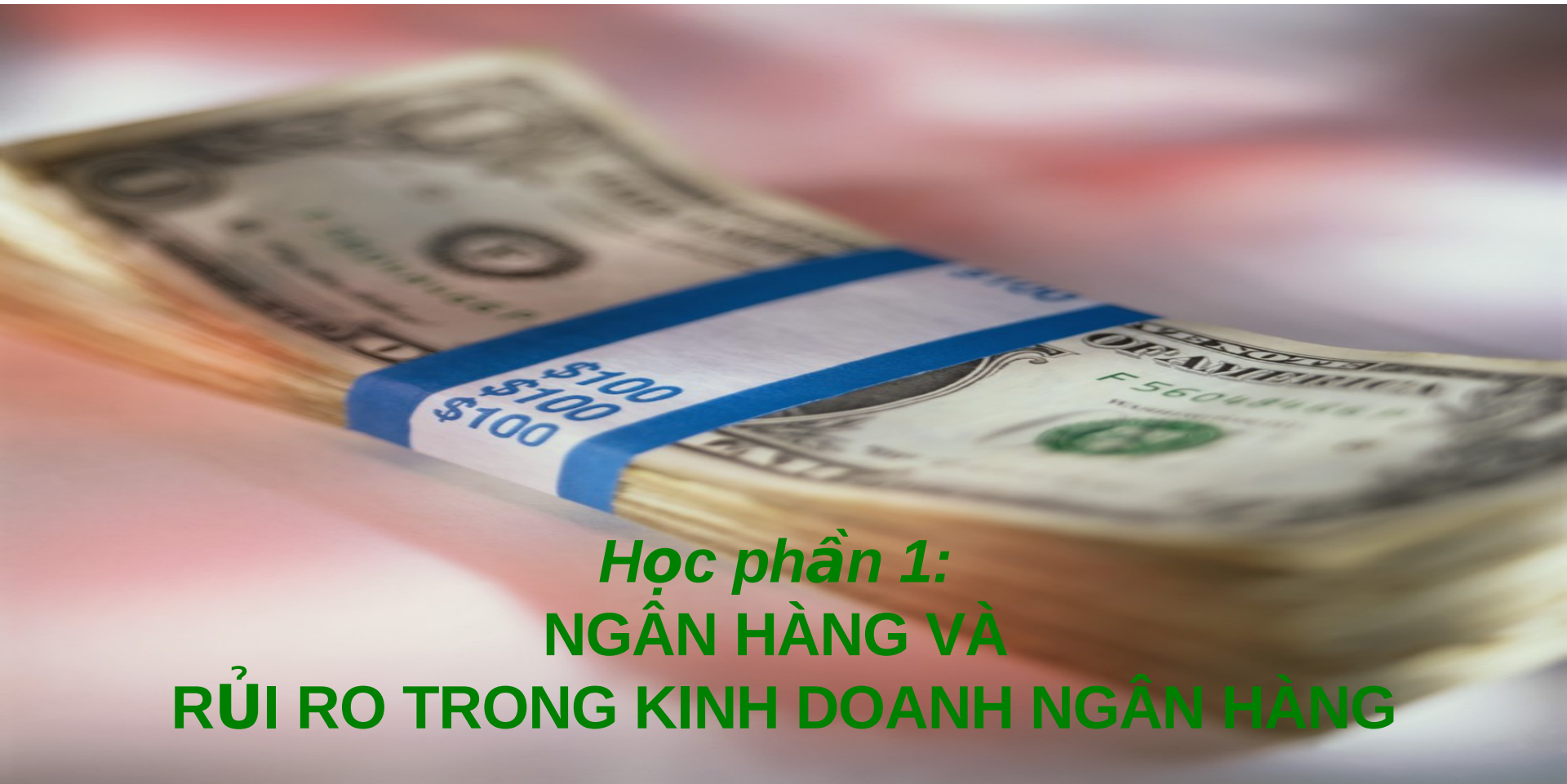


CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CHUYÊN VIÊN QUAN HỆ KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP BẬC CƠ BẢN



Học phần 1: NGÂN HÀNG VÀ RỦI RO TRONG KINH DOANH NGÂN HÀNG

Giới thiệu Giảng viên và Học viên

MỘT SỐ THỎA THUẬN

- Thời gian
- Điện thoại di động
- Trao đổi ý kiến trong giờ/ngoài giờ
- Cấu trúc tài liệu giảng dạy
- Bài kiểm tra
- Lối thoát khi có hoả hoạn

KỶ VỌNG CỦA ANH/CHỊ TRONG KHOẢ HỌC NÀY?

MỤC TIÊU CHƯƠNG TRÌNH

- ✓ Hiểu được bản chất của ngành kinh doanh ngân hàng
- ✓ Hiểu biết về thị trường ngân hàng và tài chính, cơ cấu thị trường, những người tham gia chủ yếu, vai trò của họ, các công cụ ...
- ✓ Hiểu được các rủi ro trong ngân hàng và tầm quan trọng của việc quản lý rủi ro
- ✓ Hiểu được vai trò của cán bộ tín dụng/quan hệ khách hàng trong kinh doanh ngân hàng

CHƯƠNG TRÌNH HỌC

Ngày 1:

1. Bản chất của kinh doanh ngân hàng
2. Thị trường ngân hàng

Ngày 2:

3. Các loại rủi ro trong ngân hàng
4. Vai trò của cán bộ tín dụng/quan hệ khách hàng trong kinh doanh ngân hàng

NGÀY 1

Bản chất của kinh doanh ngân hàng

Thị trường ngân hàng

Bản chất của kinh doanh ngân hàng

- ➔ Chuyên biệt
- ➔ Trung gian
- ➔ Chấp nhận rủi ro và quản lý rủi ro
- ➔ Trách nhiệm của các tổ chức tài chính trung gian

Vì sao kinh doanh ngân hàng là chuyên biệt?

1. Ngành ngân hàng bao gồm ít nhất bốn hoạt động kinh doanh nằm trong cùng một tổ chức
 2. Ngân hàng là cầu nối giữa các nhu cầu của khách hàng
 3. Ngân hàng có nghĩa là chấp nhận rủi ro và quản lý rủi ro
 - Các ngân hàng có tỷ lệ nợ so với vốn chủ sở hữu (tỷ lệ “đòn bẩy”) rất cao
 - Các khoản mục/nghĩa vụ ngoại bảng thường khá lớn và là nơi rủi ro đáng kể đối với ngân hàng
1. Doanh thu của ngân hàng đến từ tài sản có, tài sản nợ và các khoản mục/nghĩa vụ ngoại bảng
 2. Các ngân hàng chịu trách nhiệm về mặt xã hội trước nhiều nhóm người có lợi ích liên quan chứ không chỉ trước các cổ đông

Bốn hoạt động kinh doanh dưới một mái nhà

Mô hình kinh doanh

Phi ngân hàng

Ngân hàng

“Người bán lẻ”



Dịch vụ ngân hàng bán lẻ

“Dịch vụ chuyên nghiệp”



Dịch vụ ngân hàng “tư nhân”/Quản lý tài sản/Cho vay các công ty lớn

“Xưởng sản xuất”



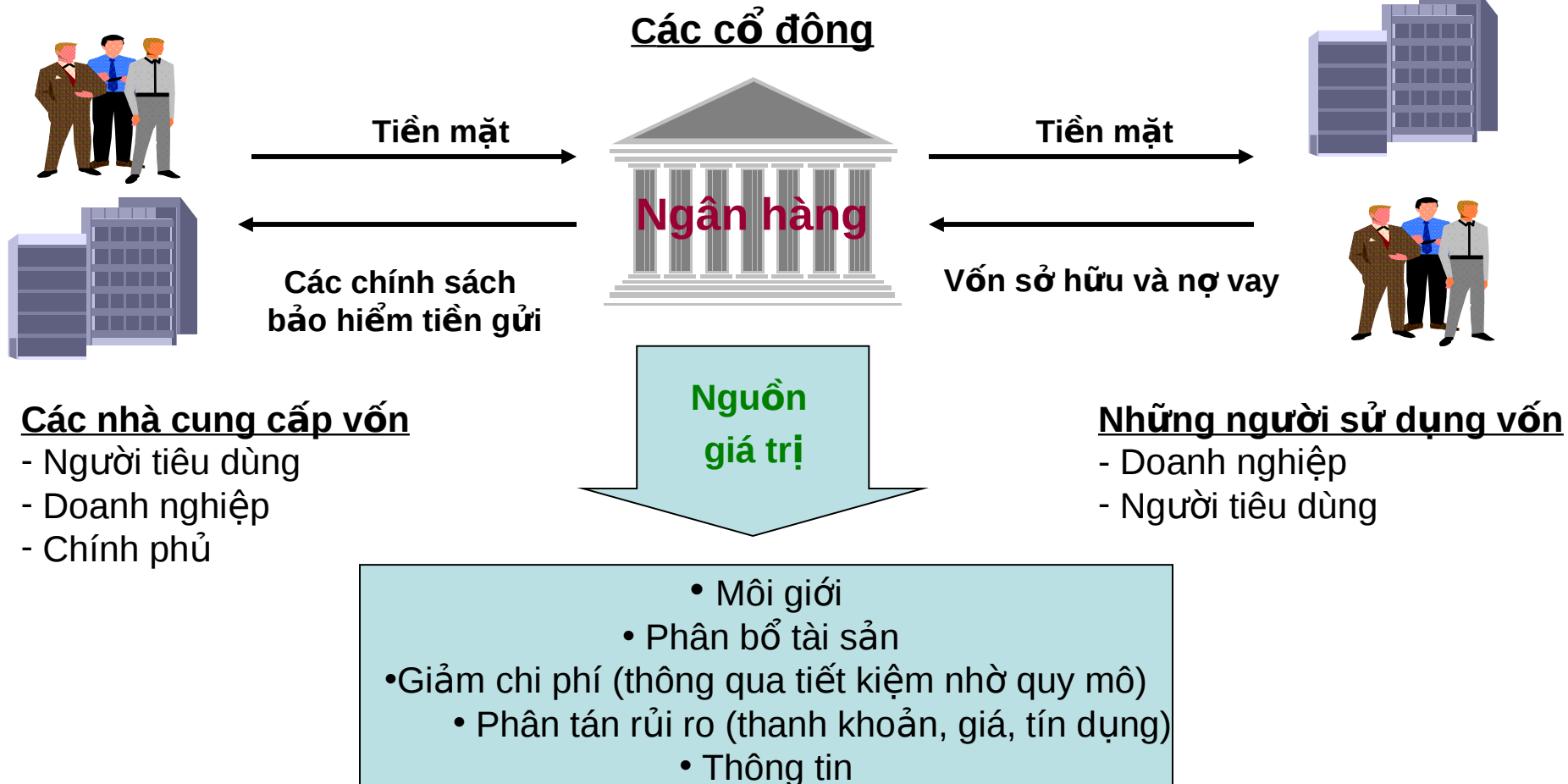
Nghiệp vụ cho vay thế chấp trả góp, thẻ tín dụng, v.v.

“Công ty Trading/Casino”



Dịch vụ vụ ngoại hối, “tự doanh”

VAI TRÒ TRUNG GIAN



CÁC LỢI ÍCH TRUNG GIAN ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG

- Trung gian về thời hạn
- Dịch vụ thanh toán/chi trả
- Trung gian về loại tiền (ngoại tệ)
- Phân bổ tín dụng (trong những lĩnh vực có nhu cầu đặc biệt như vay thế chấp bất động sản - home mortgages)
- Truyền đạt chính sách tiền tệ

LÀM CẦU NỐI GIỮA CÁC MỤC TIÊU KHÁC NHAU

- Người gửi tiền:
 - Tiện lợi
 - Lãi
 - An toàn
- Người đi vay:
 - Dịch vụ
 - Các điều kiện thuận lợi
 - Tư vấn
- Cổ đông:
 - Tỷ suất sinh lời trên vốn đầu tư (ROI) → ngân hàng là một doanh nghiệp kiếm ra lợi nhuận

..."Chúng ta không nên quên rằng chức năng kinh tế cơ bản của các thực thể được điều tiết này (ngân hàng) là chấp nhận rủi ro. Nếu chúng ta giảm thiểu việc chấp nhận rủi ro để giảm xác suất thất bại xuống đến bằng không thì theo định nghĩa, chúng ta đã loại bỏ chính mục đích của hệ thống ngân hàng"...

Alan Greenspan

CHẤP NHẬN RỦI RO VÀ QUẢN LÝ RỦI RO

Doanh thu của ngân hàng đến từ sự chấp nhận rủi ro và lấy một mức “giá” cho việc đó

→ Không rủi ro = Không doanh thu

Do đó, mục đích ở đây không phải giảm thiểu rủi ro mà là quản lý chúng một cách đúng đắn

(sẽ nói nhiều hơn về rủi ro trong Ngày 2)

Các ngân hàng đều có tỷ lệ “đòn bẩy” cao

(tỷ USD)

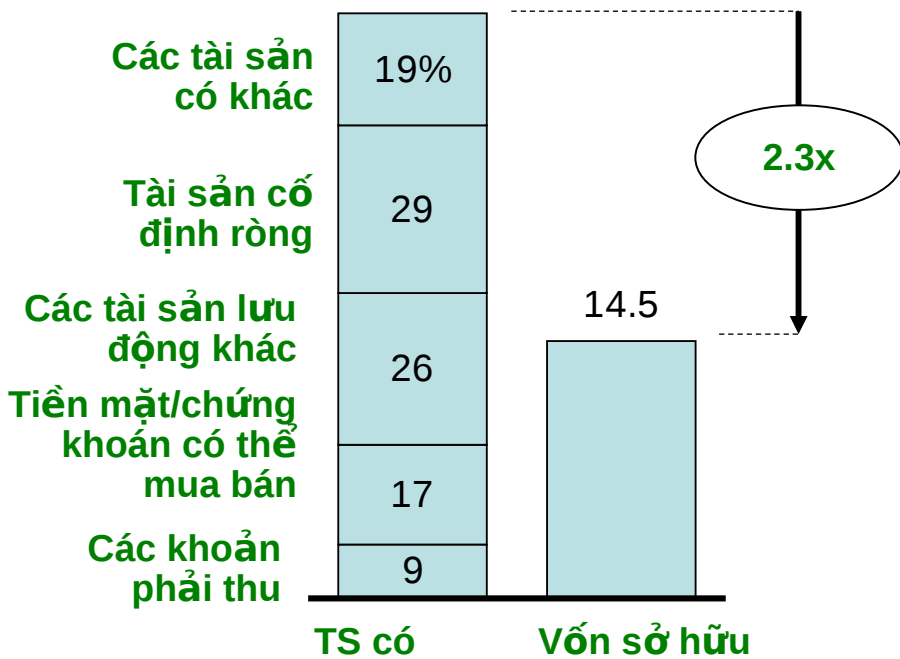
Samsung Electronics



Kookmin Bank

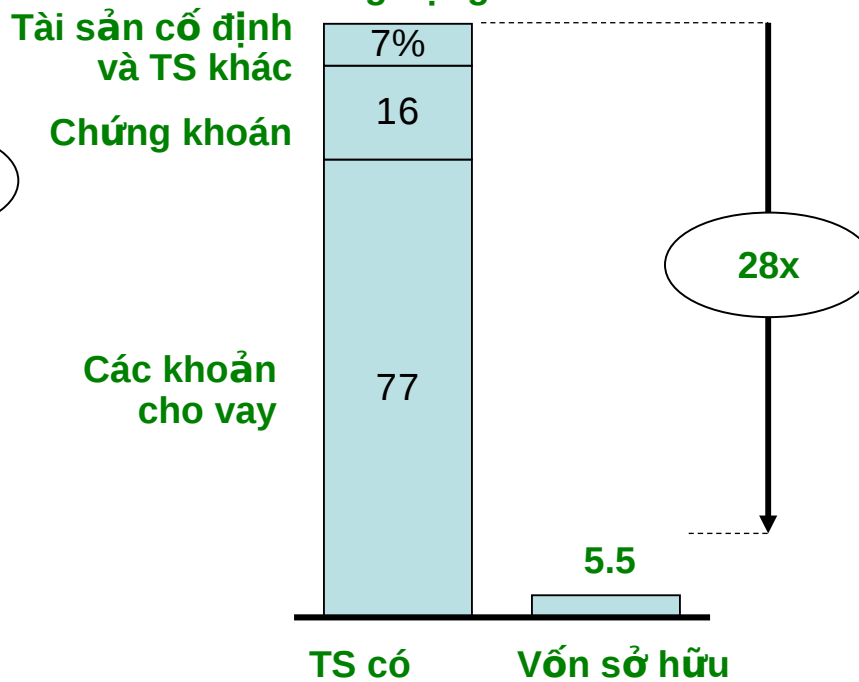


Tổng cộng = 32.8



Nếu 5% các khoản phải thu trở thành nợ khó đòi, chỉ 1% vốn chủ sở hữu phải xoá

Tổng cộng = 154



Nếu 5% các khoản phải thu trở thành nợ khó đòi, 108% vốn chủ sở hữu sẽ phải bị xoá

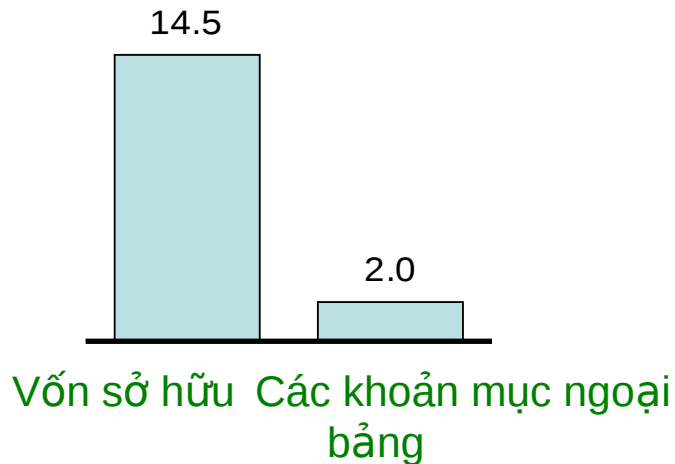
Rủi ro từ các khoản mục/nghĩa vụ ngoại bảng

tỷ USD

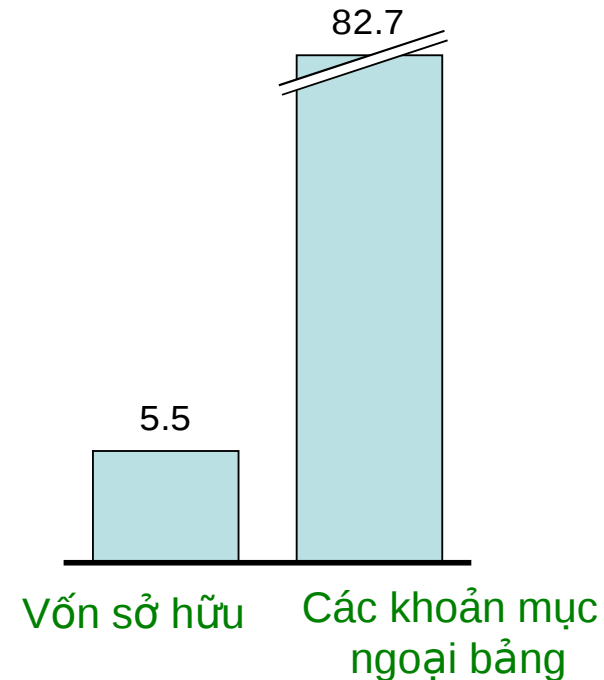
Samsung Electronic



Kookmin Bank



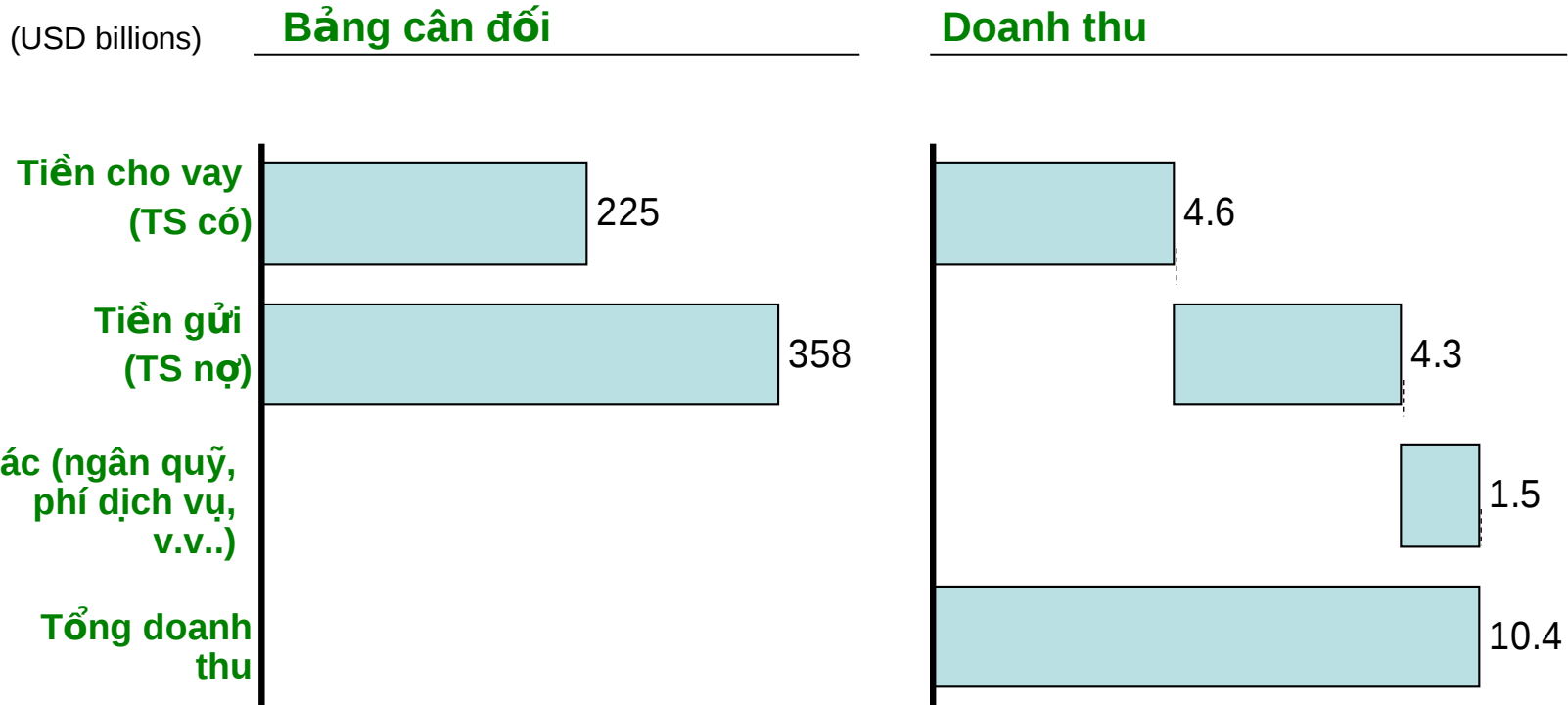
Nếu 5% khoản mục ngoại bảng trở thành nợ xấu, chỉ 1% vốn bị xóa



Nếu 5% khoản mục ngoại bảng trở thành nợ xấu, 75% vốn sẽ bị xóa

Doanh thu của ngân hàng được tạo ra từ các tài sản nội bảng...

VÍ DỤ CỦA MỘT NH CHÂU Á



...và các khoản mục ngoại bảng!

CÁC TRÁCH NHIỆM CỦA “TRUNG GIAN TÀI CHÍNH”

Bên cạnh trách nhiệm then chốt là tạo ra giá trị cho cổ đông, các tổ chức tài chính còn mang các trách nhiệm xã hội trước các nhóm có quyền lợi liên quan khác:

- Người gửi tiền,
- Người vay
- Người tiêu dùng
- Những người chịu ảnh hưởng bởi các quyết định của ngân hàng (trách nhiệm trước xã hội và cộng đồng)
- Sự phát triển kinh tế của một quốc gia

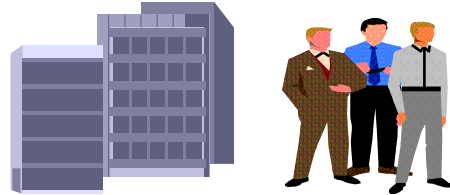
Thị trường ngân hàng

- Cơ cấu
- Các bên tham gia – Các tổ chức ngân hàng, Các tổ chức phi ngân hàng, Các cơ quan kiểm soát/điều tiết
- Các công cụ

CƠ CẤU CỦA THỊ TRƯỜNG

- Những nhóm chủ yếu có lợi ích liên quan: người gửi tiền, người vay tiền, cổ đông, cơ quan kiểm soát/điều tiết
- Đối thủ cạnh tranh – phụ thuộc vào loại hình sản phẩm →
 - Các đối thủ cạnh tranh
 - Các đối thủ bổ trợ
- Cạnh tranh đến từ các thị trường/nguồn khác:
 - Thị trường vốn và tiền tệ: vốn cổ phần và vốn vay, thanh khoản
 - Các công ty bảo hiểm
 - Các quỹ đầu tư, quỹ đầu tư mạo hiểm...

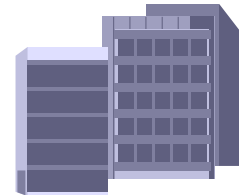
CƠ CẤU CỦA THỊ TRƯỜNG



Cổ đông

Người cung cấp vốn

Người cung cấp tín dụng
thương mại

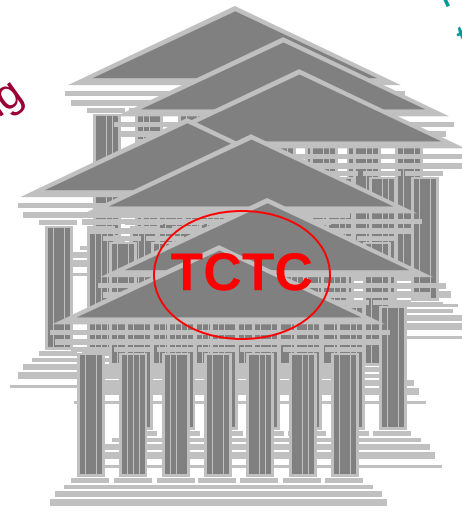


Các thị trường vốn



Người sử dụng vốn

Ngành ngân hàng



Các nhà môi giới

Người cung cấp tín dụng
tiêu dùng

Các tổ chức tài chính khác

CÁC CƠ QUAN KIỂM SÓAT/ĐIỀU TIẾT

CÁC BÊN THAM GIA

- Các tổ chức tài chính liên quan đến tiền gửi: ngân hàng thương mại, các tổ chức tiết kiệm (ngân hàng tiết kiệm, quỹ tín dụng, v.v.)
- Các tổ chức tài chính phi tiền gửi: các công ty tài chính, các công ty thẻ tín dụng, các công ty thuê mua, các tổ chức tín dụng nhỏ.
- Các tổ chức tài chính khác: các công ty bảo hiểm, công ty chứng khoán, quỹ đầu tư, v.v.
- Và: những người cho vay không chính thức, tiết kiệm bưu điện, v.v.

CÁC LOẠI HÌNH NGÂN HÀNG

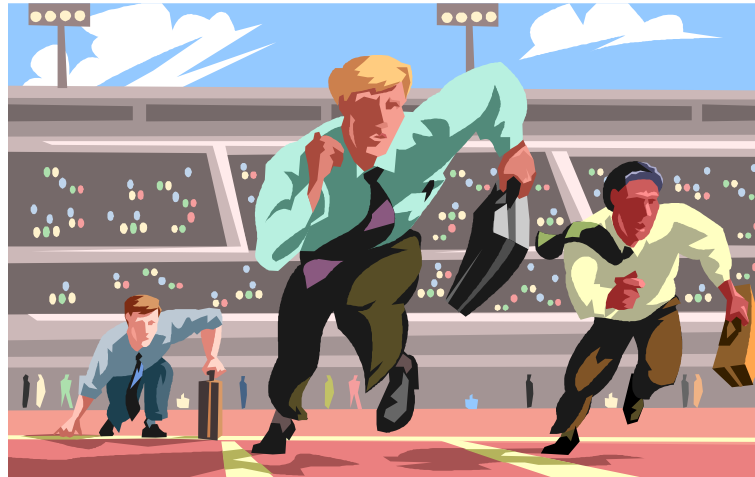
- Ngân hàng thương mại
 - Nước ngoài, quốc doanh, tư nhân...
 - Khu vực/vùng, địa phương (các ngân hàng cộng đồng)
 - Nông thôn, thành thị...
- Ngân hàng chuyên doanh
 - Ngân hàng “bán buôn” (Merchant bank)
 - Ngân hàng “tư nhân”
 - Ngân hàng đầu tư

THỊ TRƯỜNG NGÂN HÀNG VIỆT NAM

- Các ngân hàng quốc doanh
 - Thương mại – 5
 - Ngân hàng Phát Triển Việt Nam
 - Ngân hàng Chính Sách Xã hội
- Các ngân hàng cổ phần – hơn 40
 - Thành thị
 - Nông thôn
- Các ngân hàng liên doanh - 5
- Các chi nhánh NH nước ngoài – khoảng 30
- Các văn phòng đại diện NH nước ngoài

CẠNH TRANH

(Sẽ trình bày kỹ hơn trong học phần 3)



NGÂN HÀNG CỦA BẠN ĐANG CẠNH TRANH Ở ĐÂU?

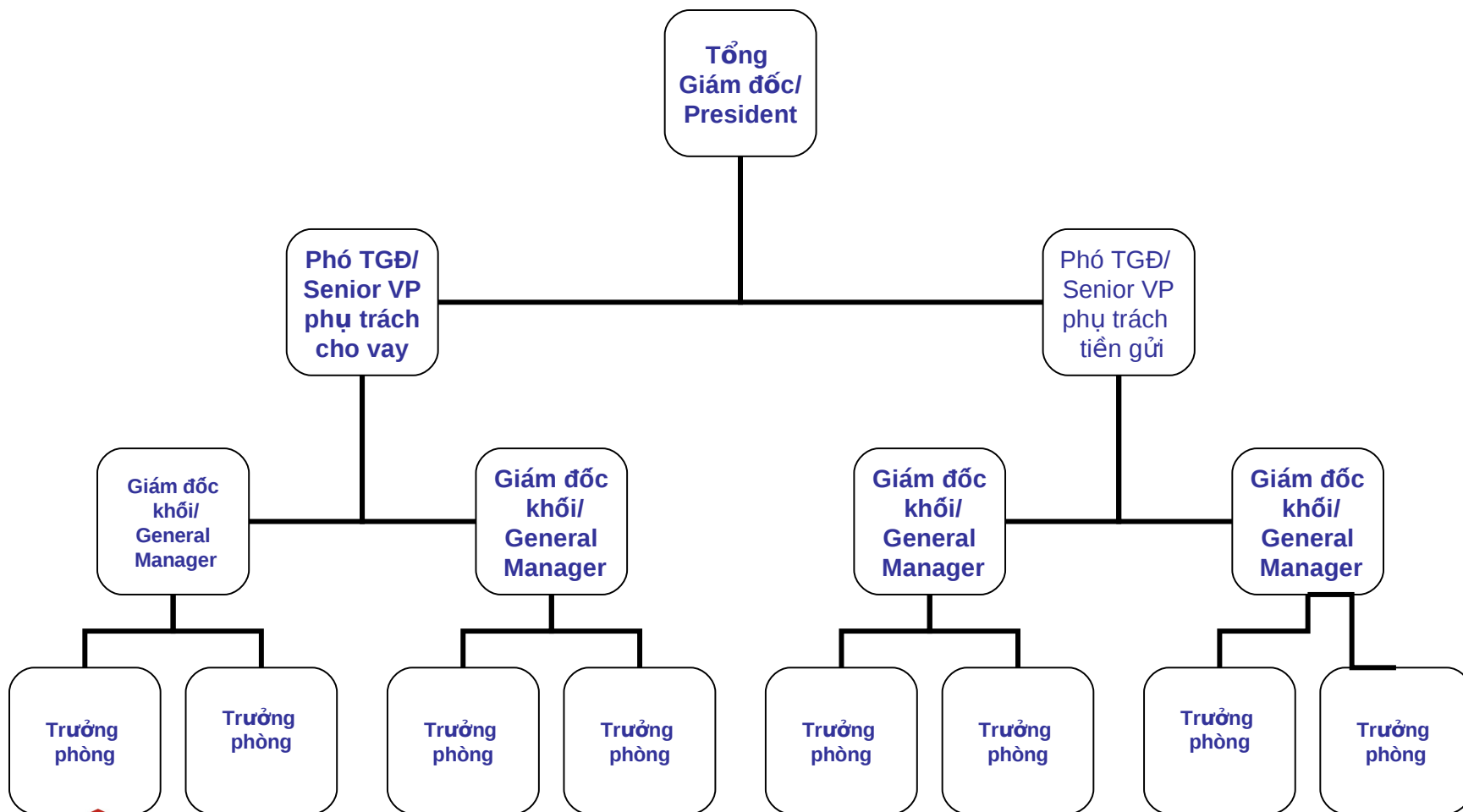
CÁC NGÂN HÀNG ĐƯỢC TỔ CHỨC NHƯ THẾ NÀO?

CÁC MÔ HÌNH TỔ CHỨC

- Cơ cấu của các ngân hàng có thể khác nhau phụ thuộc vào mục tiêu/tôn chỉ, chiến lược, loại hình dịch vụ/sản phẩm, v.v.
- Các loại hình phổ biến nhất là tổ chức hình tháp truyền thống, tổ chức theo địa lý và tổ chức theo chức năng.

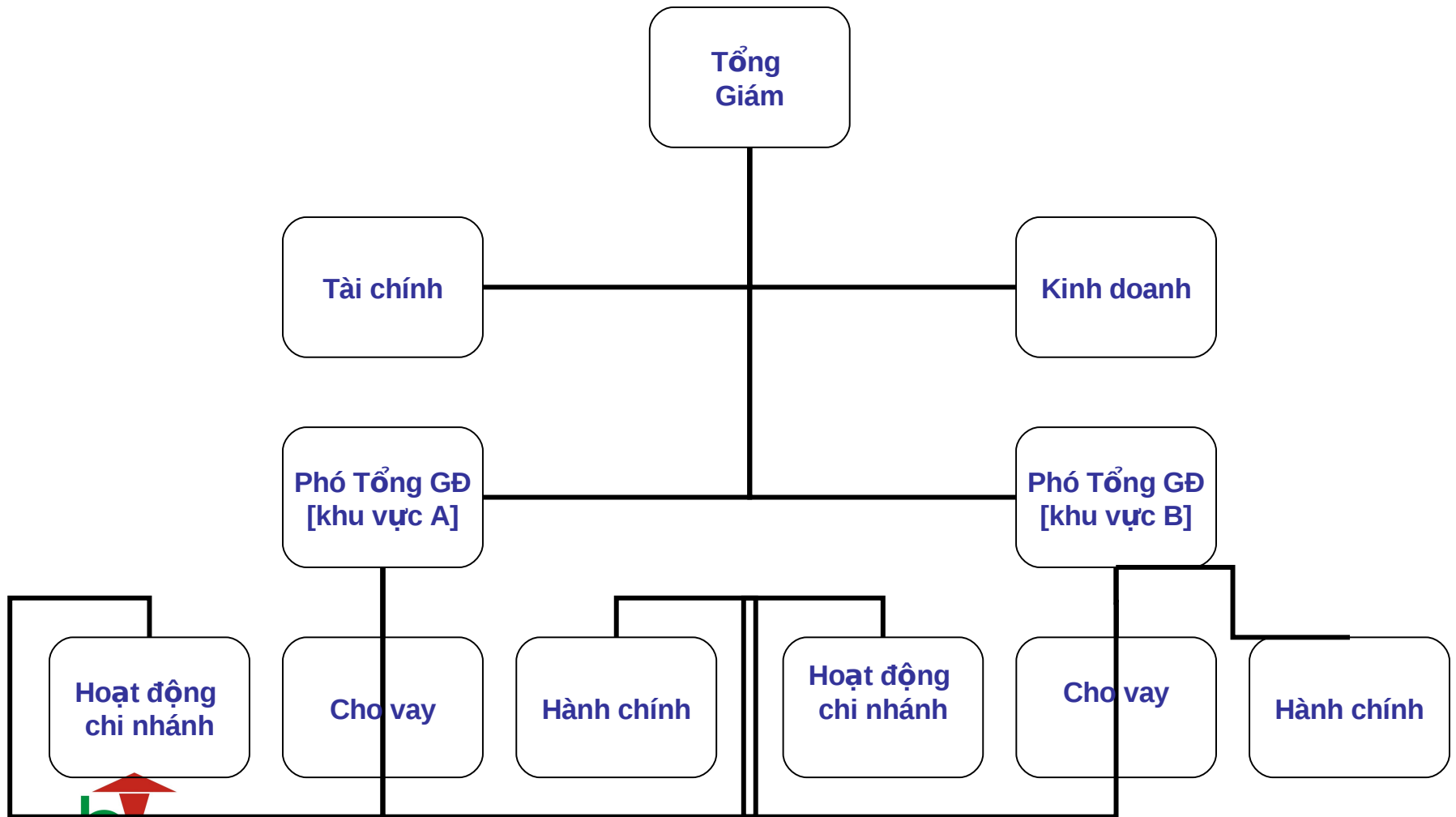
CÁC MÔ HÌNH TỔ CHỨC (TIẾP)

Tổ chức kiểu hình tháp truyền thống



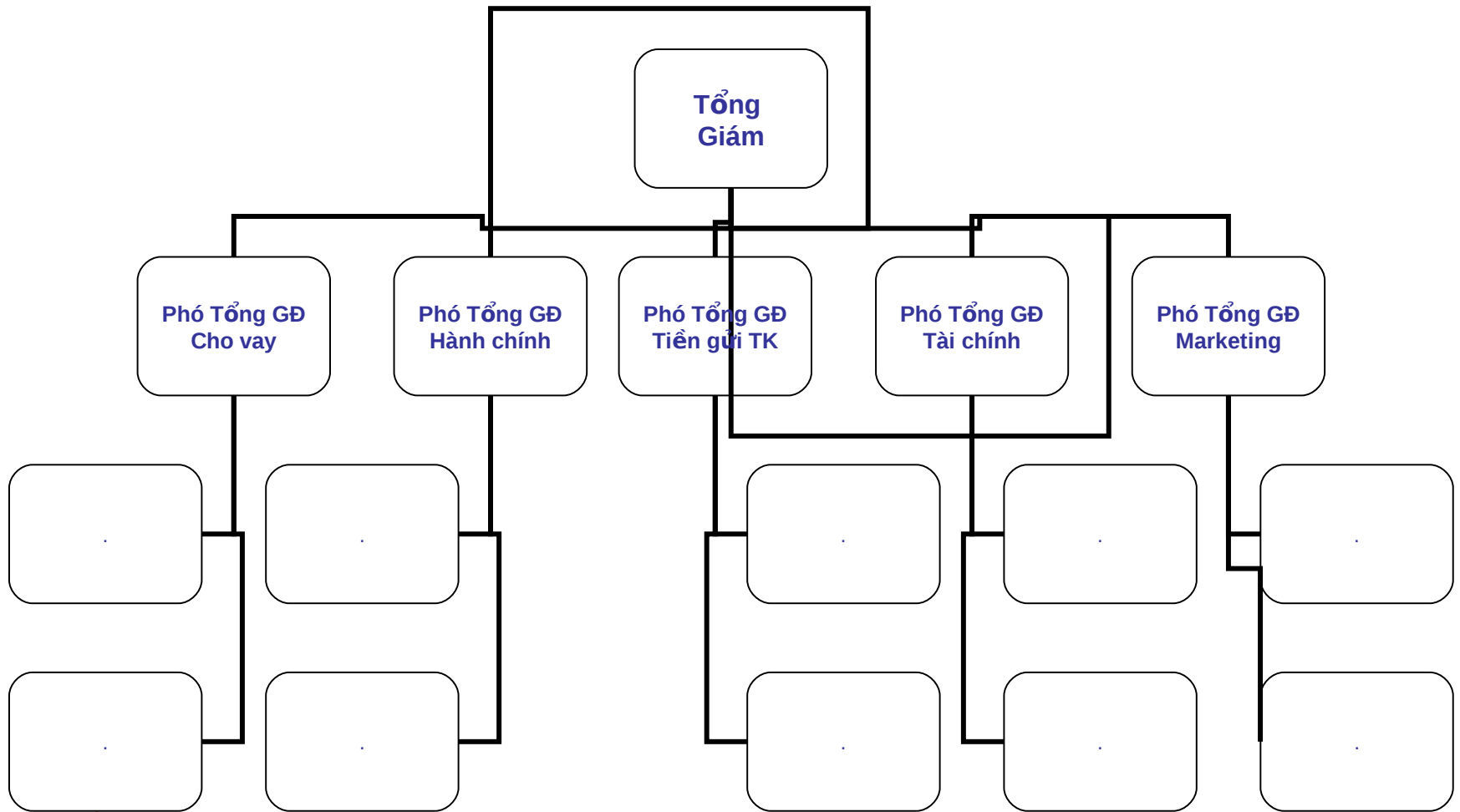
CÁC MÔ HÌNH TỔ CHỨC

Tổ chức theo địa lý



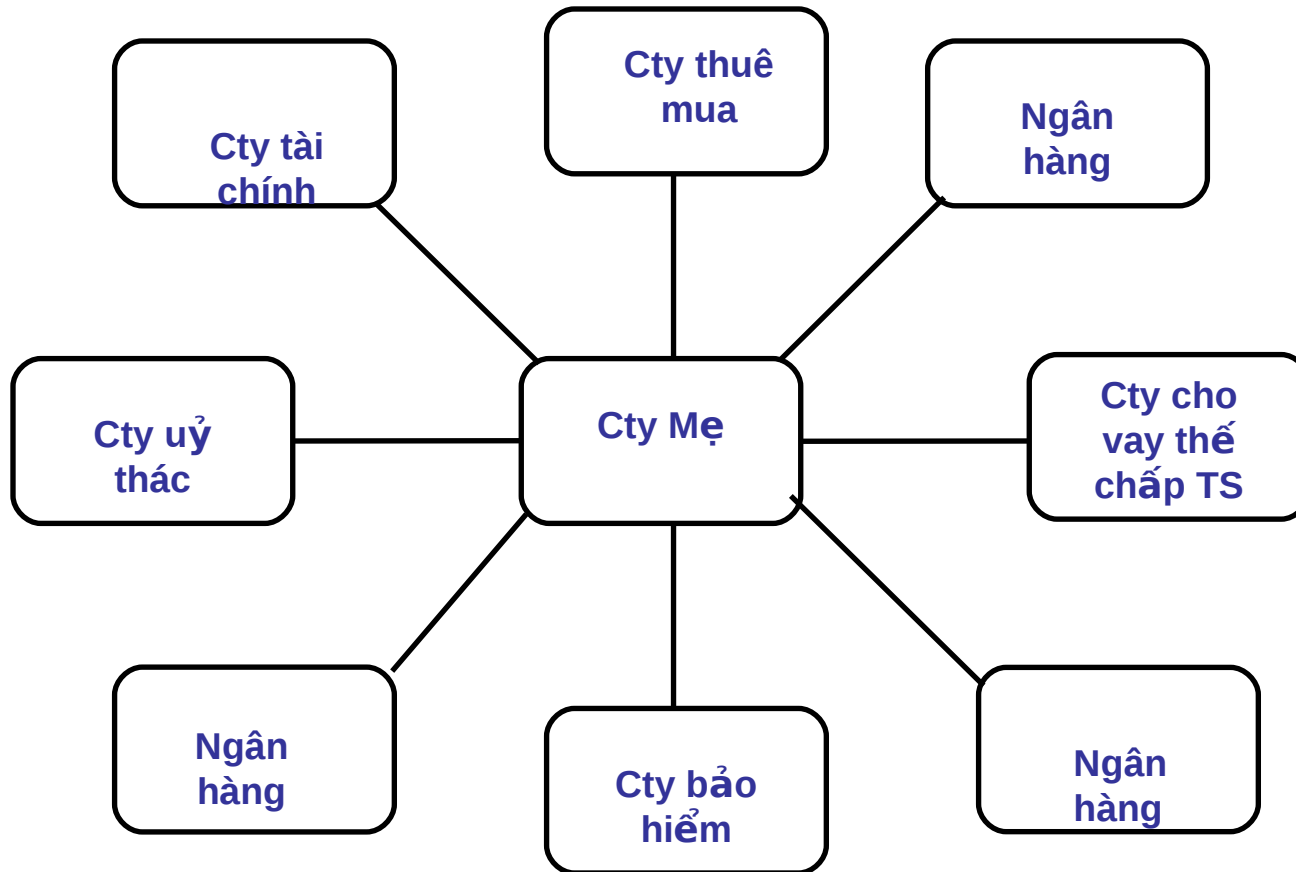
CÁC MÔ HÌNH TỔ CHỨC

Tổ chức theo chức năng



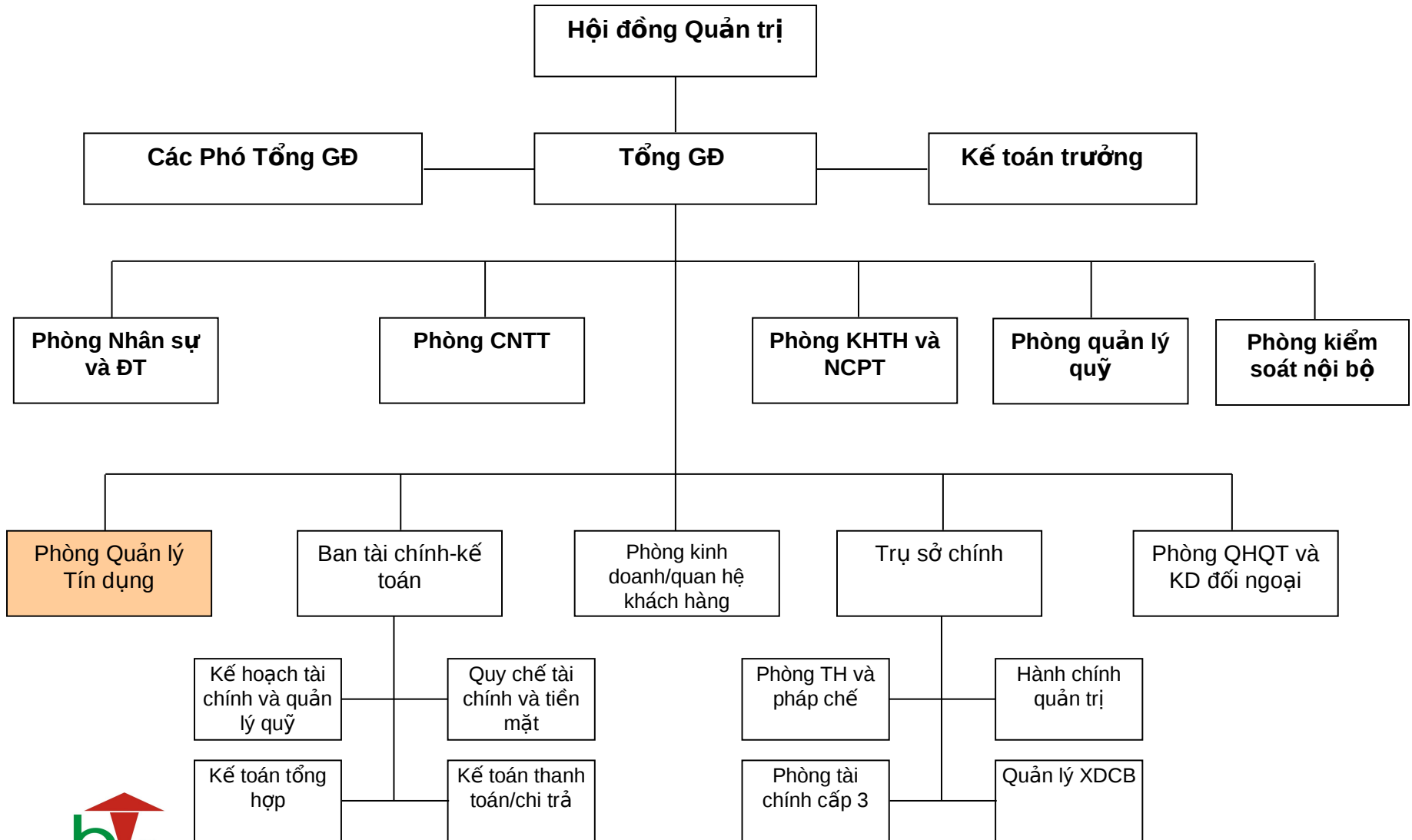
CÁC MÔ HÌNH TỔ CHỨC (TIẾP)

Công ty tài chính cổ phần mẹ



CÁC MÔ HÌNH TỔ CHỨC

Ví dụ của một ngân hàng ở Việt Nam



NGÂN HÀNG ANH/CHỊ ĐƯỢC TỔ CHỨC THEO MÔ HÌNH NÀO?

CƠ QUAN KIỂM SOÁT/ĐIỀU TIẾT

- Trong nước
 - Ngân hàng Nhà nước Việt Nam
 - Bộ Tài chính
 - Các cơ quan kiểm soát/điều tiết và giám sát tuân thủ khác
- Quốc tế - “Các siêu tổ chức điều tiết”
 - Ủy ban Basel

VÌ SAO PHẢI KIỂM SOÁT/ĐIỀU TIẾT CÁC TỔ CHỨC TÍN DỤNG?

- Các tổ chức tín dụng được quan tâm đặc biệt bởi:
 - Tính chuyên biệt của các dịch vụ mà họ cung cấp;
 - Các chức năng đặc thù như cung cấp nguồn tiền, phân bổ tín dụng, dịch vụ chi trả thanh toán...
- Các tiêu cực sẽ phát sinh nếu các dịch vụ này không được kiểm soát/điều tiết

CÁC ĐIỂM QUAN TRỌNG CỦA CHÍNH SÁCH KIỂM SOÁT/ĐIỀU TIẾT

- ✓ Bảo vệ người gửi tiền và người vay.
- ✓ Bảo đảm sự lành mạnh của toàn hệ thống.

KIỂM SOÁT/ ĐIỀU TIẾT

- Kiểm soát/điều tiết về tính an toàn và lành mạnh:
 - Các kiểm soát/điều tiết nhằm tăng tính đa dạng hoá
 - Các yêu cầu về vốn tối thiểu
 - Các quỹ bảo lãnh
 - Theo dõi và giám sát
- Kiểm soát/điều tiết chính sách tiền tệ – Bộ tài chính, Ngân hàng trung ương
- Kiểm soát/điều tiết về phân bổ tín dụng:
 - Hỗ trợ các lĩnh vực quan trọng về mặt xã hội như nhà ở và kinh doanh nông trại.

KIỂM SOÁT/ ĐIỀU TIẾT (tt)

- Bảo vệ người tiêu dùng, ví dụ như lập dự phòng, lập quỹ bảo lãnh ...
- Bảo vệ nhà đầu tư
- Các kiểm soát/điều tiết về gia nhập thị trường

CÁC CÔNG CỤ CHỦ CHỐT

Trở lại với các khái niệm cơ bản:

1. Tiền tệ
2. Lãi

TIỆN TỆ LÀ GÌ ?

M_1 – Phương tiện trao đổi

M_2 – Phương tiện trao đổi và cất giữ giá trị

M_3 – Phương tiện trao đổi, cất giữ giá trị
và các loại thay thế tiền gần gũi (như tiền
điện tử)

HIỆU ỨNG SỐ NHÂN

- Các khách hàng vay tiền để tăng khả năng mua sắm của mình
 - ➔ Tiền “mới” được tạo ra nhờ hiệu ứng số nhân trong hệ thống ngân hàng
- ví dụ: \$1,000 → \$5,000
- Có phải khả năng “tạo” ra tiền của ngân hàng là vô hạn?
 - Các tỷ lệ an toàn vốn
 - Thoả ước Basel I và II

LÃI

Lãi suất trên thị trường tài chính đóng vai trò tương tự như giá cả trên thị trường hàng hoá

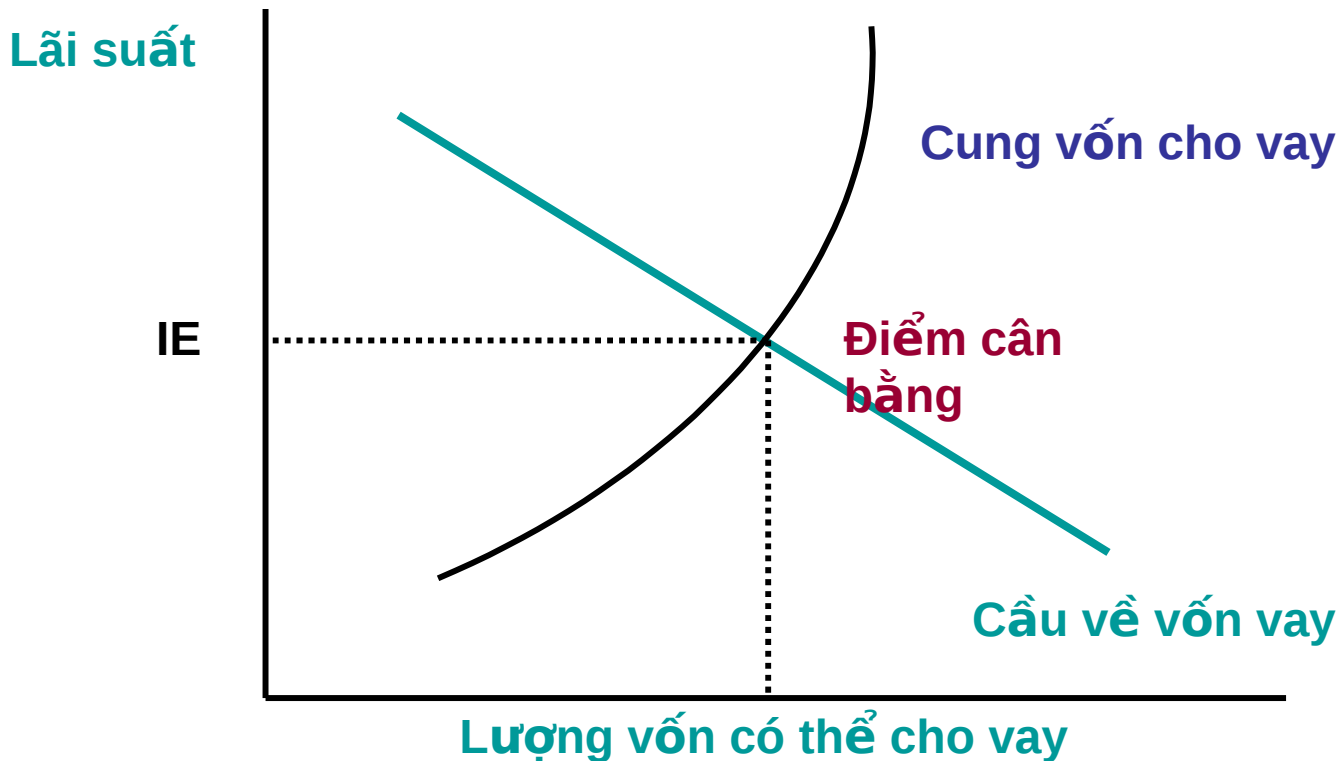
→ Chi phí cho việc sử dụng tiền chính là

LÃI

KINH TẾ VĨ MÔ CỦA LÃI SUẤT

- Nguồn cung vốn chịu tác động bởi:
 - Thứ tự ưu tiên tiêu dùng theo thời gian
 - Kỳ vọng về thu nhập trong tương lai
 - Mong muốn cân bằng về tiền (tiết kiệm)
 - Chính sách tiền tệ của cơ quan có quyền hạn
- Nhu cầu về vốn vay chịu tác động bởi:
 - Nhu cầu về tiêu dùng
 - Mua máy móc thiết bị sản xuất
 - Vay nợ của Chính phủ

LÝ THUYẾT VỀ VỐN CÓ THỂ CHO VAY



LẠM PHÁT VÀ LÃI SUẤT

- Lãi suất danh nghĩa: lãi suất trên hợp đồng
- Lãi suất thực: phản ánh những thay đổi trong sức mua
- Công thức:

$$\text{Lãi suất thực} = \frac{1 + \text{Lãi suất danh nghĩa}}{1 + \text{Tỷ lệ lạm phát}} - 1.0$$

RỦI RO VÀ MỨC THU NHẬP ĐÒI HỎI

Chúng ta sẽ thảo luận kỹ hơn về rủi ro và thu nhập dự tính vào cuối học phần này và trong các học phần 3 và 6

CÁC YẾU TỐ KHÁC ẢNH HƯỞNG ĐẾN LÃI SUẤT

- Thời hạn: Thời hạn dài hơn đưa đến kết quả là rủi ro cao hơn, kể cả các công cụ không có rủi ro (như Trái phiếu Chính phủ) → lãi suất cao hơn
- Thời hạn trung bình (Duration) - khác biệt giữa thời hạn trung bình và kỳ hạn thanh toán tuyệt đối;
- Dự báo/kỳ vọng: liên quan đến mức lãi suất trong tương lai

ĐIỀU GÌ TÁC ĐỘNG LÊN LÃI SUẤT?

Tổng kết lại, các yếu tố có ảnh hưởng đến lãi suất bao gồm:

- Cung và cầu tiền tệ - tăng trưởng kinh tế hay suy thoái → nhu cầu đối với tín dụng tiêu dùng, vốn đầu tư, đầu tư nước ngoài ...
- Kỳ vọng của các bên tham gia thị trường về mức lãi suất/nền kinh tế trong tương lai...
- Thặng dư hay thâm hụt ngân sách → nợ vay của chính phủ
- Lạm phát
- Các rủi ro có liên quan
- Các yếu tố khác...

CƠ CHẾ CỦA LÃI SUẤT

Đôi khi mức lãi suất cho vay bị hạn chế bởi các quy định của luật pháp

→ người cho vay phải biết cách xác định mức lãi suất hiệu quả (không nhất thiết là mức thông báo cho khách hàng)

SO SÁNH LÃI SUẤT

- Các lãi suất thực tế và phương pháp tính toán khác nhau giữa các thị trường khác nhau
- Điều quan trọng là phân biệt được những cách thức niêm yết lãi suất khác nhau và hiểu được phương pháp tính toán các mức lãi suất ngầm ẩn hay hiện rõ để so sánh.

CÁC LOẠI LÃI SUẤT

- **Annual Percentage Rate** (Lãi suất phần trăm hàng năm): còn được gọi là “lãi suất đơn giản”
- **All – in Rate** (Lãi suất sau cùng): bao gồm “lãi suất đơn giản” cộng với các chi phí liên quan. Được so sánh trong vay thương mại/cá nhân

LÃI SUẤT VÀ CÁC LOẠI PHÍ DỊCH VỤ

- Có các loại sau:
 - Phí quản lý, phí cam kết, phí tham gia, phí bảo hiểm, phí lập hồ sơ ...
 - Khấu trừ: khoản vay gốc ứng trước trừ đi phí và lãi được tính toán trên cơ sở toàn bộ số tiền vay.
 - “Điểm”: trong cho vay thế chấp “mortgage financing”, 1 điểm = 1% (khác với “điểm cơ bản” hay bps được sử dụng trong cho vay thương mại và tài trợ cơ cấu, trong đó 1bp = 0,01% hay 1% = 100bps)
- All-in Rate (lãi suất sau cùng) khác với (cao hơn) mức lãi niêm yết
- Tăng All-in Rate (lãi suất sau cùng) hơn nữa khi khoản vay được trả trước hạn.

TẦN SỐ TÍCH GỘP VÀ KỲ LÃI

- Lãi thay đổi theo các kỳ tích góp hay kỳ tính lãi - hàng ngày, hàng tháng, hàng quý, hàng năm hay liên tục
- Lãi suất cố định
- Lãi suất thả nổi:
 - Tham khảo: lãi suất SIBOR, LIBOR, VNIBOR, 1, 3 hoặc 6 tháng
 - Lãi biên: thường tính theo điểm cơ bản

Ngày 2

Các loại rủi ro trong ngân hàng

Vai trò của cán bộ tín dụng/quan hệ khách hàng trong hoạt động ngân hàng

Các loại rủi ro trong ngân hàng

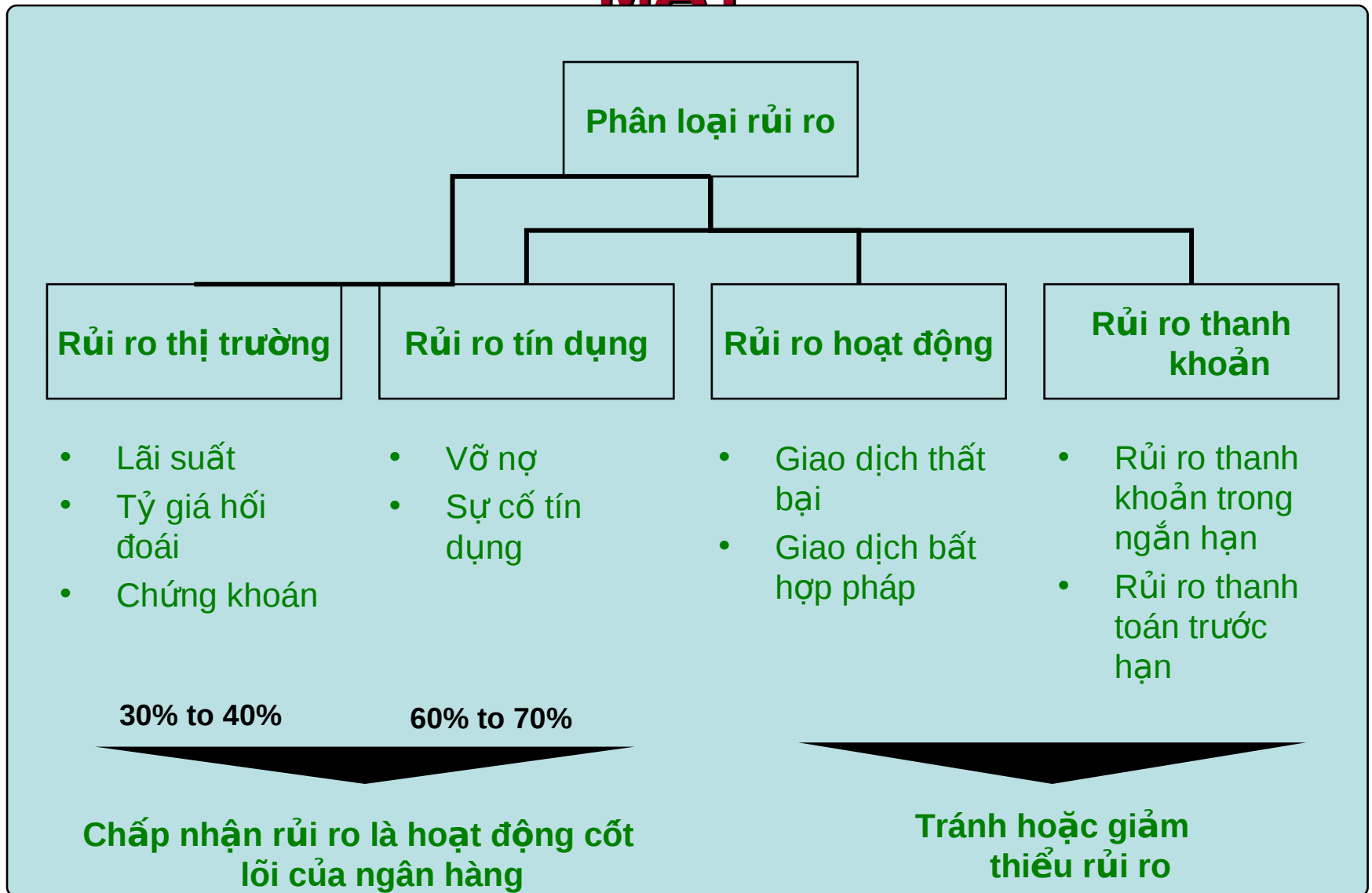
- Rủi ro tín dụng
- Rủi ro thị trường
- Rủi ro thanh khoản
- Rủi ro hoạt động
- Các rủi ro khác – pháp lý, uy tín...

“Thực tế là các chuyên viên ngân hàng đang ở trong một ngành kinh doanh về quản lý rủi ro. Nói nôm một cách trực tiếp và đơn giản, đó chính là công việc của ngân hàng,,

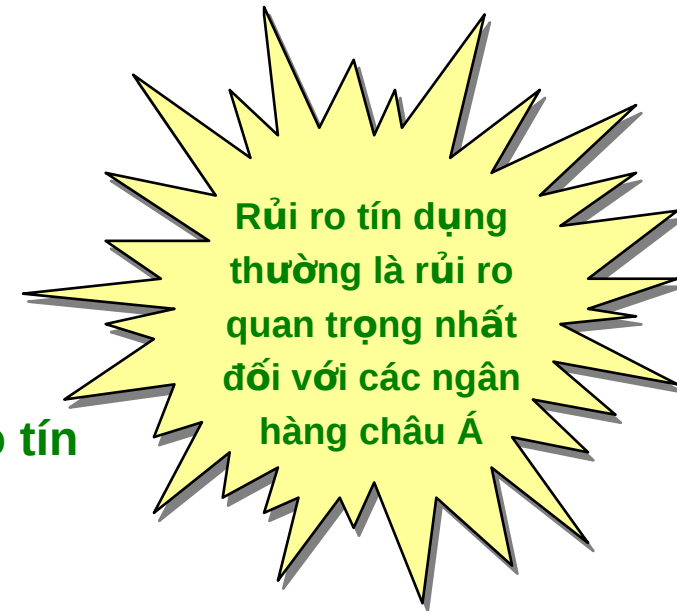
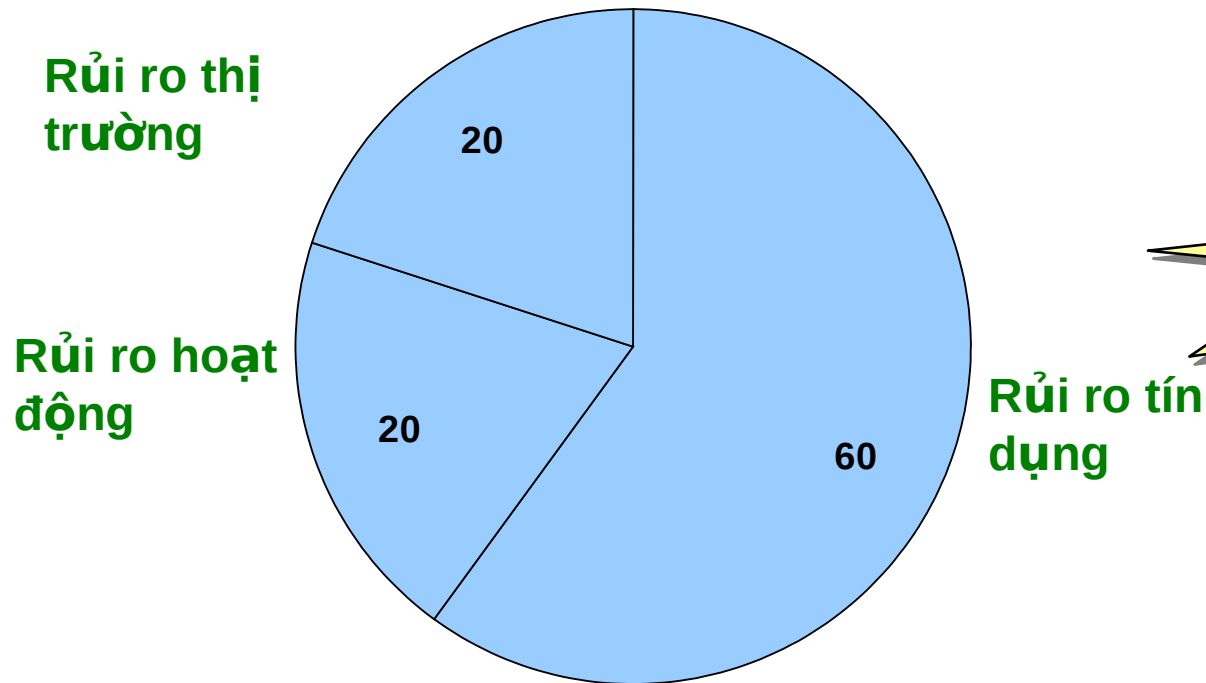
(Walter Wriston (1996), Cựu Chủ tịch & CEO của Citibank/Citicorp)

KẾT LUẬN: PHI RỦI RO BẮT LỢI NHUẬN

CÁC RỦI RO NGÂN HÀNG PHẢI ĐỐI MẶT



RỦI RO TÍN DỤNG LÀ RỦI RO CHÍNH ĐỐI VỚI CÁC NGÂN HÀNG CHÂU Á

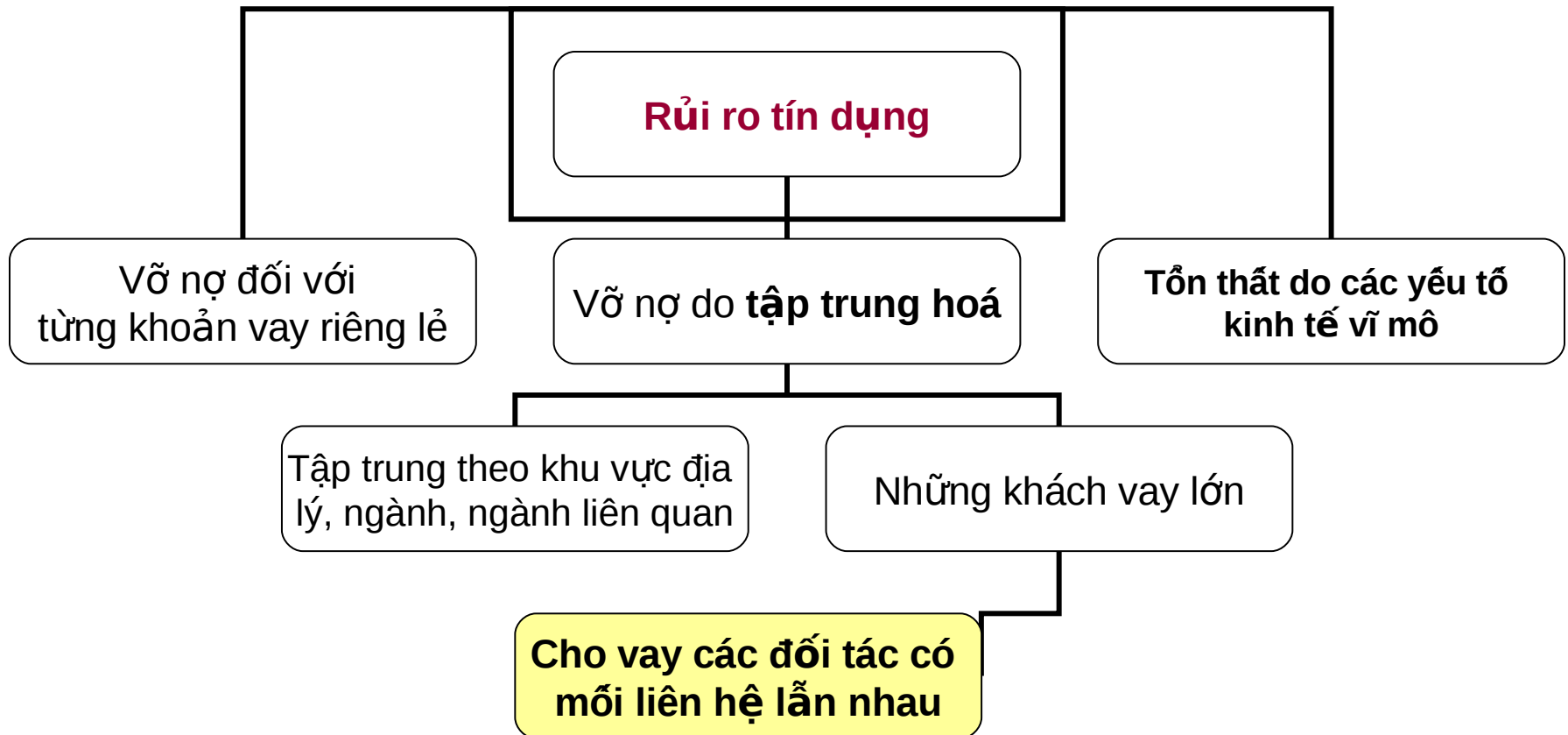


RỦI RO TÍN DỤNG

Khả năng tiềm tàng khi người vay hay đối tác không thể thực hiện được một cam kết hay vỡ nợ.

→ có nghĩa là ngân hàng sẽ kết thúc với một khoản nợ xấu/nợ khó đòi

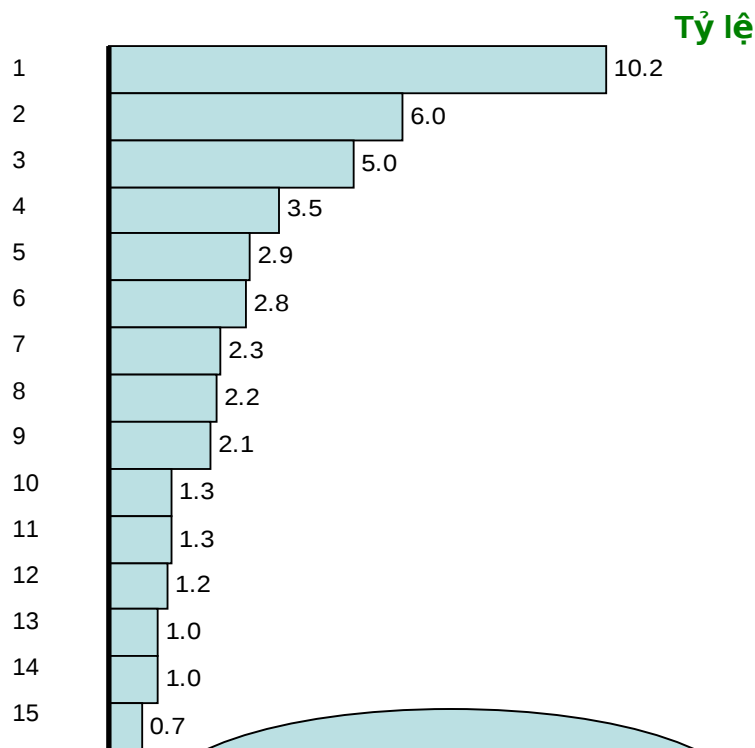
RỦI RO TÍN DỤNG NẰM Ở ĐÂU?



Rủi ro do tập trung hoá

Thách thức chủ yếu đối với các ngân hàng châu Á

15 khách hàng vay thương mại lớn nhất của một ngân hàng lớn của Hàn Quốc năm 1998



15 người vay hàng đầu đã chiếm 43% tổng dư nợ

- Nhiều NH châu Á có rủi ro tập trung hoá lớn, đặc biệt là ở các quốc gia nhỏ.
- Rủi ro tập trung hóa lớn nhất phát sinh hoặc từ các khách hàng lớn riêng lẻ (như tình huống Hàn Quốc ở đây) hoặc từ cả ngành (như các công ty Thái Lan đầu tư vào bất động sản)
- Một trong số các vấn đề then chốt của rủi ro tập trung hóa vào một số khách hàng lớn chính là cho vay các đối tác có liên hệ với nhau (kiểu như các công ty trong cùng một tập đoàn)

Ai chịu trách nhiệm kiểm soát và theo dõi giám sát rủi ro?

HĐQT

Quyết định về chiến lược, “khẩu vị”/mức chịu đựng rủi ro, các chính sách về rủi ro

Ban Điều hành

Quyết định về quy chế, các cấp thẩm quyền, hạn mức tín dụng

**Ủy ban Quản lý
Tín dụng**

Phê duyệt hạn mức và các khoản vay

**Phòng Quản lý
Tín dụng**

Phân tích và đề xuất phê duyệt hoặc từ chối các báo cáo/đề nghị tín dụng

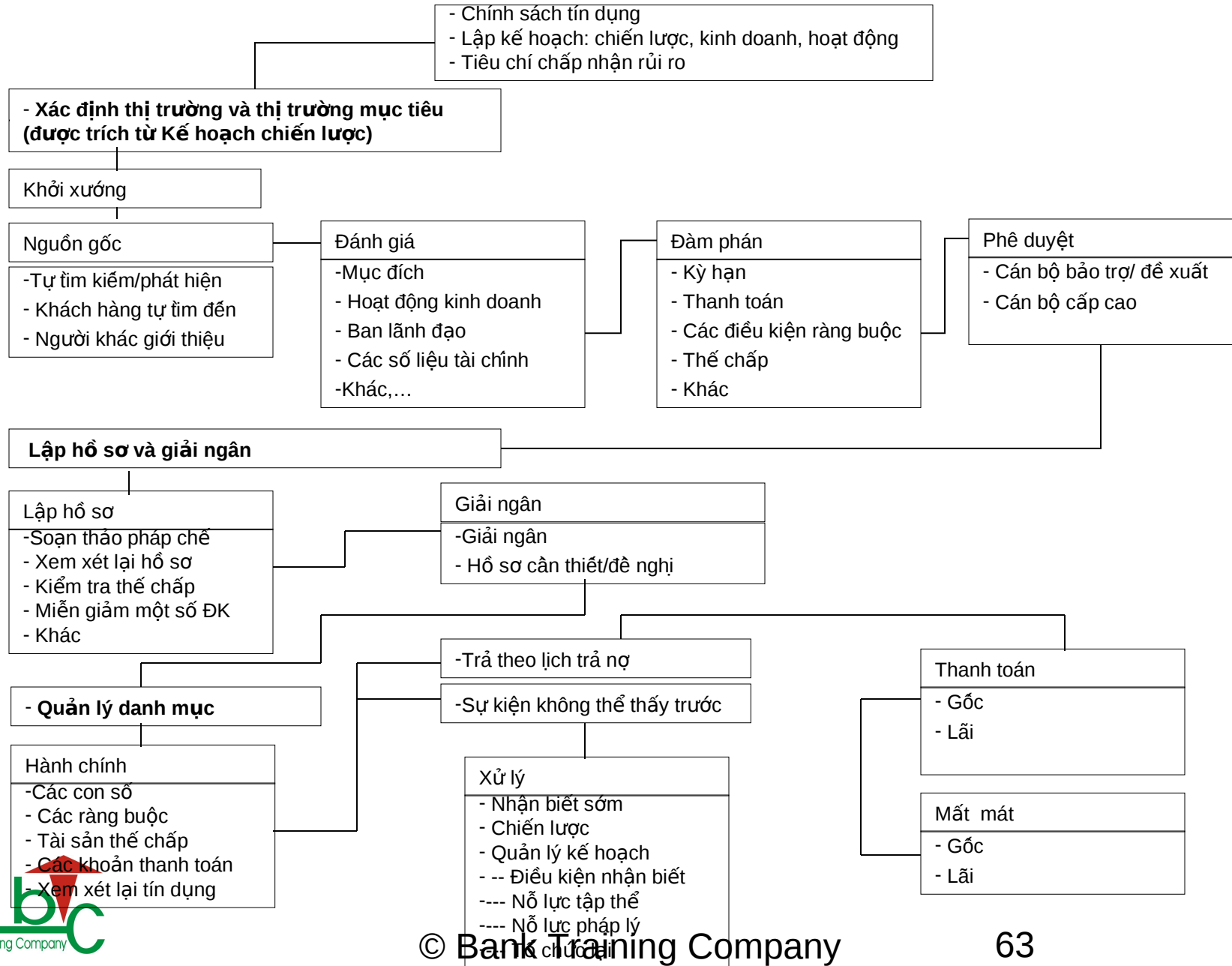
**Phòng quan hệ
khách hàng doanh
nghiệp/cá nhân**

Phát triển kinh doanh với khách hàng, khởi xướng các khoản vay

**Cán bộ tín dụng/
quan hệ khách hàng**

QUẢN LÝ RỦI RO NGÂN HÀNG BẮT ĐẦU TỪ BẠN!

Quy trình quản lý rủi ro tín dụng



Quy trình tín dụng – Phân bổ nguồn lực

Quy trình tín dụng truyền thống

Lập kế hoạch (15%)

- Xác định thị trường mục tiêu
- Tiêu chí chấp nhận rủi ro



Xử lý tín dụng (75%)

- Thẩm tra/thẩm định
- Phân tích và cơ cấu giao dịch
- Thảo đề xuất tín dụng
- Xem xét hàng năm



Theo dõi giám sát (10%)

- Giám sát hoạt động
- Quản lý thu hồi



Quy trình tín dụng với quản lý danh mục

Lập kế hoạch (40%)

- Chiến lược kinh doanh
- Xác định thị trường mục tiêu
- Tiêu chí chấp nhận rủi ro
- Lập kế hoạch về tổng hạn mức/hạn mức cho từng ngành nghề, khu vực

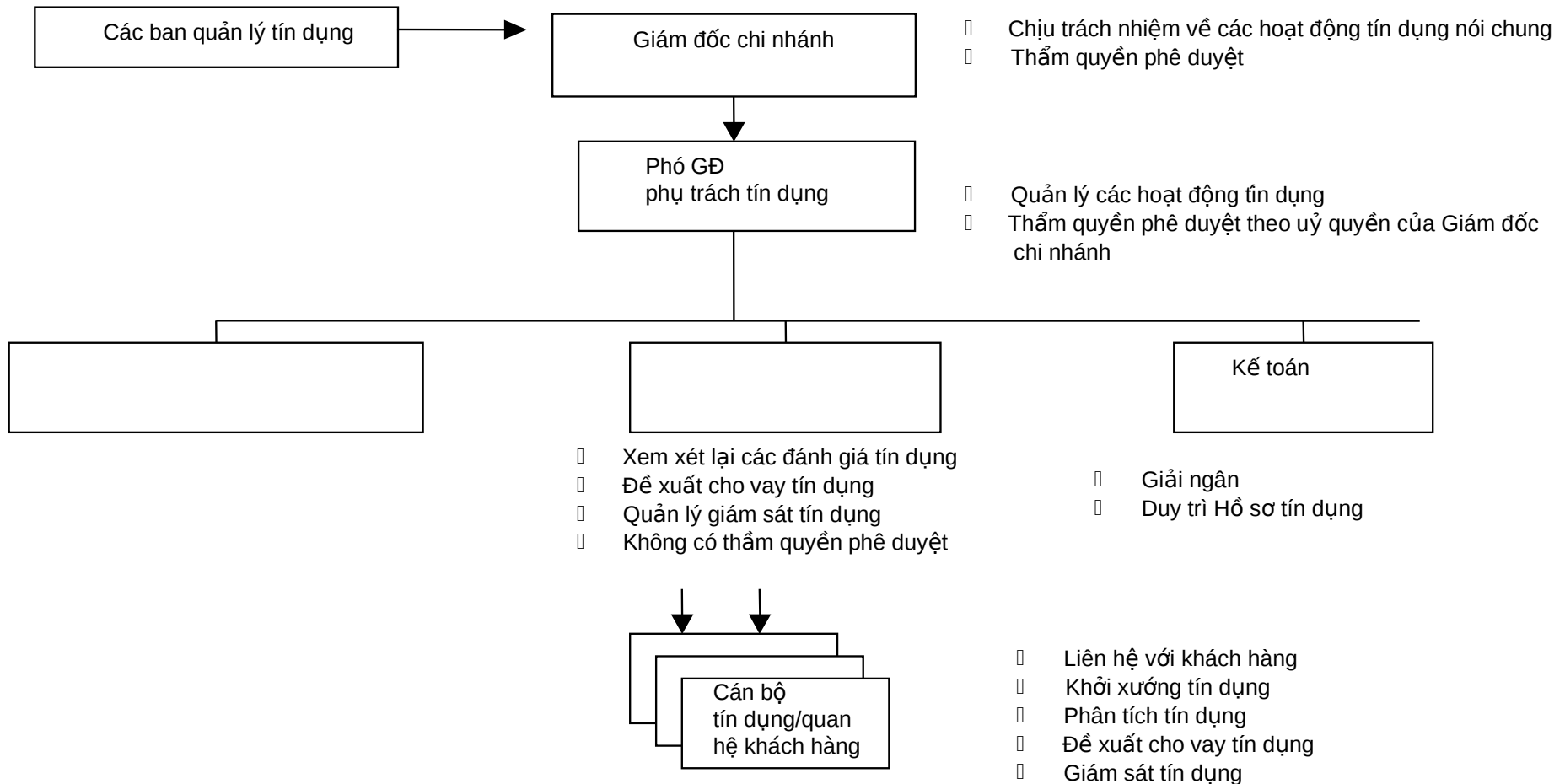
Xử lý tín dụng (25%)

- Thẩm tra/thẩm định
- Phân tích và cơ cấu giao dịch
- Thảo đề xuất tín dụng
- Xem xét hàng năm

Theo dõi giám sát (35%)

- Phân tích danh mục và giao dịch
- Xem xét lại danh mục
- Giám sát hoạt động
- Quản lý thu hồi nợ

QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG CẤP CHI NHÁNH



QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG

Bài tập tình huống
Công ty Minh Phụng

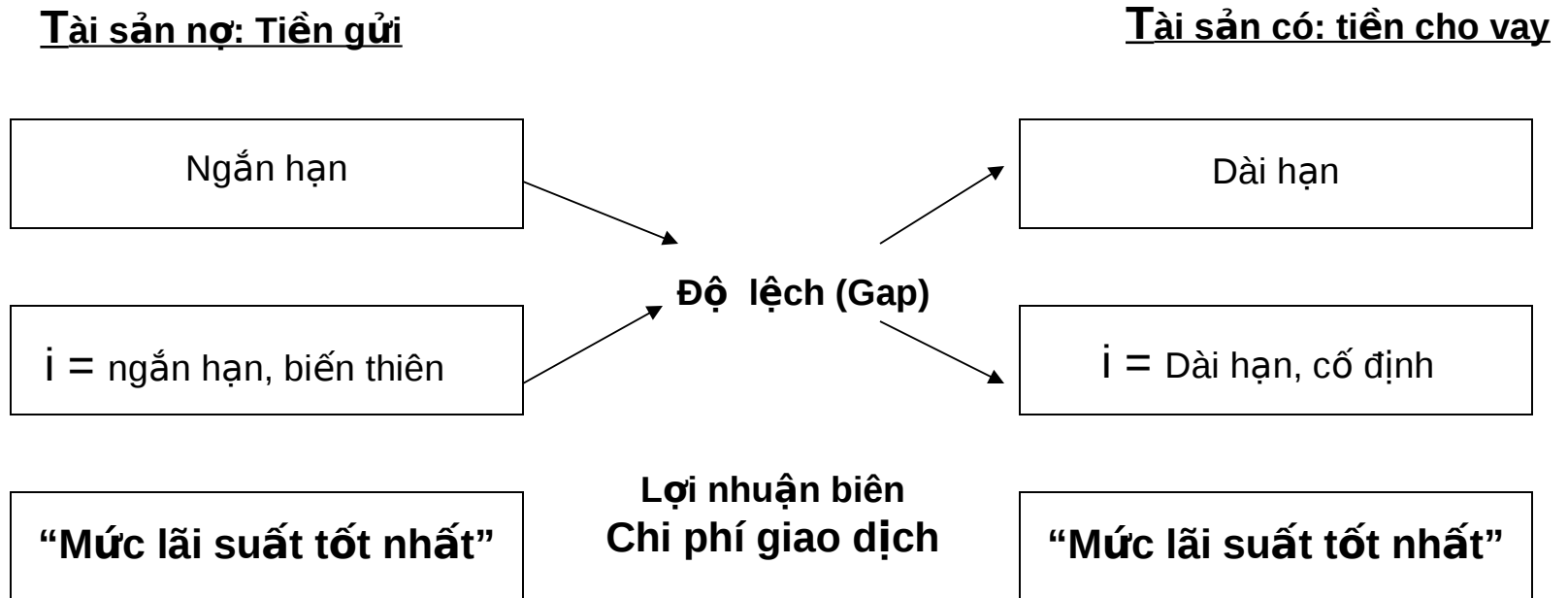
RỦI RO THỊ TRƯỜNG

Sự không chắc chắn bắt nguồn từ những thay đổi về giá cả trên thị trường:

- Lãi suất
- Tỷ giá hối đoái
- Định giá

RỦI RO THỊ TRƯỜNG

Rủi ro lãi suất



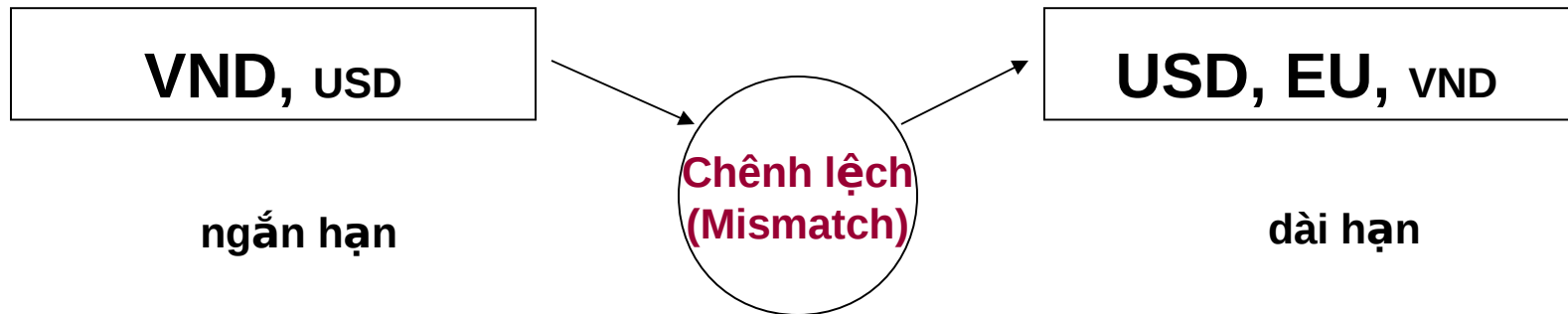
Các yếu tố tác động đến mức lãi suất: cung cầu vốn, nền kinh tế, các kỳ vọng ... (xem lại trong bài học ngày 1)

RỦI RO THỊ TRƯỜNG

Rủi ro tỷ giá hối đoái

Tài sản nợ: Các khoản tiền gửi

Tài sản có: Các khoản cho vay



Các yếu tố tác động lên tỷ giá hối đoái gồm nền kinh tế, cán cân thương mại, các kỳ vọng, các mức lãi suất

RỦI RO THỊ TRƯỜNG

Rủi ro định giá

- Phát sinh từ những thay đổi trong giá trị của các danh mục cho vay và đầu tư
- Có liên quan gần gũi với rủi ro lãi suất và rủi ro tỷ giá hối đoái
- Quản lý như thế nào:
 - Quản lý tốt tài sản có/tài sản nợ - ALCO (Asset Liability Committee)
 - Các phương pháp định giá hiệu quả các sản phẩm tài sản có và tài sản nợ;
 - Hiểu rất rõ về cơ cấu chi phí của sản phẩm

RỦI RO THANH KHOẢN

Khả năng ngân hàng không đáp ứng được các cam kết khi đến hạn bởi:

- Thiếu tiền (tài sản nợ) để tài trợ cho các hoạt động sử dụng vốn (tài sản có) do:
 - Lạm phát → Mức lãi suất thực không hấp dẫn
 - Có các công cụ đầu tư thay thế khác hấp dẫn hơn (trái phiếu, bất động sản, vàng ...)
 - Tiêu dùng
 - Người gửi tiền rút tiền ồ ạt?
- Quản lý chênh lệch kỳ hạn giữa TS có và TS nợ yếu kém – chẳng hạn đầu tư vào các tài sản có tính thanh khoản kém

RỦI RO HOẠT ĐỘNG

- **Các nguồn khởi phát rủi ro hoạt động:**
 - **Công nghệ:** môi trường nền, kết nối, bảo mật an ninh, MIS, sập hệ thống, lỗi phần mềm chương trình...
 - **Nhân viên:** các nhân sự chủ chốt và mức độ thay thế, lỗi sơ suất, kinh doanh đỏ, lừa đảo, rửa tiền, vi phạm bảo mật...
 - **Quan hệ khách hàng:** Sự không hài lòng với hoạt động của ngân hàng, bất đồng trong thoả thuận hợp đồng, vỡ nợ...
 - **Tài sản:** an toàn, an ninh, các tình huống nằm ngoài khả năng kiểm soát (force majors)...
 - **Bên ngoài:** lừa đảo, thị trường suy sụp, chiến tranh...

KIỂM SOÁT RỦI RO HOẠT ĐỘNG

- Ngăn chặn thua lỗ:
 - Đào tạo, phát triển, xem xét đánh giá lại nhân viên
- Kiểm soát thua lỗ:
 - Lập kế hoạch, tổ chức, sao lưu dữ liệu ...
- Bù đắp thua lỗ:
 - Bảo hiểm từ bên ngoài
- Xử lý thua lỗ:
 - Vốn của tổ chức tín dụng

CÁC LOẠI RỦI RO KHÁC MÀ NGÂN HÀNG PHẢI ĐỐI MẶT...

- Rủi ro tuân thủ luật định
- Rủi ro pháp lý
- Rủi ro uy tín
- Rủi ro do kiểm soát/điều tiết
- Các rủi ro khác

Bài tập tình huống

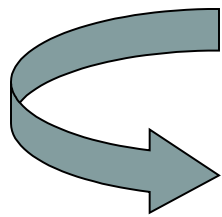
Tiết kiệm và cho vay ở Mỹ

- Đọc tình huống – 10 phút
- Thảo luận – 20 phút

Vai trò của cán bộ tín dụng/quan hệ khách hàng trong kinh doanh ngân hàng

- Hàng rào đầu tiên trong quản lý rủi ro
- Một cán bộ kinh doanh ngân hàng giỏi

QUAY LẠI VỚI CÁC KIẾN THỨC CƠ BẢN VỀ NGÂN HÀNG...



Ngân hàng có nghĩa là cầu nối cho các nhu cầu và các mục đích của các nhóm khác nhau có lợi ích liên quan...



Kinh doanh ngân hàng có nghĩa là chấp nhận và quản lý rủi ro...



Không có rủi ro đồng nghĩa với không có lợi nhuận...

**LÀM THẾ NÀO ĐỂ TỐI ĐA HOÁ MỨC LỢI
NHUẬN THU VỀ?**

Vậy thì, ai chịu trách nhiệm kiểm soát và theo dõi giám sát rủi ro?

HĐQT

Quyết định về chiến lược, “khẩu vị”/mức chịu đựng rủi ro, các chính sách về rủi ro

Ban Điều hành

Quyết định về quy chế, các cấp thẩm quyền, hạn mức tín dụng

**Ủy ban Quản lý
Tín dụng**

Phê duyệt hạn mức và các khoản vay

**Phòng Quản lý
Tín dụng**

Phân tích và đề xuất phê duyệt hoặc từ chối các báo cáo/đề nghị tín dụng

**Phòng quan hệ
khách hàng doanh
nghiệp/cá nhân**

Phát triển kinh doanh với khách hàng, khởi xướng các khoản vay

**Cán bộ tín dụng/
quan hệ khách hàng**

QUẢN LÝ RỦI RO NGÂN HÀNG BẮT ĐẦU TỪ BẠN!

CÁN BỘ TÍN DỤNG/QUAN HỆ KHÁCH HÀNG

Tổng kết công việc:

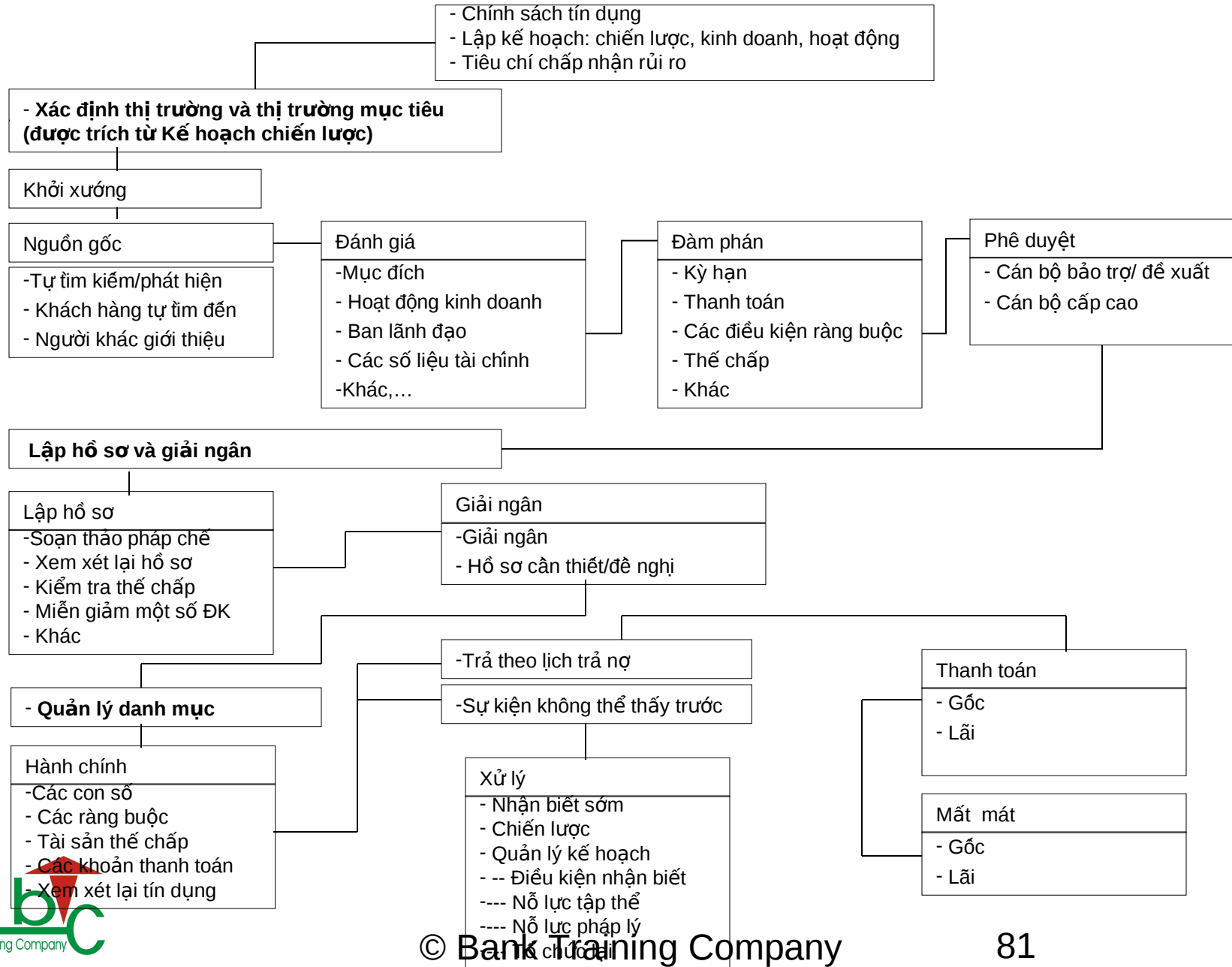
“Phát triển và quản lý các tài khoản/khoản vay theo các yêu cầu đòi hỏi đã được xác lập về cho vay của ngân hàng và mang lại lợi nhuận tối đa cho ngân hàng với mức rủi ro thấp nhất”

Trách nhiệm của cán bộ tín dụng/quan hệ khách hàng

1. Phỏng vấn khách hàng vay và thu thập, phân tích các số liệu tài chính và thông tin liên quan khác để xác định mức độ đáng tin cậy về khả năng trả nợ của người đi vay.
2. Lập và đàm phán nếu cần về các điều kiện để tín dụng có thể được gia hạn. Phê duyệt khoản vay không quá [...] và đóng vai trò/lấy tư cách là Cán bộ Liên hệ đối với các khoản vay trên hạn mức đó.
3. Thu thập và phân tích các thông tin phản ánh mức độ đáng tin cậy về khả năng trả nợ của các khách hàng và tình hình hiện tại của các khoản vay đang có.
4. Theo dõi giám sát việc hoàn trả vốn vay và hành động theo cách cần thiết để thu hồi các khoản nợ quá hạn.
5. Tư vấn khách hàng, khi có thể, về quản lý kinh doanh và các vấn đề tài chính
6. Phát triển kinh doanh mới bằng cách liên hệ với các khách hàng và đối tượng có triển vọng. Bán chéo/bán thêm các dịch vụ khác của ngân hàng.
7. Lấy tư cách là thành viên Hội đồng thẩm định cho vay để đưa ra những đánh giá sơ bộ về đề nghị vay vốn.
8. Chuẩn bị hồ sơ tài liệu để trình bày về khoản xin vay trước Ban điều hành nếu được yêu cầu.
9. Tham gia vào các hoạt động cộng đồng để làm tăng hình ảnh của ngân hàng và cải thiện các cơ hội kinh doanh mới.
10. Làm cán bộ liên hệ đối với các khách hàng không vay vốn và các khách hàng vay vốn về các vấn đề liên quan đến các dịch vụ khác của ngân hàng.

11. Chỉ bảo và hỗ trợ trong đào tạo và phát triển đội ngũ cán bộ cho vay thương mại trẻ.

Quy trình quản lý rủi ro tín dụng



MỘT CÁN BỘ KINH DOANH NGÂN HÀNG GIỎI CẦN CÓ

Kỹ năng chuyên nghiệp:

- Kiến thức kinh doanh chung;
- Kiến thức về ngân hàng (bao gồm cả cơ cấu bảng cân đối, thu nhập quá khứ và tương lai, cơ sở vốn, lãi suất, tỷ lệ giữa các loại thu nhập);
- Kiến thức kinh tế;
- Kiến thức về ngành nghề, các công ty trong và ngoài khu vực/nước;
- Hiểu biết về các vấn đề pháp lý và điều tiết;
- Hiểu được các báo cáo tài chính và đánh giá rủi ro;
- Hiểu biết về các dịch vụ tài chính cạnh tranh; và
- Các kỹ năng/kiến thức khác.

MỘT CÁN BỘ KINH DOANH NGÂN HÀNG GIỎI CẦN CÓ (tiếp)

Các phẩm chất cá nhân:

- Kỹ năng giao tiếp, bao gồm cả các kỹ năng lắng nghe và trình bày;
- Khả năng thấu hiểu;
- Động cơ bán hàng;
- Năng lực phân tích;
- Thái độ tích cực;
- Công bằng ngay thẳng và đáng tin cậy; và
- Thái độ **CHẤP NHẬN RỦI RO**.

Vậy là...

- Điều phân biệt một ngân hàng tốt với các đối thủ cạnh tranh chính là chất lượng các nhân viên của ngân hàng đó, đặc biệt là các nhân viên kinh doanh (các cán bộ tín dụng/quan hệ khách hàng!
- Do vậy cán bộ tín dụng/quan hệ khách hàng đóng một vai trò chủ chốt trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

TÓM TẮT LẠI HỌC PHẦN

- Các mục tiêu
- Các kỳ vọng
- Hiểu được nội dung
- Hiểu được vai trò của bạn trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng bạn
- Hiểu được logic trong chương trình chứng chỉ tín dụng mà bạn đang tham gia

KIỂM TRA

- 30 phút
- Trả lời các câu hỏi trắc nghiệm

Xin cảm ơn!

