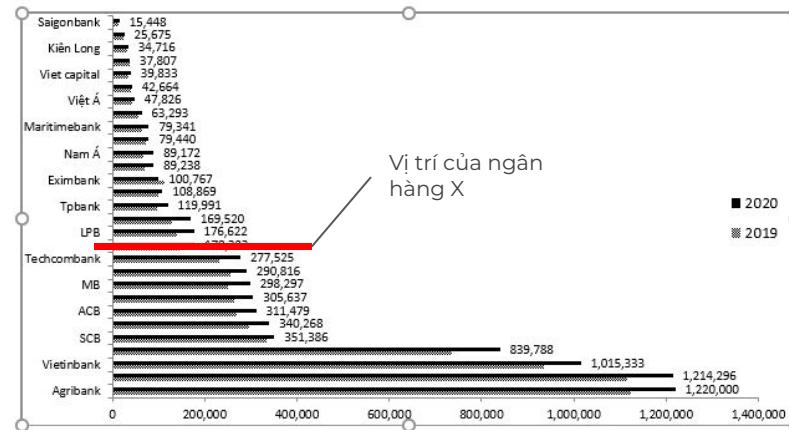
Nhóm chỉ tiêu về yếu tố ngoại cảnh

Phân khúc khách hàng cá nhân

Phân khúc khách hàng doanh nghiệp

Ngân hàng X: Tổng dư nợ cho vay nằm trong TOP 10 của các ngân hàng thương mại tính đến ngày 31/12/2020

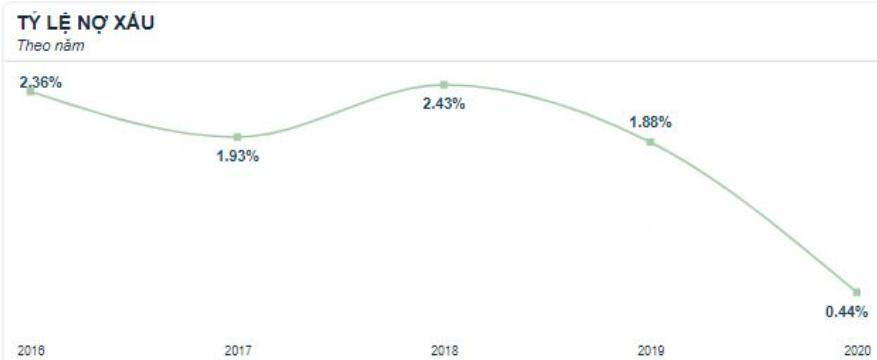
Ngân hàng X đã thể hiện khả năng huy động vốn tốt và hoạt động hiệu quả, vượt qua nhiều đối thủ trong ngành với mức dư nợ **118,810 tỷ đồng**.



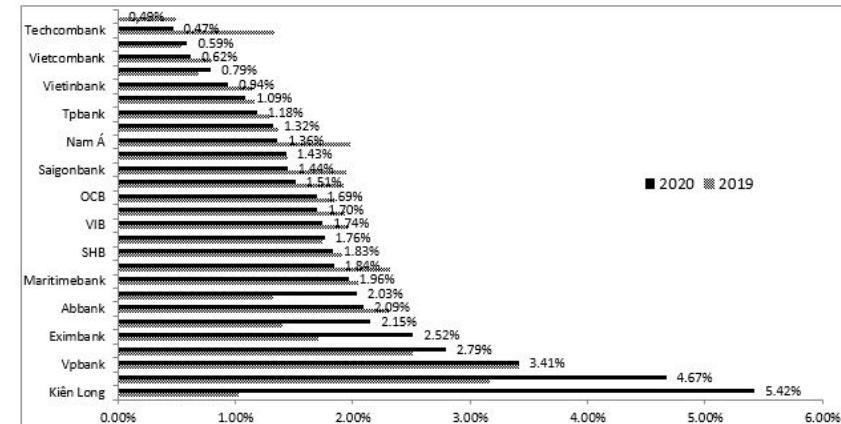
Biểu đồ 1: Dư nợ cho vay của các ngân hàng tính đến ngày 31/12/2020
(Tỷ Đồng)

Ngân hàng X: Tỷ lệ nợ xấu thấp trong các nhóm ngân hàng thương mại

Trong khi một số ngân hàng có tỷ lệ nợ xấu tăng mạnh, ngân hàng X duy trì tỷ lệ nợ xấu ở mức **0.44%** với tỷ lệ nợ **nhóm 1 - nhóm nợ đủ tiêu chuẩn** chiếm khoảng **99.19%** trong tỉ trọng.



Biểu đồ 2: Tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng X từ 2016 đến 2020



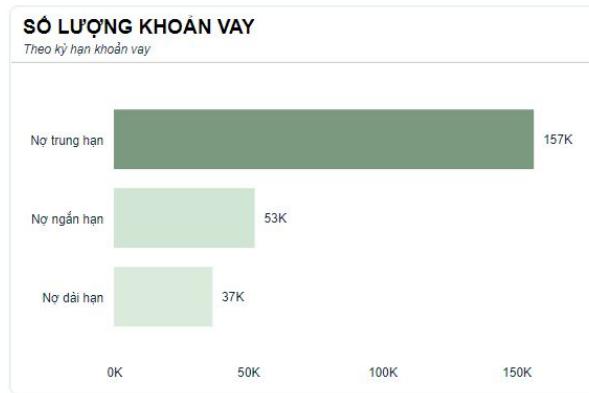
Biểu đồ 3: Tỷ lệ nợ xấu của các ngân hàng đến ngày 31/12/2020



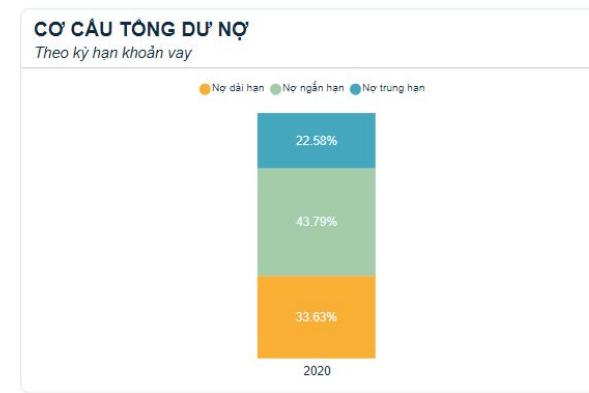
Tỷ lệ nợ xấu giảm dần qua các năm và thấp nhất vào năm 2020. Đây là một dấu hiệu tích cực cho thấy ngân hàng X đang có những chính sách để giảm tỷ trọng số nợ quá hạn xuống thấp nhất có thể.

Ngân hàng X: Cơ cấu dư nợ cho vay ngắn hạn tương đối tốt

Ngân hàng có tổng cộng **246 nghìn khoản vay** còn dư nợ, số lượng khoản vay nợ trung hạn chiếm số lượng nhiều nhất với **157 nghìn khoản**. Tuy nhiên, nợ dài hạn lại có cơ cấu tổng dư nợ lớn nhất chiếm khoảng **43.79%**.



Biểu đồ 4: Số lượng khoản vay của ngân hàng X theo kỳ hạn khoản vay



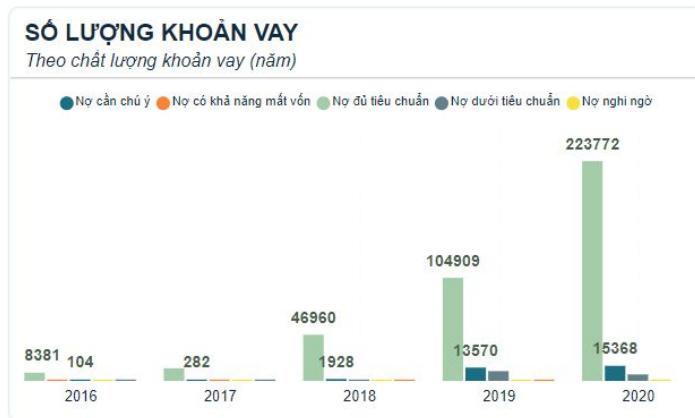
Biểu đồ 5: Cơ cấu tổng dư nợ theo thời hạn khoản vay

- Cơ cấu dư nợ cho vay ngắn hạn tương đối tốt vì tâm lý sợ đồng tiền mất giá trong giai đoạn Covid.
- Tuy nhiên, hạn chế việc cho vay trung - dài hạn sẽ mất đi nguồn lợi nhuận không nhỏ từ hoạt động này.

Ngân hàng X quản lý danh mục khoản vay hiệu quả với cơ cấu ổn định

Ngân hàng X đã duy trì một cơ cấu danh mục khoản vay tốt, thể hiện khả năng quản lý nợ và thu hồi lãi suất một cách hiệu quả qua các năm.

Nhóm nợ đủ tiêu chuẩn chiếm đa phần các khoản nợ, minh chứng cho **hiệu quả trong quản lý và thu hồi lãi** của ngân hàng.



Biểu đồ 6: Số lượng khoản vay theo chất lượng khoản vay giai đoạn 2016 - 2020

Mặc dù trong giai đoạn COVID, ngân hàng X đối mặt với sự gia tăng đáng kể trong nhóm nợ dưới tiêu chuẩn, dư nợ của nhóm nợ đủ tiêu chuẩn vẫn duy trì lớn hơn mức **96%**.



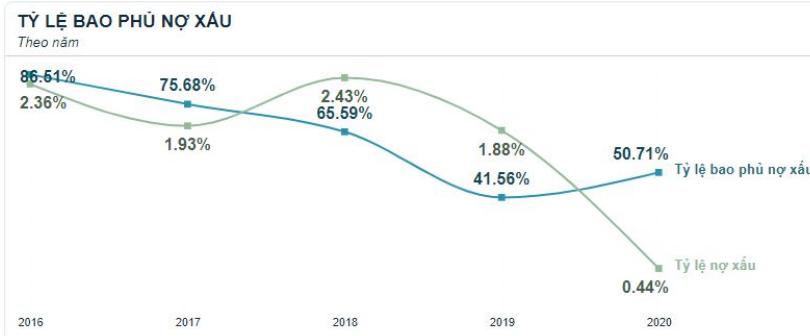
Biểu đồ 7: Tổng dư nợ theo chất lượng khoản vay 2016 - 2020 (Tỷ đồng)

Ngân hàng X dân có sự cân bằng giữa kiểm soát rủi ro và quản lý hiệu quả nguồn lực tài chính

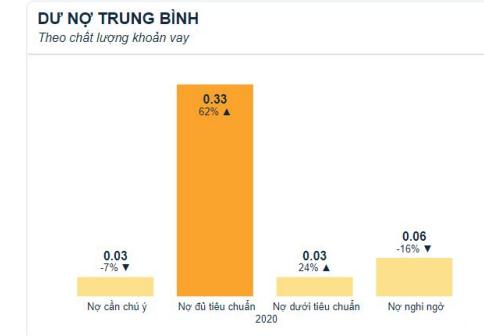
Sự cân bằng được thể hiện qua các chỉ số tích cực trong những năm gần đây.

Tỷ lệ nợ xấu và bao phủ nợ xấu của ngân hàng đã được **kiểm soát chặt chẽ**, với các biện pháp xử lý nợ xấu hiệu quả, đạt được những con số ấn tượng vào 2020.

Dư nợ trung bình của nhóm Nợ đủ tiêu chuẩn **cao vượt trội** so với các nhóm khác, góp phần duy trì trạng thái tín dụng tốt.



Biểu đồ 8: Tỷ lệ bao phủ nợ xấu giai đoạn 2016 - 2020



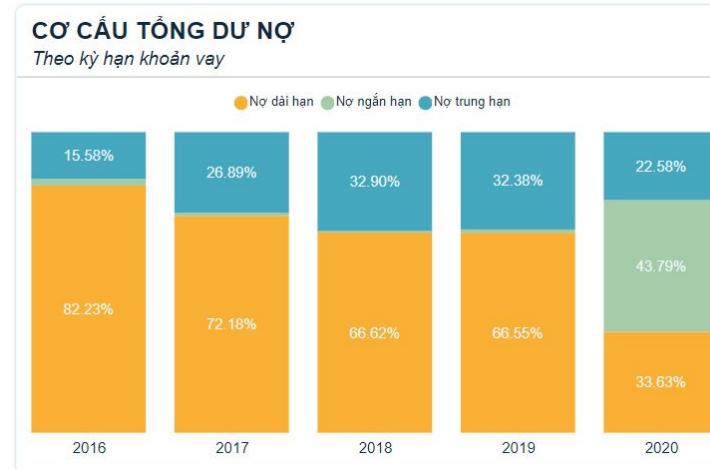
Biểu đồ 9: Dư nợ trung bình theo chất lượng khoản vay (Tỷ đồng)

Ngân hàng X áp dụng chiến lược **chuyển dịch cơ cấu** cho vay theo kỳ hạn

Ngân hàng X đã thể hiện sự hiệu quả trong thu hồi nợ và quản lý cơ cấu cho vay theo kỳ hạn, đặc biệt trong bối cảnh biến động kinh tế do đại dịch.

Trước 2020, tỷ trọng nợ ngắn hạn của ngân hàng **rất thấp**, cho thấy khả năng **thu hồi các khoản vay ngắn hạn tốt**.

Năm 2020 đã chứng kiến **sự gia tăng đáng kể** trong tỷ trọng các khoản vay ngắn hạn, chiếm **gần một nửa tổng giá trị** các khoản vay, nguyên nhân có thể do đại dịch.



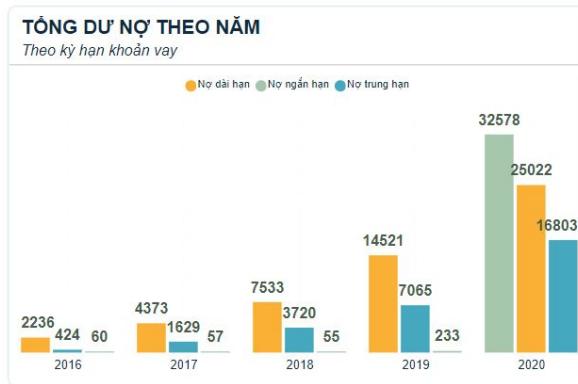
Biểu đồ 10: Cơ cấu tổng dư nợ theo kỳ hạn khoản vay 2016 - 2020

Ngân hàng X áp dụng chiến lược **chuyển dịch cơ cấu** cho vay theo kỳ hạn

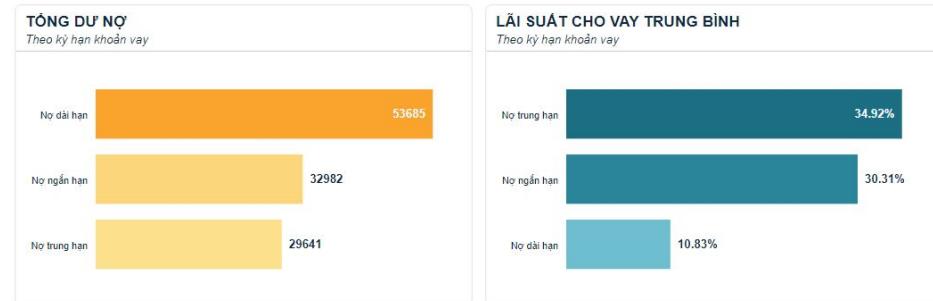
Ngân hàng X đã thể hiện sự hiệu quả trong thu hồi nợ và quản lý cơ cấu cho vay theo kỳ hạn, đặc biệt trong bối cảnh biến động kinh tế do đại dịch.

Cùng với việc **chuyển dịch từ nợ dài hạn sang trung hạn và ngắn hạn**, ngân hàng đã đáp ứng nhu cầu cấp bách của khách hàng trong thời kỳ khó khăn.

Sự duy trì ổn định từ nhóm nợ dài hạn đã giúp **giảm thiểu rủi ro và đảm bảo nguồn thu** cho ngân hàng trong tương lai.



Biểu đồ 11: Tổng dư nợ theo kỳ hạn khoản vay giai đoạn 2016 - 2020
(Tỷ Đồng)

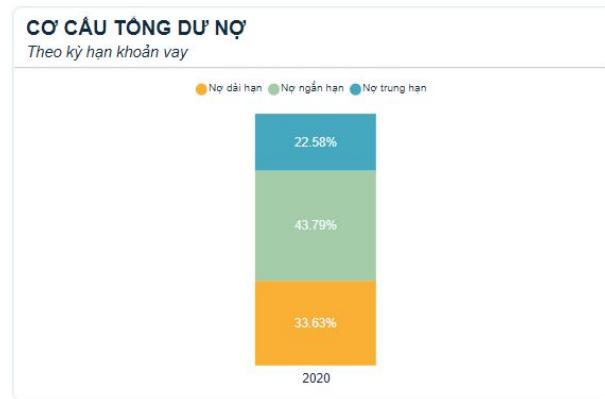


Biểu đồ 12: Tổng dư nợ và lãi suất cho vay trung bình theo kỳ hạn khoản vay

Chiến lược chuyển dịch cơ cấu và tối ưu lợi nhuận ngắn hạn

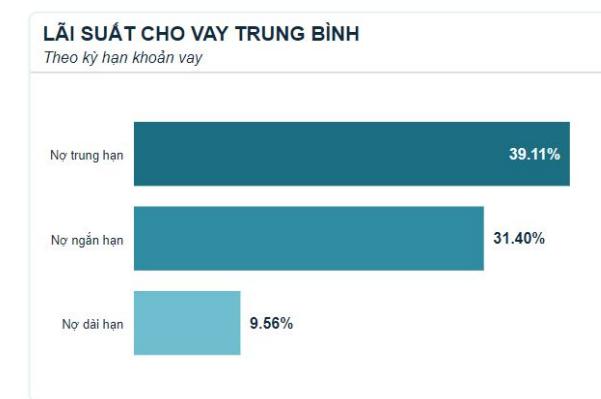
Ngân hàng có thể đã nhận ra sự cần thiết phải tăng cường tính linh hoạt trong danh mục cho vay của mình để phản ứng nhanh với các biến động thị trường, đồng thời giảm thiểu rủi ro lãi suất trong dài hạn.

Với cơ cấu **44% là nợ ngắn hạn**, ngân hàng X có thể **thích nghi** được với những biến động thị trường...



Biểu đồ 13: Cơ cấu tổng dư nợ theo kỳ hạn khoản vay năm 2020

... và đồng thời **tận dụng mức lãi suất cao** hơn để tối đa hóa lợi nhuận ngắn hạn, giảm thiểu rủi ro lãi suất trong dài hạn

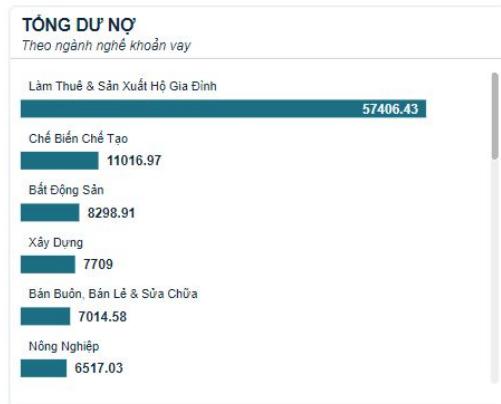


Biểu đồ 14: Lãi suất cho vay trung bình theo kỳ hạn khoản vay

Các khoản vay tập trung chính vào nhóm “Làm thuê & Sản xuất hộ gia đình”

Nhóm “Làm thuê & Sản xuất hộ gia đình” có nhu cầu vay vốn cao nhất, phản ánh sự phụ thuộc lớn vào các khoản vay để duy trì hoạt động sản xuất và sinh hoạt.

Với tổng dư nợ **chiếm gần 49%** tổng dư nợ của ngân hàng, nhóm này có nhu cầu vay rất lớn, cần vốn để duy trì hoạt động sản xuất nhỏ lẻ và sinh hoạt hàng ngày.



Biểu đồ 15: Tổng dư nợ theo ngành nghề khoản vay
(Tỷ Đồng)

Các khoản vay này chủ yếu là **trung hạn**, nhằm đáp ứng nhu cầu vốn để bù đắp cho sự biến động trong doanh thu và giúp nhóm này duy trì hoạt động sản xuất trong môi trường kinh doanh biến động.



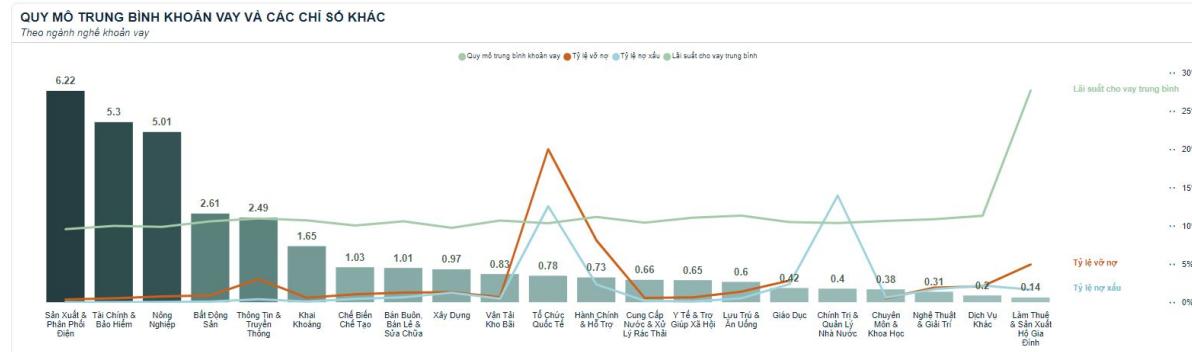
Biểu đồ 16: Số lượng các khoản vay theo ngành nghề và theo kỳ hạn

Đề xuất ngân hàng X điều chỉnh tỷ trọng vốn vay vào các ngành tiềm năng

Ngân hàng X nên cân nhắc điều chỉnh lại tỷ trọng vốn vay để tập trung vào các ngành tiềm năng, nhằm giảm thiểu rủi ro và tối ưu hóa lợi nhuận.

Ngành "**Làm Thuê & Sản Xuất Hộ Gia Đình**" có lãi suất cho vay trung bình cao nhất, ở mức **29.43%**, cho thấy đây có thể là ngành có rủi ro cao mặc dù nhu cầu vay vốn lớn.

Các ngành có tiềm năng thị trường và **tỷ lệ vỡ nợ thấp hơn** như tài chính & bảo hiểm, thông tin & truyền thông,... nên được cân nhắc để phân bổ lại vốn, từ đó giảm thiểu rủi ro và tăng cường sự ổn định trong danh mục cho vay.



Biểu đồ 17: Quy mô trung bình khoản vay và các chỉ số khác

Nhóm khách hàng chính và sự cần thiết của quản lý rủi ro tín dụng

Ngân hàng X chủ yếu phục vụ hai nhóm khách hàng chính là Cá nhân và Công ty, với tỷ trọng dư nợ tương đối cân bằng giữa hai nhóm này.

Tổng dư nợ của nhóm Công ty và Cá nhân không có sự chênh lệch lớn, lần lượt đạt **60,747.11 tỷ đồng** và **58,061.95 tỷ đồng**.



Biểu đồ 18: Tổng dư nợ theo loại khách hàng
(Tỷ Đồng)

Tuy nhiên, theo loại hình chủ sở hữu, các nhóm **Hộ kinh doanh, Cá nhân, Công ty cổ phần khác, và Công ty TNHH khác** có tỷ trọng dư nợ lớn và cần được quản lý, theo dõi chặt chẽ để giảm thiểu rủi ro tín dụng.

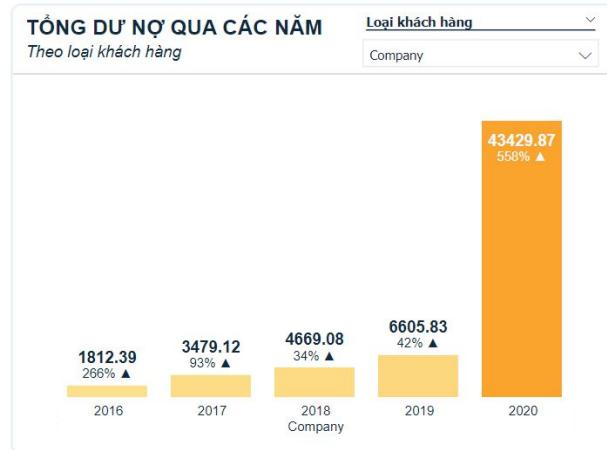


Biểu đồ 19: Tổng dư nợ theo loại chủ sở hữu
(Tỷ Đồng)

So sánh quản lý nợ giữa nhóm Company và Individual

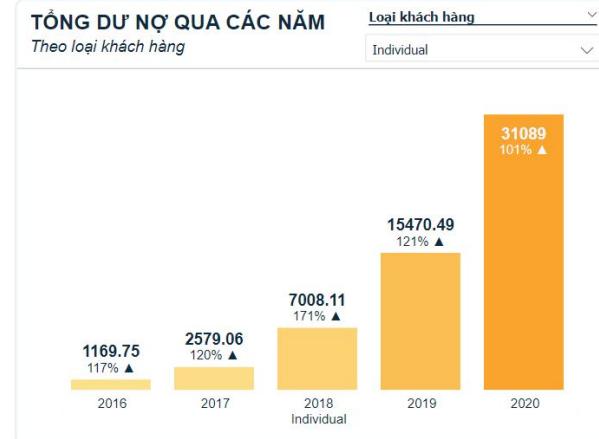
Ngân hàng X quản lý nợ nhóm doanh nghiệp hiệu quả hơn so với nhóm cá nhân, đặc biệt trong bối cảnh Covid-19.

Từ 2017-2019, dư nợ nhóm doanh nghiệp ổn định, dao động từ 3,000 đến 6,000 tỷ đồng, cho thấy **khả năng thu hồi nợ tốt**. Năm 2020, dư nợ tăng mạnh lên 43,429.87 tỷ đồng.



Biểu đồ 20: Tổng dư nợ qua các năm của khách hàng doanh nghiệp
giai đoạn 2016 - 2020 (Tỷ Đồng)

Ngược lại, dư nợ nhóm cá nhân vẫn cao vào năm 2019, do Covid-19 ảnh hưởng **nặng nề hơn đến khách hàng cá nhân với quy mô vốn nhỏ**.

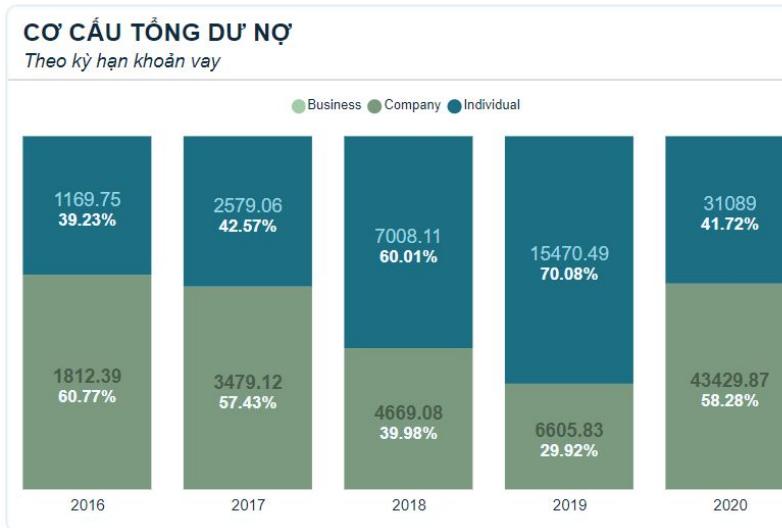


Biểu đồ 21: Tổng dư nợ qua các năm của khách hàng cá nhân
giai đoạn 2016 - 2020 (Tỷ Đồng)

So sánh quản lý nợ giữa nhóm Company và Individual

Ngân hàng X quản lý nợ nhóm doanh nghiệp hiệu quả hơn so với nhóm cá nhân, đặc biệt trong bối cảnh Covid-19.

Sự dịch chuyển vốn vay từ cá nhân sang doanh nghiệp phản ánh kỳ vọng vào sự phục hồi và tăng trưởng của doanh nghiệp sau đại dịch.

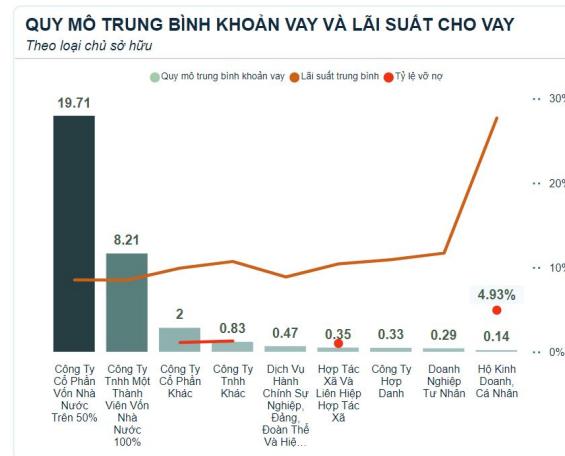


Biểu đồ 22: Cơ cấu tổng dư nợ theo kỳ hạn khoản vay giai đoạn 2016 - 2020

Tập trung tín dụng vào nhóm khách hàng tiềm năng

Ngân hàng X nên xem xét tập trung vào nhóm "Công Ty Cổ Phần Vốn Nhà Nước Trên 50%" do có mức độ tín nhiệm cao và không có tỷ lệ vỡ nợ.

Từ 2018 đến 2020, tổng dư nợ của các Công ty TNHH 1 thành viên có vốn nhà nước 100% và Hợp tác xã **giảm dần**, có thể do **sự thận trọng trước bất ổn kinh tế do Covid-19**.

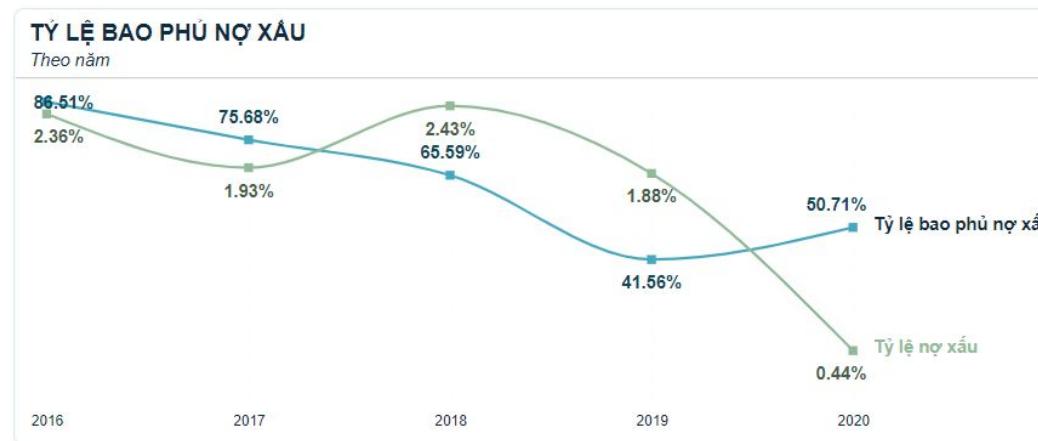


Biểu đồ 23: Quy mô trung bình khoản vay và lãi suất cho vay

Nguy cơ rủi ro tín dụng gia tăng

Ngân hàng X có thể đối mặt với rủi ro tín dụng do tỷ lệ bao phủ nợ xấu giảm mạnh.

Tỷ lệ bao phủ nợ xấu đã giảm từ **86.51%** năm 2016 xuống còn **50.71%** năm 2020, cho thấy **khả năng bảo vệ** ngân hàng trước **các khoản nợ xấu** đang suy giảm, dẫn đến nguy cơ rủi ro tín dụng tăng cao.



Biểu đồ 24: Tỷ lệ bao phủ nợ xấu giai đoạn 2016 - 2020

Nguy cơ không đủ bảo vệ trước rủi ro tín dụng trong tương lai

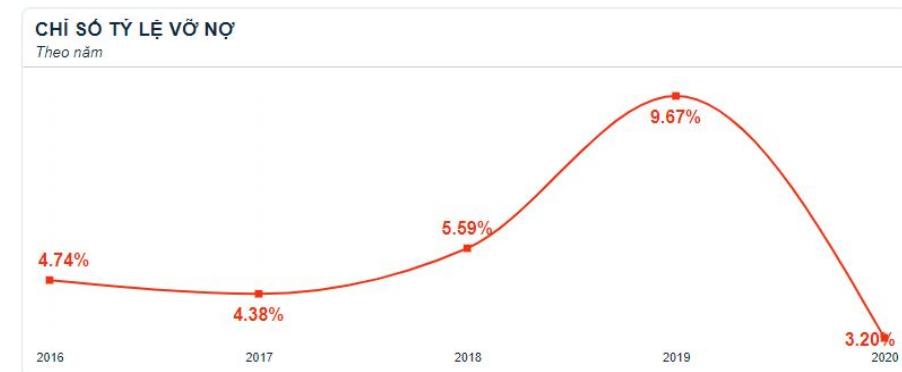
Ngân hàng X có thể không đủ bảo vệ trước rủi ro tín dụng do giảm mức trích lập dự phòng.

Tỷ lệ dự phòng rủi ro giảm từ **2.05%** năm 2016 xuống còn **0.23%** năm 2020, cho thấy ngân hàng đang giảm mức độ trích lập dự phòng, có thể là nguyên nhân chính dẫn đến **suy giảm tỷ lệ bao phủ nợ xấu**.



Biểu đồ 25: Tỷ lệ dự phòng rủi ro giai đoạn 2016 - 2020

Dù tỷ lệ vỡ nợ giảm từ **9.67%** năm 2019 xuống **3.20%** năm 2020, mức độ trích lập dự phòng vẫn **giảm mạnh**, đặt ngân hàng vào tình thế rủi ro tín dụng trong tương lai.



Biểu đồ 26: Chỉ số tỷ lệ vỡ nợ giai đoạn 2016 - 2020

Giảm áp lực trích lập dự phòng đối với các khoản vay COVID

Ngân hàng X đã được giảm áp lực trích lập dự phòng trong ngắn hạn đối với các khoản vay phân loại nợ COVID.

Tỷ lệ dự phòng rủi ro cho các khoản vay COVID tăng từ **0.08%** năm 2016 lên **0.15%** năm 2020, cho thấy sự gia tăng trong quản lý rủi ro. Tuy nhiên, mức này đã giảm từ mức cao nhất **0.32%** năm 2019 do ảnh hưởng của Thông tư 01/2020/TT-NHNN.

Ngân hàng chỉ cần trích lập dự phòng cho các khoản nợ không thuộc diện được cơ cấu lại hoặc giữ nguyên nhóm nợ, **giảm áp lực trích lập trong ngắn hạn**.



Biểu đồ 27: Tỷ lệ dự phòng rủi ro của các khoản vay COVID
giai đoạn 2016 - 2020

Tỷ lệ trích lập dự phòng

Mặc dù tỷ lệ trích lập dự phòng tổng thể của ngân hàng trong năm 2020 có thể **thấp hơn** so với các năm không có Thông tư, tuy nhiên tỷ lệ trích lập dự phòng của ngân hàng vẫn được xác định theo **Thông tư 11/2021/TT-NHNN** với tỷ lệ như sau:

Nhóm nợ		Tỷ lệ dự phòng
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%

Bảng 1: Nhóm nợ và tỷ lệ dự phòng

Phân khúc khách hàng theo các tiêu chí xếp hạng, rủi ro khoản vay.

Mục tiêu

Với mục tiêu **tối ưu lợi nhuận** từ các khoản vay, ngoài các chiến lược khuyến khích vay nợ thì ngân hàng cũng cần quản lý rủi ro từ các khoản nợ.

Phương pháp

Và để đánh giá chính xác nhất về mức độ rủi ro của các khoản nợ với từng khách hàng, nhóm thực hiện xây dựng **mô hình machine learning** để tìm ra những đặc điểm chung của các khách hàng có rủi ro tín dụng cao và những khách hàng bình thường.



Đầu ra

Từ đó, đề xuất ra mức lãi suất phù hợp cho từng nhóm

Phân khúc khách hàng theo các tiêu chí xếp hạng, rủi ro khoản vay.

Nhóm thực hiện phân khúc khách hàng dựa theo 14 features, có thể chia thành 5 nhóm chính như sau:

1

Nhóm chỉ tiêu về áp lực trả nợ

2

Nhóm chỉ tiêu về đặc tính cam kết của khách hàng

3

Mức độ quan hệ khách hàng

4

Nhóm chỉ tiêu về mức độ tín dụng của khách hàng

5

Nhóm chỉ tiêu về yếu tố ngoại cảnh

Phân khúc khách hàng theo các tiêu chí xếp hạng, rủi ro khoản vay.

Và **nhóm xác định biến phụ thuộc** ở đây là **CIFMAX**: đánh giá mức rủi ro cao nhất của khách hàng.

Hai nhóm khách hàng được chia ra ở đây là:

1

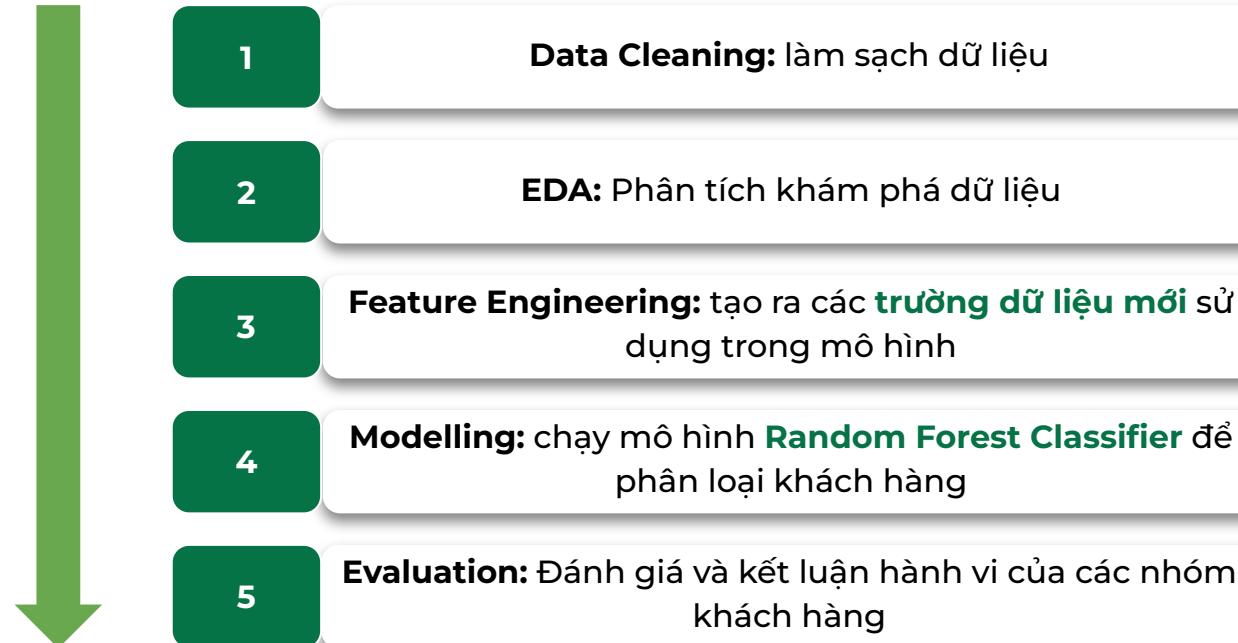
Nhóm khách hàng không gian lận (ký hiệu là 0)

2

Nhóm khách hàng gian lận (ký hiệu là 1)

Phân khúc khách hàng theo các tiêu chí xếp hạng, rủi ro khoản vay.

Nhóm sử dụng mô hình Random Forest Classifier để phân loại khách hàng dựa vào các thông tin về các khoản nợ. Quy trình xây dựng mô hình trải qua 5 bước như sau:



Phân khúc khách hàng theo các tiêu chí xếp hạng, rủi ro khoản vay.

Sau khi hoàn tất quá trình huấn luyện và kiểm thử mô hình trên tập kiểm tra, nhóm đã phát triển thành công mô hình phân loại khách hàng với **độ chính xác 97%**.

Hiệu quả mô hình

- Nhóm đã sử dụng chỉ số recall, một **thước đo quan trọng** trong bài toán phát hiện khách hàng gian lận.
- Recall là chỉ số then chốt vì nó đo lường **khả năng mô hình phát hiện tất cả các trường hợp gian lận** thực sự.

Ngữ Cảnh

- Trong ngữ cảnh này, việc bỏ sót (FN) một khách hàng gian lận có thể dẫn đến **những hậu quả nghiêm trọng** hơn nhiều so với việc báo động sai (FP).
- Do đó, **tối ưu hóa Recall** là ưu tiên hàng đầu, giúp đảm bảo mô hình có thể phát hiện được càng nhiều trường hợp gian lận càng tốt, từ đó giảm thiểu rủi ro cho doanh nghiệp.

Đề xuất lãi suất cho khách hàng cá nhân

Khách Hàng Cá nhân Rủi Ro Thấp (Nhóm Nợ 1 và 2)

Lãi suất: 6% - 8%

Phản ánh rủi ro thấp, cạnh tranh trên thị trường, phù hợp với điều kiện kinh tế và chính sách lãi suất, nhằm giữ chân khách hàng rủi ro thấp.

Thời hạn vay

Lên đến 20 năm (vay thế chấp), 5-7 năm (vay cá nhân)

Thời hạn dài hơn cho vay có bảo đảm để giảm rủi ro, thời hạn ngắn hơn cho vay cá nhân để quản lý rủi ro tín dụng và lãi suất.

Hạn mức vay

Giới Hạn Vay Cao

Khả năng tín dụng mạnh mẽ của khách hàng cho phép giới hạn vay cao hơn, đồng thời cung cấp mối quan hệ và cơ hội bán chéo sản phẩm tài chính khác.

Đề xuất lãi suất cho khách hàng cá nhân

Khách Hàng Cá nhân Rủi Ro Trung Bình (Nhóm Nợ 3)

Lãi suất: 6% - 10%

Phản ánh rủi ro vỡ nợ vừa phải, vẫn duy trì tính cạnh tranh, đồng thời bù đắp chi phí vốn và lạm phát.

Thời hạn vay

Lên đến 15 năm (vay thế chấp), 3-5 năm (vay cá nhân)

Thời hạn ngắn hơn để quản lý rủi ro, giảm khả năng không thanh toán kéo dài và cho phép ngân hàng đánh giá lại tình hình của khách hàng sớm hơn.

Hạn mức vay

Giới Hạn Vay Trung Bình

Giới hạn vay trung bình để kiểm soát sự tiếp xúc của ngân hàng, giảm thiểu nguy cơ thiệt hại lớn, có thể yêu cầu tài sản đảm bảo hoặc bảo lãnh bổ sung.

Đề xuất lãi suất cho khách hàng cá nhân

Khách Hàng Cá nhân Rủi Ro Cao (Nhóm Nợ 4 và 5)

Lãi suất: 10% - 15%

Được đặt cao để bù đắp rủi ro vỡ nợ đáng kể và đảm bảo lợi nhuận cho ngân hàng, đồng thời phải xem xét điều chỉnh theo các thay đổi kinh tế vĩ mô.

Thời hạn vay

1-3 Năm

Thời hạn ngắn giúp giảm thiểu rủi ro, cho phép ngân hàng đánh giá sớm hành vi trả nợ và thu hồi vốn nhanh hơn.

Hạn mức vay

Giới Hạn Vay Thấp

Giảm thiểu tổn thất tiềm ẩn với các khoản vay nhỏ hơn, yêu cầu tài sản đảm bảo hoặc người bảo lãnh để giảm rủi ro cho ngân hàng.

Đề xuất lãi suất cho khách hàng doanh nghiệp

Khách Hàng Doanh nghiệp Rủi Ro Thấp (Nhóm 1 và 2)

Lãi suất

Lý Do: Lãi suất hơi cao hơn lãi suất cơ bản (cộng 0,5% đến 1,5%), cạnh tranh nhưng phản ánh rủi ro thấp, đảm bảo lợi nhuận cho ngân hàng.

Ý Nghĩa Kinh Doanh: Cung cấp lãi suất cạnh tranh tăng cường lòng trung thành và thu hút thêm khách hàng rủi ro thấp.

Thời hạn vay

Lý Do: Các khoản vay trung và dài hạn (3-7 năm) giúp xây dựng mối quan hệ lâu dài với khách hàng tin cậy, tạo sự ổn định và khả năng dự đoán.

Ý Nghĩa Kinh Doanh: Thời hạn vay dài hơn cho phép khách hàng lập kế hoạch tài chính linh hoạt, tăng cơ hội đầu tư và nhu cầu vay vốn trong tương lai.

Ưu đãi bổ sung

Lý Do: Điều khoản thanh toán linh hoạt như thời gian ân hạn hoặc tái cơ cấu không phạt, công nhận rủi ro thấp và khuyến khích tiếp tục kinh doanh với ngân hàng.

Ý Nghĩa Kinh Doanh: Các ưu đãi này tăng sự hài lòng và giảm khả năng thanh toán sớm, duy trì thu nhập lãi suất cho ngân hàng.

Đề xuất lãi suất cho khách hàng doanh nghiệp

Khách Hàng Doanh nghiệp Rủi Ro Trung Bình (Nhóm 3: Nợ Dưới Tiêu Chuẩn)

Lãi suất

Lý Do: Lãi suất cao hơn (cộng 2% đến 4%) để bù đắp rủi ro tăng lên, phản ánh khả năng vỡ nợ cao hơn và nhu cầu dự phòng lớn hơn.

Ý Nghĩa Kinh Doanh: Mức lãi suất tăng giúp bù đắp chi phí dự phòng và quản lý rủi ro, trong khi vẫn giữ ở mức mà khách hàng có thể chi trả, giảm khả năng vỡ nợ.

Thời hạn vay

Lý Do: Thời hạn vay ngắn hơn (2-5 năm) hạn chế sự tiếp xúc của ngân hàng, cho phép đánh giá lại tình hình tài chính của khách hàng thường xuyên và điều chỉnh điều khoản nếu cần.

Ý Nghĩa Kinh Doanh: Giảm thiểu rủi ro khoản vay trả chậm không thể quản lý, đảm bảo ngân hàng có thể can thiệp sớm nếu tình hình tài chính của khách hàng xấu đi.

Ưu đãi bổ sung

Lý Do: Các phương án tái cơ cấu, yêu cầu thêm tài sản đảm bảo hoặc bảo lãnh, cung cấp thêm sự bảo mật cho ngân hàng và giúp khách hàng quản lý nợ hiệu quả.

Ý Nghĩa Kinh Doanh: Giảm rủi ro vỡ nợ trong khi cung cấp cho khách hàng sự linh hoạt, mang lại lợi ích cho cả hai bên.

Đề xuất lãi suất cho khách hàng doanh nghiệp

Khách Hàng Rủi Ro Cao (Nhóm 4 và 5)

Lãi suất

Lý Do: Lãi suất cao (cộng 5% đến 7%) để bù đắp rủi ro và nhu cầu dự phòng cao, phản ánh khả năng vỡ nợ đáng kể.

Ý Nghĩa Kinh Doanh: Mặc dù lãi suất cao, nhưng cần thiết để bù đắp tổn thất tiềm tàng và khuyến khích khách hàng cải thiện tình hình tài chính.

Thời hạn vay

Lý Do: Thời hạn rất ngắn (1-3 năm) để giảm thiểu sự tiếp xúc của ngân hàng và đảm bảo quay vòng nhanh chóng trong việc thu hồi vốn, cho phép đánh giá và đàm phán lãi thường xuyên.

Ý Nghĩa Kinh Doanh: Giới hạn thời gian vay giúp ngân hàng giảm thiểu rủi ro và khả năng mất mát tài chính đáng kể.

Ưu đãi bổ sung

Lý Do: Yêu cầu tài sản đảm bảo đáng kể hoặc bảo lãnh cá nhân, giới hạn số tiền vay và báo cáo tài chính thường xuyên để kiểm soát và giảm thiểu rủi ro.

Ý Nghĩa Kinh Doanh: Các biện pháp này cung cấp sự bảo mật lớn hơn cho ngân hàng, đồng thời cho phép khách hàng rủi ro cao tiếp cận tín dụng với các điều kiện nghiêm ngặt.

A photograph of two modern skyscrapers with glass facades, set against a deep blue sky with scattered white clouds. The buildings reflect the sky and clouds on their surfaces.

CẢM ƠN VÌ ĐÃ LẮNG NGHE

Tham khảo

tapchinganhang.gov.vn. (n.d.). *Rủi ro tín dụng và hiệu quả kinh doanh của các ngân hàng thương mại niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam*. [online] Available at:

<https://tapchinganhang.gov.vn/rui-ro-tin-dung-va-hieu-qua-kinh-doanh-cua-cac-ngan-hang-thuong-mai-niem-yet-tren-thi-truong-chung-k.htm>.

Tạp chí Kinh tế và Dự báo - Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2022). *Hoạt động của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam năm 2020: Thực trạng và một số khuyến nghị*. [online] Tạp chí Kinh tế và Dự báo - Bộ Kế hoạch và Đầu tư. Available at:

<https://kinhtevadubao.vn/hoat-dong-cua-he-thong-ngan-hang-thuong-mai-viet-nam-nam-2020-thuc-trang-va-mot-so-khuyen-nghi-22000.html#:~:text=N%E1%BB%A3%20x%E1%BA%A5u%20c%E1%BB%A7a> [Accessed 12 Aug. 2024].

Tạp chí Thị trường Tài chính - Tiền tệ. (n.d.). *Tác động của đại dịch COVID-19 và một số khuyến nghị cho ngành Ngân hàng tại Việt Nam*. [online] Available at:

<https://thitruongtaichinhiente.vn/tac-dong-cua-dai-dich-covid-19-va-mot-so-khuyen-nghi-cho-nganh-ngan-hang-tai-viet-nam-40289.html> [Accessed 26 Jun. 2022].