

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Cơ sở lý luận về cho vay tại NHTM

1.1.1. Khái niệm về cho vay tại NHTM

Theo thông tư 39/2016/TT/NHNN quy định cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó ngân hàng đưa cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích và thời hạn nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi.

1.1.2. Vai trò về cho vay tại NHTM

❖ Đối với nền kinh tế

Hoạt động cho vay của ngân hàng đóng vai trò quan trọng trong việc điều tiết và phân phối nguồn vốn. Khi doanh nghiệp cần vốn để sản xuất hoặc mở rộng hoạt động nhưng gặp khó khăn về tài chính, họ phải tìm đến ngân hàng để vay tiền. Để có khả năng trả nợ và đạt được lợi nhuận, doanh nghiệp phải tiêu thụ hết sản phẩm hàng hóa đã sản xuất, tức là cần có người tiêu dùng sẵn sàng mua và có khả năng chi trả. Tuy nhiên, người tiêu dùng thường chỉ có đủ khả năng mua sau một thời gian dài tích lũy, dẫn đến tình trạng chu kỳ tuần hoàn và luân chuyển vốn của doanh nghiệp bị ngưng trệ. Điều này có thể làm doanh nghiệp không thu hồi đủ tiền để tiếp tục sản xuất.

Ngân hàng giải quyết vấn đề này bằng cách cho doanh nghiệp vay vốn, từ đó kích thích hoạt động sản xuất và tạo ra nhiều hàng hóa hơn. Đồng thời, ngân hàng cũng cung cấp vốn cho người tiêu dùng, giúp họ đáp ứng nhu cầu mua sắm. Nhờ vào hoạt động cho vay, ngân hàng góp phần điều hòa cung cầu hàng hóa và dịch vụ.

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp cần vốn để duy trì ba giai đoạn chính: dự trữ, sản xuất và lưu thông. Do đó, hiện tượng thừa hoặc thiếu vốn tạm thời là điều thường xuyên xảy ra. Một số doanh nghiệp có vốn tạm thời nhàn rỗi, trong khi những doanh nghiệp khác lại thiếu vốn. Đây là một hiện tượng phổ biến trong mọi nền kinh tế, làm nảy sinh nhu cầu điều hòa vốn. Ngân hàng thương mại, với vai trò là trung gian tài chính, tập trung và phân phối lại tiền tệ để cân bằng cung và cầu vốn,

giúp đảm bảo quá trình sản xuất và kinh doanh của các doanh nghiệp không bị gián đoạn.

❖ **Đối với Ngân hàng**

Hoạt động cho vay là một phần thiết yếu của hoạt động tín dụng ngân hàng, bắt nguồn từ những ngày đầu của ngành ngân hàng và trở thành một nhiệm vụ cơ bản. Đây là nghiệp vụ chủ yếu của ngân hàng vì chỉ có lãi từ cho vay mới đủ để trang trải các chi phí như chi phí trung gian, chi phí quản lý và chi phí dự trữ. Theo thời gian, hoạt động cho vay đã chứng tỏ vai trò quan trọng, đóng góp phần lớn vào lợi nhuận của ngân hàng, đồng thời làm gia tăng lượng tiền gửi và đa dạng hóa các hình thức cho vay.

Hoạt động cho vay không chỉ tạo ra lợi nhuận lớn cho ngân hàng mà còn thúc đẩy các hoạt động khác của ngân hàng. Ở các nước phát triển, hoạt động cho vay thường chiếm khoảng 70% doanh thu của ngân hàng, trong khi ở các nước đang phát triển, tỷ lệ này có thể lên đến 90%. Hiện nay, khoảng 80% doanh thu của ngân hàng thương mại đến từ hoạt động tín dụng, trong đó cho vay chiếm tỷ trọng lớn. Hoạt động cho vay giúp các doanh nghiệp có nguồn vốn cần thiết để đầu tư và mở rộng sản xuất, từ đó tạo ra lợi nhuận đủ để trả nợ và gửi thêm vào ngân hàng, làm tăng khả năng huy động vốn. Đồng thời, khi hoạt động sản xuất kinh doanh phát triển, các dịch vụ ngân hàng cũng được mở rộng và phát triển.

❖ **Đối với khách hàng**

Hoạt động cho vay của ngân hàng đóng vai trò quan trọng trong việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa và hiện đại hóa. Nhiều thành phần kinh tế, đặc biệt là các doanh nghiệp, phụ thuộc vào vốn vay từ ngân hàng để phát triển. Chính sách cho vay và định hướng của nhà nước góp phần hình thành một cơ cấu kinh tế hợp lý và cân đối. Ngân hàng có thể cung cấp các khoản vay ưu đãi cho những ngành nghề chiến lược, phù hợp với mục tiêu phát triển kinh tế của Đảng và nhà nước.

Hơn nữa, hoạt động cho vay hỗ trợ các thành phần kinh tế trong việc mở rộng ứng dụng công nghệ mới. Đối với những doanh nghiệp có trang thiết bị và công nghệ lạc hậu, việc vay vốn ngân hàng cho phép họ đầu tư vào công nghệ tiên tiến, cải tiến dây chuyền sản xuất và nâng cao chất lượng sản phẩm. Điều này không chỉ giúp doanh

nghiệp tạo ra nhiều sản phẩm đáp ứng nhu cầu trong và ngoài nước mà còn nâng cao hiệu quả sản xuất và mở rộng hoạt động kinh doanh. Như vậy, hoạt động cho vay của ngân hàng không chỉ thúc đẩy sự đổi mới công nghệ mà còn góp phần nâng cao hiệu quả và mở rộng sản xuất của các doanh nghiệp.

1.1.3. Phân loại cho vay tại NHTM

❖ Phân loại theo thời hạn cho vay

Căn cứ theo điều 10 thông tư 39/2016/TT/NHNN phân chia thành các loại sau đây

Cho vay ngắn hạn: Là khoản vay ngắn và có thời hạn tối đa đến 12 tháng. Loại hình vay này thường được sử dụng để bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động cho các doanh nghiệp hoặc các chi tiêu ngắn hạn của cá nhân.

Cho vay trung hạn: Là một khoản cho vay có thời hạn trên 12 tháng đến 60 tháng. Đa phần ở khoản vay này chủ yếu được sử dụng để mua sắm tài sản cố định, cải tiến công nghệ, thiết bị và máy móc, mở rộng sản xuất kinh doanh, cũng như xây dựng các dự án quy mô nhỏ với thời gian thu hồi vốn nhanh. Đây cũng là nguồn vốn lưu động quan trọng cho các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp mới thành lập, giúp duy trì hoạt động và phát triển.

Cho vay dài hạn: Là khoản vay có thời hạn trên 60 tháng và tối đa lên đến 20-30 năm. Ở khoản vay này phần lớn vay để xây dựng nhà ở, cầu đường, các thiết bị, phương tiện vận tải có quy mô lớn, các xí nghiệp,..

❖ Phân loại vào mục đích sử dụng vốn vay căn cứ vào thông tư

39/2016/TT/NHNN

Cho vay tiêu dùng: Đây là khoản vay dành cho việc tài trợ tiêu dùng, giúp người tiêu dùng có thể sử dụng hàng hóa và dịch vụ trước khi có khả năng thanh toán. Mục tiêu của cho vay tiêu dùng là nâng cao mức sống của người vay. Thông thường, các khoản vay này có quy mô nhỏ và rủi ro cao, vì chúng phụ thuộc chủ yếu vào thu nhập và ý thức trả nợ của khách hàng. Ở Việt Nam, với tỷ lệ thu nhập ngầm cao (những khoản thu nhập không được kiểm soát), lãi suất cho vay tiêu dùng thường cao

hơn. Các đối tượng vay tiêu dùng bao gồm cá nhân và hộ gia đình, với các mục đích như mua nhà, ô tô, du học, du lịch...

Cho vay kinh doanh: Đây là hình thức cho vay của tổ chức tín dụng đối với các dự án đầu tư hoặc phương án sản xuất kinh doanh và dịch vụ của cá nhân và tổ chức. Các loại hình cho vay kinh doanh có thể bao gồm cho vay công nghiệp, cho vay thương mại, cho vay nông nghiệp, và các lĩnh vực khác

❖ **Phân loại theo TSĐB căn cứ vào thông tư 39/2016/TT/NHNN**

Cho vay có tài sản đảm bảo (vay thế chấp): đây là quá trình mà khách hàng vay, cung cấp một tài sản đảm bảo có giá trị như đất đai, nhà ở, ô tô hoặc các tài sản khác cho ngân hàng làm bảo đảm cho khoản vay. Tài sản này được sử dụng để bảo đảm cho việc thanh toán nợ. Trong trường hợp khách hàng không thể trả nợ đúng hạn hoặc mất khả năng trả nợ, ngân hàng có quyền tịch thu và bán tài sản đảm bảo để đền bù cho khoản vay.

Cho vay không có tài sản đảm bảo: thường là những khoản vay ngắn hạn, lãi suất của khoản vay có thể cao hơn so với với khoản vay có tài sản đảm bảo. Khách hàng không cần cung cấp tài sản đảm bảo cho ngân hàng mà quá trình vay chỉ dựa vào uy tín và tình hình thu nhập của khách hàng. Đây là hình thức cho vay rủi ro cao và ngân hàng cần thẩm định kỹ trước khi quyết định cho vay.

1.1.4. Các hình thức cho vay tại NHTM

Vay tín chấp: Đây là hình thức cho vay linh hoạt, không yêu cầu người vay cung cấp tài sản bảo đảm và có thể sử dụng khoản vay cho mục đích cá nhân như vay để mua sắm, du lịch hoặc những nhu cầu về tiêu dùng khác.

Bên cạnh đó điều kiện để vay tín chấp gồm hồ sơ và lịch sử tín dụng tốt để đảm bảo khả năng trả nợ của khách hàng vay. Lãi suất cho vay tín chấp thường khá cao so với các hình thức cho vay có tài sản đảm bảo. Khoản vay này thường phù hợp với số tiền nhỏ và trong thời gian ngắn.

Vay thế chấp: Là hình thức cho vay truyền thống của các ngân hàng. Đối với vay thế chấp khách hàng vay sẽ phải đưa tài sản như bất động sản, ô tô,.. làm tài sản

bảo đảm cho khoản vay và ngân hàng sẽ định giá tài sản đảm bảo của khách và cấp một khoảng tiền cho khách vay dựa trên giá trị thực của tài sản.

Vay trả góp: Đây là hình thức vay mà khách vay sẽ trả nợ theo kỳ hạn đã được thỏa thuận trước đó, thông qua việc trả góp hàng tháng. Hàng tháng khách hàng vay sẽ trả tiền lãi và một phần gốc cho đến khi khoản nợ được thanh toán hết.

Thông thường những khách hàng vay sẽ phải thanh toán trước một phần giá trị tài sản bằng số tiền tự có, để được cho vay trả góp thanh toán phần giá trị còn lại của tài sản. Các sản phẩm trả góp thường được áp dụng là vay mua xe, mua nhà, mua sắm,..

Vay thấu chi: Đây là một hình thức cho vay mà khách hàng có thể chi tiêu vượt quá số dư hiện có trong tài khoản, giúp khách hàng giải quyết được các nhu cầu thanh toán khi cần thiết. Ở mỗi ngân hàng khác nhau sẽ có các chính sách cũng như hạn mức vay thấu chi khác nhau và thường ở khoản vay thấu chi sẽ yêu cầu khách hàng chứng minh được thu nhập.

1.2.Cơ sở lý luận về cho vay KHCN tại NHTM

1.2.1.Khái niệm về cho vay KHCN

Theo thông tư 39/2016/TT/NHNN quy định cho vay KHCN là một hình thức cấp tín dụng của ngân hàng dành cho cá nhân và hộ gia đình, ngân hàng sẽ chuyển giao một khoản tiền để sử dụng vào mục đích vay tiêu dùng, vay kinh doanh, phục vụ cho sản xuất trong một khoảng thời gian nhất định. Khoản vay này phải được hoàn trả đầy đủ cả gốc và lãi theo các điều kiện đã cam kết.

1.2.2. Đặc điểm cho vay KHCN

Quy mô và số lượng các khoản vay: Quy mô cho vay thường phụ thuộc vào khả năng tài chính của tổ chức cho vay và nhu cầu của khách hàng. Các ngân hàng có thể cung cấp khoản vay từ nhỏ đến lớn, đáp ứng nhu cầu cá nhân hoặc doanh nghiệp. Tổ chức tín dụng có thể có nhiều khoản vay khác nhau cho nhiều khách hàng. Số lượng khoản vay phụ thuộc vào chiến lược cho vay, quy định nội bộ của ngân hàng.

Thời hạn vay: Thời hạn ở khoản vay này tập trung nhiều vào vay ngắn hạn, trung hạn và số ít là vay dài hạn.

Lãi suất cho vay: Lãi suất đối với KHCN thường cao hơn so với KHDN bởi do nhiều yếu tố như rủi ro tín dụng của KHDN thường được coi là rủi ro thấp vì doanh nghiệp có thu nhập ổn định hơn từ các hoạt động kinh doanh, dự án,..một phần do quy mô khoản vay các doanh nghiệp thường vay dài hạn và khoản vay lớn hơn và thời hạn dài góp phần giảm lãi suất.

Đối tượng vay: Các khoản vay cá nhân thường được cấp cho cá nhân và hộ gia đình có nhu cầu sử dụng vốn. Khách hàng thuộc nhóm này rất đông và có nhu cầu vốn đa dạng. Mục đích của các khoản vay thường là để khắc phục tình trạng thiếu hụt vốn trong đầu tư, hỗ trợ hoạt động sản xuất kinh doanh cá nhân hoặc của hộ kinh doanh, cũng như đáp ứng nhu cầu tiêu dùng và sinh hoạt.

Rủi ro tín dụng: Cho vay cá nhân tiềm ẩn mức rủi ro tín dụng cao vì đối tượng vay là các cá nhân và hộ gia đình, mà tình hình tài chính của họ có thể biến động theo công việc và sức khỏe. Các cá nhân và hộ gia đình thường có kỹ năng quản lý hạn chế, thiếu kinh nghiệm, và công nghệ lạc hậu, dẫn đến khả năng cạnh tranh kém. Do đó, ngân hàng có thể đối mặt với rủi ro khi người vay gặp phải thất nghiệp, tai nạn hoặc phá sản. Thêm vào đó, việc thẩm định và quyết định cho vay cá nhân đôi khi thiếu thông tin đầy đủ, làm gia tăng nguy cơ rủi ro tín dụng.

Tình hình kinh tế: Môi trường kinh tế - bao gồm tốc độ tăng trưởng, mức độ ổn định của nền kinh tế, thu nhập bình quân đầu người, và các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng thu nhập, thanh toán, chi tiêu, nhu cầu vốn và lãi suất thị trường - ảnh hưởng sâu rộng đến hoạt động cho vay cá nhân của ngân hàng. Trong thời kỳ nền kinh tế tăng trưởng mạnh và ổn định, nền tảng phát triển tốt sẽ khuyến khích khách hàng vay nhiều hơn để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng, đầu tư hoặc mở rộng sản xuất kinh doanh. Ngược lại, khi nền kinh tế gặp khó khăn hoặc suy thoái, ngân hàng có thể phải thu hẹp quy mô cho vay cá nhân do tình trạng làm ăn khó khăn và nhu cầu vay vốn giảm.

1.2.3. Nguyên tắc cho vay KHCN

Sử dụng vốn đúng mục đích: Mục đích cấp tín dụng đúng mục đích vay phải được quy định cụ thể trong hợp đồng tín dụng, là điều kiện cần thiết đảm bảo hiệu quả sử dụng vốn và khả năng trả nợ của khách hàng, khi cấp tín dụng cần kiểm tra khách

hàng sử dụng vốn đúng mục đích đã cam kết trong hợp đồng tín dụng hay không. Nếu khách hàng sử dụng vốn tín dụng không đúng mục đích thỏa thuận với ngân hàng, sẽ dẫn đến kinh doanh không hiệu quả, gây thất thoát vốn không tạo ra được khả năng trả nợ cho ngân hàng.

Hoàn trả nợ gốc và lãi: Hoàn trả nợ gốc và lãi là một nguyên tắc mang tính tất yếu khách quan không thể thiếu trong hoạt động cấp tín dụng. Nguồn vốn mà NHTM sử dụng để cấp tín dụng chủ yếu là nguồn vốn do NHTM huy động từ các khoản tiền tạm thời nhàn rỗi của khách hàng trong khoảng thời gian nhất định. Đó là một bộ phận tài sản của các chủ sở hữu là khách hàng mà ngân hàng chỉ tạm thời quản lý và sử dụng và ngân hàng phải đáp ứng nhu cầu rút tiền của khách hàng khi họ yêu cầu. Nếu các khoản tín dụng không được hoàn trả, thì tất yếu ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

1.3. Phân loại cho vay KHCN tại NHTM

Theo thông tư 39/2016/TT/NHNN có quy định về phân loại cho vay như sau.

❖ **Theo thời hạn:**

Cho vay ngắn hạn: Thời gian vay dưới 12 tháng, thường phục vụ nhu cầu tiêu dùng hoặc kinh doanh nhỏ.

Cho vay trung hạn: Thời gian vay từ 12 tháng đến 5 năm, thường dùng cho đầu tư tài sản.

Cho vay dài hạn: Thời gian vay trên 5 năm, thường dành cho các dự án lớn hoặc mua sắm tài sản giá trị cao.

❖ **Theo mục đích sử dụng vốn:**

Cho vay tiêu dùng: Đáp ứng nhu cầu cá nhân như mua sắm, du lịch, học tập.

Cho vay SXKD: Dành cho các dự án sản xuất, kinh doanh hoặc đầu tư tài sản.

Cho vay mua BĐS: Hỗ trợ khách hàng mua, xây dựng hoặc sửa chữa nhà ở.

❖ **Theo tài sản đảm bảo:**

Cho vay có tài sản bảo đảm: Khách hàng phải cung cấp tài sản để đảm bảo khoản vay.

Cho vay không có tài sản bảo đảm: Dựa vào uy tín và khả năng thanh toán của khách hàng.

1.4.Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay

Chất lượng hoạt động cho vay KHCN là một yếu tố quan trọng để thúc đẩy sự đổi mới và phát triển. Để đánh giá chất lượng của hoạt động cho vay, nhiều chỉ số quan trọng được xem xét, bao gồm tỷ lệ nợ quá hạn và tỷ lệ nợ xấu. Hiệu quả hoạt động cho vay KHCN không chỉ ảnh hưởng đến hiệu quả tài chính của các khoản vay mà còn có tác động sâu rộng đến sự phát triển công nghệ và sáng tạo trong nền kinh tế. Do đó, việc duy trì và nâng cao chất lượng hoạt động cho vay là rất quan trọng để đảm bảo rằng nguồn vốn được sử dụng hiệu quả nhất.

1.4.1 Tỷ lệ nợ quá hạn

Tỷ lệ nợ quá hạn, là một chỉ số quan trọng trong việc đánh giá chất lượng của hoạt động cho vay, đặc biệt trong lĩnh vực tài chính và ngân hàng. Tỷ lệ này đo lường phần trăm của tổng số khoản vay mà trong đó các khoản nợ đã quá hạn thanh toán so với tổng dư nợ cho vay. Đây là một chỉ số phản ánh khả năng thu hồi nợ của tổ chức cho vay và mức độ rủi ro liên quan đến các khoản vay.

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn} = \frac{\text{Nợ quá hạn}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100$$

Tỷ lệ này giúp các tổ chức tài chính đánh giá hiệu quả quản lý rủi ro tín dụng của mình và đưa ra các biện pháp phù hợp để cải thiện chất lượng danh mục cho vay.

1.4.2. Tỷ lệ nợ xấu

Tỷ lệ nợ xấu là một chỉ số quan trọng trong ngành tài chính và ngân hàng, giúp đánh giá mức độ rủi ro và chất lượng của danh mục cho vay của một tổ chức. Tỷ lệ này đo lường phần trăm các khoản vay mà tổ chức không thể thu hồi hoặc có nguy cơ không thu hồi được.

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu} = \frac{\text{Nợ xấu}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100$$

Theo Quyết định 493 của Ngân hàng Nhà nước, các khoản nợ được phân loại như sau:

Nợ nhóm 1: Là nợ đủ tiêu chuẩn, với thời gian quá hạn dưới 10 ngày. Đây là các khoản nợ chất lượng cao, không có nghi ngờ về khả năng thanh toán.

Nợ nhóm 2: Được gọi là nợ cần chú ý, có thời gian quá hạn từ 10 đến 90 ngày. Những khoản nợ này bắt đầu xuất hiện dấu hiệu suy giảm khả năng trả nợ. Mặc dù tổn thất cuối cùng có thể không xảy ra trong giai đoạn này, nhưng nếu tình trạng bất lợi tiếp tục, tổn thất có thể xảy ra trong tương lai.

Nợ nhóm 3: Là nợ dưới chuẩn, với thời gian quá hạn từ 91 đến 180 ngày. Các khoản nợ này chỉ có khả năng thu hồi một phần vốn, không thể hoàn lại toàn bộ số tiền vay.

Nợ nhóm 4: Gọi là nợ nghi ngờ, có thời gian quá hạn từ 181 đến 360 ngày. Khả năng xảy ra tổn thất là cao, ngay cả khi đã xem xét giá trị thực tế của tài sản đảm bảo.

Nợ nhóm 5: Nợ có nguy cơ mất vốn, với thời gian quá hạn trên 360 ngày. Những khoản nợ này không thể thu hồi vốn sau mọi nỗ lực, bao gồm việc phát mãi tài sản đảm bảo và các biện pháp tố tụng.

Trong đó nợ quá hạn và nợ xấu được chia thành các nhóm sau:

Nợ quá hạn là các khoản vay mà khách hàng chưa thanh toán đúng hạn theo cam kết trong hợp đồng tín dụng.

Nhóm 1 (nợ đủ tiêu chuẩn): Là nợ đủ tiêu chuẩn, với thời gian quá hạn dưới 10 ngày. Đây là các khoản nợ chất lượng cao, không có nghi ngờ về khả năng thanh toán.

Nhóm 2 (nợ chú ý): Được gọi là nợ cần chú ý, có thời gian quá hạn từ 10 đến 90 ngày. Những khoản nợ này bắt đầu xuất hiện dấu hiệu suy giảm khả năng trả nợ.

Mặc dù tồn thất cuối cùng có thể không xảy ra trong giai đoạn này, nhưng nếu tình trạng bất lợi tiếp tục, tồn thất có thể xảy ra trong tương lai.

Nợ xấu bao gồm các nhóm nợ có rủi ro cao về khả năng thu hồi vốn và được phân loại theo mức độ nghi ngờ và rủi ro. Trong hệ thống phân loại nợ của ngân hàng, nợ xấu được chia thành ba nhóm chính:

Nhóm 3 (Nợ không đủ tiêu chuẩn): Các khoản vay trong nhóm này đã quá hạn từ 91 đến 180 ngày. Mặc dù còn khả năng thu hồi nhưng dấu hiệu không trả nợ đúng hạn khiến các khoản vay này cần được theo dõi và xử lý cẩn thận.

Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ): Các khoản vay trong nhóm này đã quá hạn từ 181 đến 360 ngày. Tình hình tài chính của khách hàng có nguy cơ không đủ khả năng trả nợ, và khả năng thu hồi vốn trở nên khó khăn hơn. Ngân hàng cần phải xem xét và có các biện pháp xử lý phù hợp để giảm thiểu thiệt hại.

Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn): Các khoản vay trong nhóm này đã quá hạn trên 360 ngày. Đây là các khoản vay có nguy cơ mất vốn cao, khả năng thu hồi rất thấp, và ngân hàng phải áp dụng các biện pháp quyết liệt để xử lý nhằm hạn chế tồn thất.

1.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay KHCN tại NHTM

1.3.1. Nhân tố khách quan

❖ Về phía môi trường pháp lý

Hoạt động cho vay của ngân hàng được điều chỉnh bởi các quy định pháp lý nghiêm ngặt do Ngân hàng Nhà nước (NHNN) ban hành. Để chiến lược mở rộng cho vay của ngân hàng có hiệu quả, các đối tượng khách hàng cần được công nhận hợp pháp. Điều này không chỉ giúp người vay vốn yên tâm và mạnh dạn hơn trong đầu tư và sản xuất, mà còn tạo thuận lợi cho ngân hàng trong việc ra quyết định cho vay.

Trong một môi trường pháp lý rõ ràng và đồng bộ, các bên tham gia đều được bảo vệ hợp pháp, làm cho hoạt động cho vay cá nhân trở nên thuận lợi hơn. Ngược lại, khi việc thực thi pháp luật không nghiêm, sẽ xuất hiện những lỗ hổng trong quản lý hoạt động cho vay, dẫn đến rủi ro và thiệt hại cho các bên liên quan. Điều này có thể ảnh hưởng tiêu cực đến sự phát triển của hoạt động cho vay của ngân hàng.

Hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại có tác động sâu rộng đến nền kinh tế và xã hội. Chính vì vậy, NHNN luôn thực hiện các chính sách quản lý chặt chẽ để đảm bảo rằng hoạt động cho vay không chỉ góp phần nâng cao mức sống của cá nhân mà còn thúc đẩy sản xuất kinh doanh, hỗ trợ chiến lược phát triển kinh tế quốc gia.

❖ **Tình hình kinh tế và chính trị**

Biến động trong tình hình kinh tế và chính trị cũng ảnh hưởng đến hoạt động cho vay. Suy thoái kinh tế có thể làm tăng nguy cơ vỡ nợ, trong khi một môi trường kinh doanh ổn định và dự báo tích cực có thể tạo điều kiện cho việc cho vay tăng. Chính sách tài chính và tiền tệ của các cơ quan như ngân hàng trung ương cũng có thể ảnh hưởng đến hoạt động cho vay bằng cách ảnh hưởng đến lãi suất, năng suất tín dụng và sự sẵn có của vốn cho vay. Tình hình kinh tế cục bộ và toàn cầu có thể ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của khách hàng và mức độ rủi ro của khoản vay. Nền kinh tế ổn định có thể tạo ra điều kiện thuận lợi cho việc cho vay, trong khi tình hình kinh tế suy thoái có thể làm tăng rủi ro về trả nợ.

❖ **Về văn hóa, xã hội**

Nhân tố văn hóa và xã hội có ảnh hưởng sâu rộng đến hoạt động cho vay. Văn hóa xã hội thường định hình những giá trị, quan điểm và hành vi của một cộng đồng, từ đó ảnh hưởng đến cách mà người dân tiêu dùng và doanh nghiệp tiếp cận và sử dụng dịch vụ tài chính. Có các đặc trưng như bao gồm lòng tin và ổn định, có thể tạo ra một môi trường thuận lợi cho việc cho vay. Nếu một cộng đồng đánh giá cao khả năng thanh toán nợ và sự trung thực trong giao dịch tài chính, người dân và doanh nghiệp sẽ có xu hướng duy trì một lịch sử tín dụng tích cực. Giúp làm giảm rủi ro cho ngân hàng và tăng cơ hội để họ cung cấp các sản phẩm và dịch vụ tài chính phát triển hơn.

❖ **Về phía khách hàng**

Để tín dụng được sử dụng hiệu quả và đóng góp tích cực vào sự phát triển kinh tế và xã hội, vai trò của khách hàng là vô cùng quan trọng. Khách hàng với đạo đức tốt, tình hình tài chính vững chắc và thu nhập ổn định có khả năng hoàn trả khoản vay đúng hạn, từ đó giúp ngân hàng duy trì an toàn và nâng cao chất lượng tín dụng.

Những yếu tố chính của khách hàng ảnh hưởng đến tín dụng bao gồm khả năng tài chính, năng lực và uy tín của khách hàng.

1.3.2.Nhân tố chủ quan

❖ Chính sách cho vay của ngân hàng

Chính sách cho vay của ngân hàng là yếu tố ảnh hưởng trực tiếp nhất đến quy mô hoạt động cho vay. Đây là cơ sở định hướng và chiến lược để đảm bảo hoạt động cho vay diễn ra đúng quỹ đạo, và quyết định sự thành công của ngân hàng. Một chính sách cho vay hiệu quả sẽ thu hút nhiều khách hàng và đảm bảo khả năng sinh lời của ngân hàng. Chính sách này cần phải linh hoạt và phù hợp với sự thay đổi của môi trường kinh tế xã hội, cũng như mục tiêu của ngân hàng. Ngân hàng cần điều chỉnh quy mô cho vay theo từng thời kỳ, sao cho phù hợp với chiến lược phát triển của Nhà nước và quyền lợi của cả khách hàng lẫn ngân hàng.

❖ Về thương hiệu của Ngân hàng

Nhân tố về thương hiệu của ngân hàng có ảnh hưởng to lớn đến hoạt động cho vay của họ. Thương hiệu của một ngân hàng không chỉ đánh giá sự uy tín và đáng tin cậy mà còn ảnh hưởng đến quyết định của khách hàng khi họ xem xét về việc vay vốn. Thương hiệu mạnh mẽ và uy tín của một ngân hàng có thể tạo ra sự tin tưởng từ phía khách hàng. Người vay sẽ cảm thấy thoải mái hơn khi tìm kiếm vốn vay từ một ngân hàng có thương hiệu mà họ biết đến và tin tưởng. Thương hiệu cũng thể hiện sự ổn định và độ tin cậy trong ngành tài chính. Một thương hiệu mạnh mẽ thường đi kèm với các tiêu chuẩn cao về quản lý rủi ro và việc xác định khách hàng phù hợp cho việc cho vay.

❖ Lãi suất và phương thức cho vay:

Lãi suất cho vay là yếu tố quan trọng đầu tiên ảnh hưởng đến quyết định vay vốn của khách hàng. Ngân hàng nào có mức lãi suất cho vay thấp hơn sẽ thu hút được nhiều khách hàng hơn. Tuy nhiên, các ngân hàng không thể hạ lãi suất quá thấp so với các đối thủ cạnh tranh mà không làm ảnh hưởng đến lợi nhuận của mình. Lãi suất phải được điều chỉnh sao cho vừa cạnh tranh, vừa đảm bảo trang trải chi phí quản lý, chi trả lãi huy động và bù đắp các rủi ro. Bên cạnh đó, sự đa dạng và linh hoạt trong các

phương thức cho vay cũng rất quan trọng, vì nó giúp đáp ứng nhu cầu của khách hàng trong từng giai đoạn khác nhau, từ đó mở rộng quy mô hoạt động cho vay cá nhân.

❖ **Chất lượng, trình độ cán bộ tín dụng ngân hàng:**

Chất lượng và trình độ của cán bộ tín dụng là yếu tố then chốt quyết định sự thành công trong hoạt động cho vay. Trong một môi trường kinh tế ngày càng phát triển và cạnh tranh gay gắt, yêu cầu về trình độ chuyên môn và đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng trở nên ngày càng cao. Một đội ngũ cán bộ tín dụng có kỹ năng chuyên môn tốt, đạo đức nghề nghiệp vững vàng, và khả năng tìm kiếm khách hàng, xử lý hồ sơ, định giá tài sản thế chấp, cũng như quản lý và thu hồi nợ hiệu quả sẽ giúp ngân hàng thực hiện các khoản cho vay an toàn và có lợi nhuận. Do đó, dù ngân hàng có chính sách cho vay hợp lý, nhưng nếu thiếu đi một đội ngũ cán bộ tín dụng năng động, sáng tạo và có trình độ chuyên môn cao, thì việc duy trì chất lượng các khoản cho vay và mở rộng quy mô cho vay sẽ gặp khó khăn, ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

❖ **Ứng dụng công nghệ vào ngân hàng:**

Việc ứng dụng công nghệ tiên tiến và trang thiết bị hiện đại là rất quan trọng để ngân hàng có thể phục vụ khách hàng một cách tốt nhất. Công nghệ hiện đại không chỉ nâng cao hiệu quả của các nghiệp vụ và dịch vụ ngân hàng, mà còn tạo sự tin tưởng và tín nhiệm từ phía khách hàng, từ đó thu hút nhiều khách hàng hơn. Hơn nữa, sự phát triển nhanh chóng của công nghệ thông tin và thiết bị tin học giúp ngân hàng xử lý thông tin một cách nhanh chóng, chính xác và kịp thời. Điều này không chỉ hỗ trợ việc ra quyết định cho vay đúng đắn mà còn giúp quản lý tiền vay và thanh toán một cách hiệu quả, không bỏ lỡ cơ hội kinh doanh và nâng cao hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong chương 1, tác giả đã trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cho vay và cơ sở lý luận về cho vay KHCN như khái niệm, vai trò, phân loại, đặc điểm, các hình thức cho vay, các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định cho vay góp phần làm cơ sở nền móng cho phân tích các chương tiếp theo.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI VIB - CHI NHÁNH BÌNH THẠNH - PGD VĂN THÁNH

2.1. Tổng quan về VIB

2.1.1. Lịch sử hình thành

Hình 2.1: Logo VIB



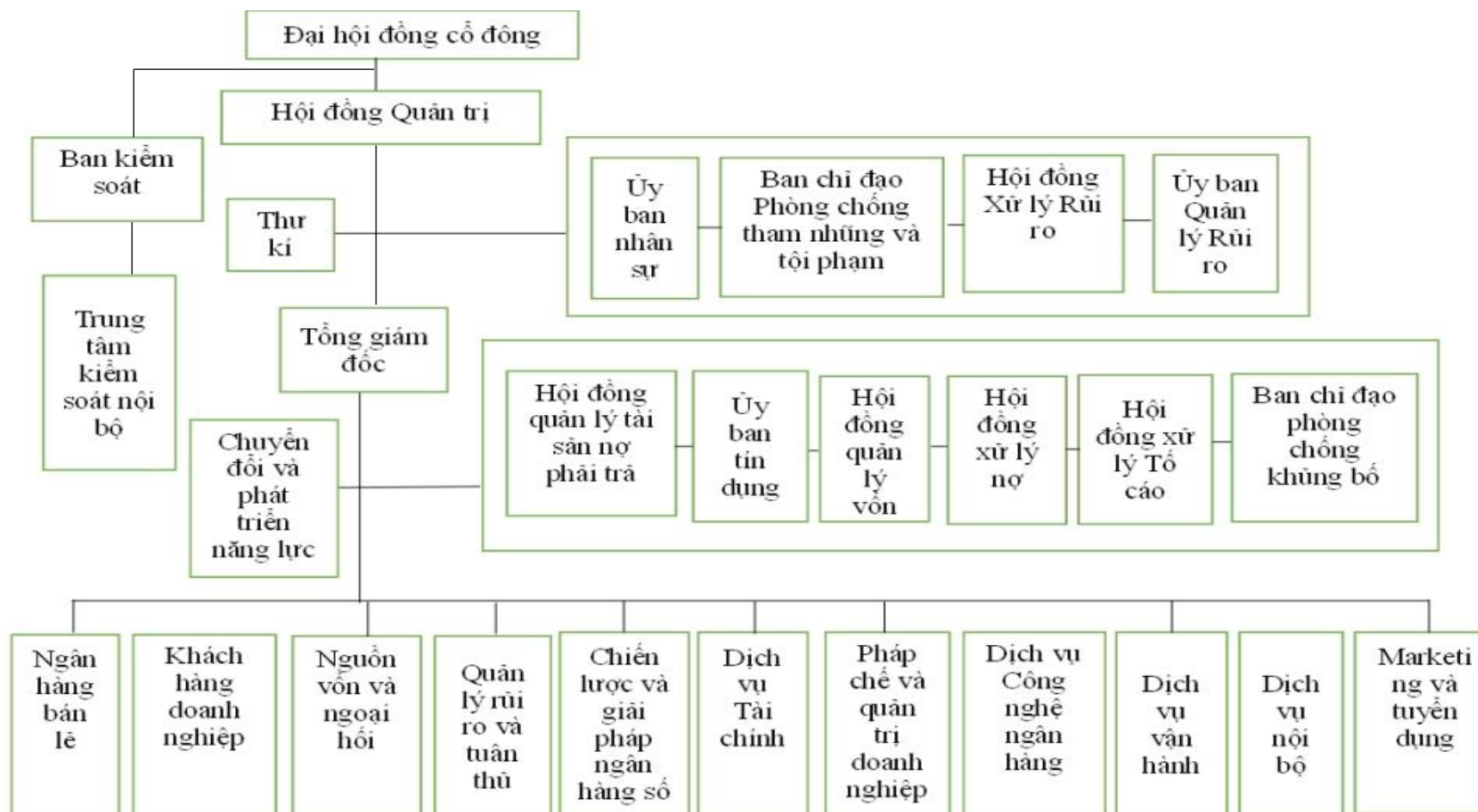
Nguồn: VIB – PGD Văn Thánh

Ngân hàng Thương mại cổ phần (TMCP) Quốc Tế Việt Nam, tên viết tắt Ngân hàng Quốc Tế (VIB), là một trong những ngân hàng TMCP hàng đầu tại Việt Nam. Thành lập ngày 18/09/1996, VIB đi vào hoạt động với số vốn điều lệ ban đầu là 50 tỷ đồng và 23 cán bộ nhân viên.

Sau gần 28 năm hình thành và phát triển, VIB đã đạt được những bước phát triển vượt bậc và hiện là một trong các ngân hàng có tỷ lệ bán lẻ và hiệu quả sinh lời dẫn đầu ngành, với thị phần top đầu ở các mảng kinh doanh trọng yếu. Đến ngày 31/12/2023, vốn điều lệ VIB đạt 25.368 tỷ đồng, vốn chủ sở hữu đạt 37.845 tỷ đồng và tổng tài sản đạt hơn 410.000 tỷ đồng.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức

Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức của VIB



Nguồn: VIB – PGD Văn Thánh

2.1.3. Thành tựu đạt được

Các thành tựu của ngân hàng không những là số liệu hay các bảng báo cáo tài chính mà nó còn là cả quá trình phấn đấu không ngừng, đổi mới không ngừng và sự nỗ lực không ngừng. Những thành tựu đạt được này không những của riêng VIB mà còn là những cá nhân không ngừng đổi mới và phát triển. Dưới đây là những thành tựu nổi bật trong giai đoạn 2021-2023.

Năm 2021: VIB vinh dự nhận giải thưởng “Đổi mới sáng tạo trong lĩnh vực ngân hàng số 2021” và “Dòng thẻ mới tốt nhất 2021 – VIB online Plus 2in1, Dịch vụ thẻ mới sáng tạo nhất 2021”

Năm 2022: VIB được trao nhiều giải thưởng như “Ngân hàng có tốc độ tăng trưởng chi tiêu thẻ tín dụng lớn nhất tại Việt Nam”, “Ngân hàng có tốc độ tăng trưởng thẻ tín dụng lớn nhất tại Việt Nam”, “Ngân hàng có tốc độ tăng trưởng chi tiêu E-com lớn nhất tại Việt Nam”, “Ngân hàng có tổng chi tiêu thẻ ghi nợ lớn nhất tại Việt Nam”, “Ứng dụng Ngân hàng di động tốt nhất Việt Nam năm 2022”, “Top 5 Ngân hàng TMCP uy tín năm 2022”, “Top 10 Ngân hàng Việt Nam uy tín năm 2022”, “Top 10 Công ty Đại chúng uy tín năm 2022” và “Top 50 Công ty niêm yết tốt nhất Việt Nam”.

Năm 2023: VIB liên tiếp nhận được nhiều giải thưởng danh giá như “Top 50 Công ty kinh doanh hiệu quả nhất Việt Nam”, “Top 50 Công ty niêm yết tốt nhất năm 2023, Top 10 công ty đại chúng uy tín và hiệu quả năm 2023”, “Ứng dụng Ngân hàng số phát triển nhanh nhất Việt Nam 2023”, “Super card - Thẻ tín dụng đầu tiên cho phép tùy chọn tính năng thẻ”, “Thẻ tín dụng mới tốt nhất Việt Nam năm 2023”, “Dịch vụ ngoại tệ sáng tạo nhất dành cho khách hàng cá nhân năm 2023”, “Chuyên gia tài chính ảo Vie – Sáng tạo nhất” và “VIB Checkout - Ngân hàng số đầu tiên tích hợp POS”.

2.2. Tổng quan về VIB - Chi nhánh Bình Thạnh - PGD Văn Thánh

2.2.1. Lịch sử hình thành VIB - Chi nhánh Bình Thạnh - PGD Văn Thánh

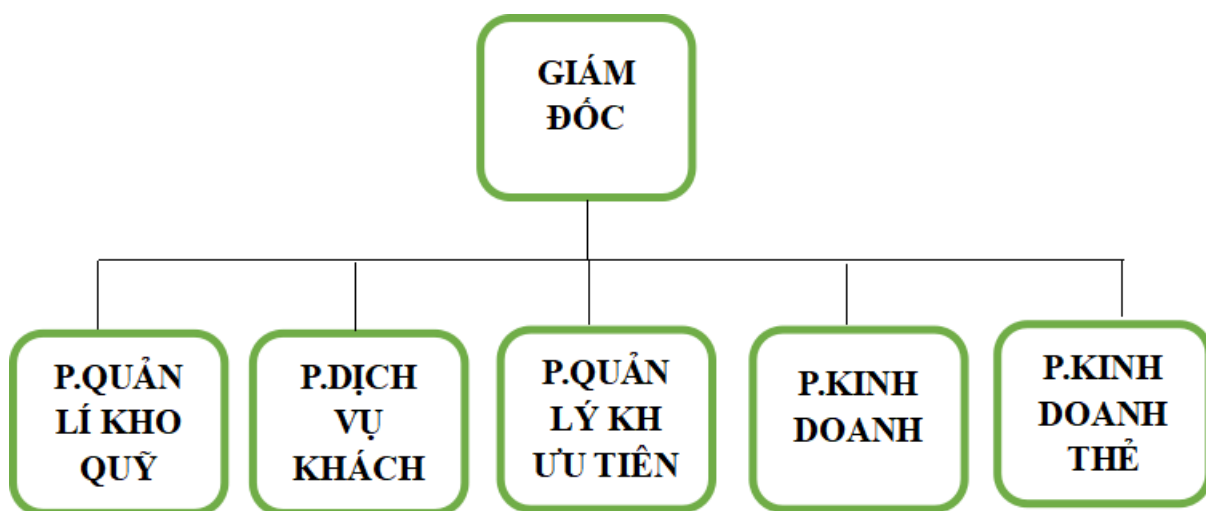
Ngày 16/4/2008 tại 473 Điện Biên Phủ, phường 25, quận Bình Thạnh, TPHCM, Ngân hàng Quốc tế (VIB Bank) đã chính thức khai trương đưa vào hoạt động phòng giao dịch VIB Văn Thánh, nâng tổng số điểm giao dịch lên 86 điểm giao dịch trên toàn

quốc. Nay địa PGD có thay đổi địa chỉ số 87 Nguyễn Gia Trí, phường 25, quận Bình Thạnh.

Ngân hàng VIB đang nỗ lực để trở thành Ngân hàng TMCP hàng đầu Việt Nam, với nhu cầu ngày càng cao của khách hàng việc mở thêm chi nhánh giúp đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng và góp phần thực hiện mục tiêu phát triển kinh doanh và mở rộng mạng lưới của Ngân hàng.

2.2.2. Cơ cấu tổ chức tại VIB - Chi nhánh Bình Thạnh - PGD Văn Thánh

Sơ đồ 2.2: Cơ cấu tổ chức tại VIB PGD Văn Thánh – Chi nhánh Bình Thạnh



Nguồn: VIB-PGD Văn Thánh

2.3 Các sản phẩm cho vay KHCN tại VIB - Chi nhánh Bình Thạnh - PGD Văn Thánh

Bảng 2.1: Tiện ích và các sản phẩm vay tại VIB-PGD Văn Thánh

STT	DANH MỤC	ĐIỀU KIỆN	TIỆN ÍCH
1	Vay mua xe	-Khách hàng có thể vay từ 65% -80% giá trị xe. -Thời gian vay từ 1-8 năm	-Giảm gánh nặng áp lực kinh tế khi phải chi số tiền lớn. -Đáp ứng nhu cầu người vay

		<p>tùy vào từng gói vay.</p> <p>-Lãi suất áp dụng theo từng thời kỳ.</p> <p>-Đối tượng vay là KHCCN.</p> <p>Tài sản đảm bảo là xe ô tô mua mới</p>	<p>-Thủ tục nhanh chóng linh hoạt</p> <p>-Phương thức thanh toán hàng tháng hoặc trả theo quý</p>
2	Vay mua nhà, BDS	<p>-Khách hàng có thể vay tối đa 90% nhu cầu vốn.</p> <p>-Thời gian vay từ 1-30 năm tùy vào từng gói vay.</p> <p>-Lãi suất áp dụng theo từng thời kỳ.</p> <p>-Đối tượng vay là KHCCN</p> <p>-Tài sản đảm bảo là bất động sản</p>	<p>-Giảm gánh nặng kinh tế</p> <p>-Thời gian vay linh hoạt có thể vay trung hạn hoặc dài hạn tùy vào khả năng thanh toán khách hàng</p> <p>-Vay được số tiền lớn với lãi suất phù hợp</p> <p>Phương thức thanh toán hàng tháng hoặc trả theo quý</p>
3	Vay tiêu dùng tín chấp	<p>-Khách hàng có thể vay từ 1-600 triệu.</p> <p>-Thời gian vay tối đa 60 tháng.</p> <p>-Lãi suất từ 14% - 16%</p> <p>-Đối tượng vay là KHCCN</p>	<p>-Tiền vay có thể sử dụng vào các mục đích cá nhân</p> <p>-Không cần tài sản đảm bảo</p> <p>-Thủ tục nhanh chóng linh hoạt</p> <p>-Hình thức thanh toán hàng tháng hoặc trả theo quý</p>
4	Vay kinh doanh	<p>-Khách hàng có thể vay 80% - 100% nhu cầu vốn.</p>	<p>-Giảm gánh nặng kinh tế</p> <p>-Thời gian vay linh hoạt có thể</p>

		<ul style="list-style-type: none"> -Thời gian vay 12 – 72 tháng -Lãi suất áp dụng theo từng thời kỳ. -Phương thức: Vay hạn mức hoặc vay từng lần -Đối tượng là KHCCN -Tài sản đảm bảo là BĐS 	<ul style="list-style-type: none"> vay trung hạn hoặc dài hạn tùy vào khả năng thanh toán khách hàng -Vay được số tiền lớn với lãi suất phù hợp
5	Vay thấu chi	<ul style="list-style-type: none"> -Khách hàng có thể vay từ 1-500 triệu -Lãi suất áp dụng theo từng thời kỳ -Đối tượng vay là KHCCN -Tài sản đảm bảo là BĐS có giấy chứng nhận, TGTK có kỳ hạn tại VIB, Chứng chỉ tiền gửi do VIB phát hành 	<ul style="list-style-type: none"> -Thanh toán dễ dàng và nhanh chóng -Không cần đem theo quá nhiều tiền mặt -Bảo mật và an toàn cho người dùng

Nguồn: VIB - PGD Văn Thánh

Sứ mệnh mang lại sự thuận lợi đáp ứng được các nhu cầu cần thiết của mọi người. VIB đã không ngừng phát triển và mang đến nhiều sản phẩm vay đa dạng cho nhu cầu tài chính. Khoản vay nhỏ hay lớn, để chi tiêu hay đầu tư phát triển kinh doanh. VIB vẫn luôn đồng hành và hỗ trợ khách hàng. Sau đây là một số sản phẩm cho vay KHCCN tại VIB – Chi nhánh Bình Thạnh – PGD Văn Thánh:

2.4. Quy định về cho vay KHCCN tại VIB - Chi nhánh Bình Thạnh - PGD Văn Thánh

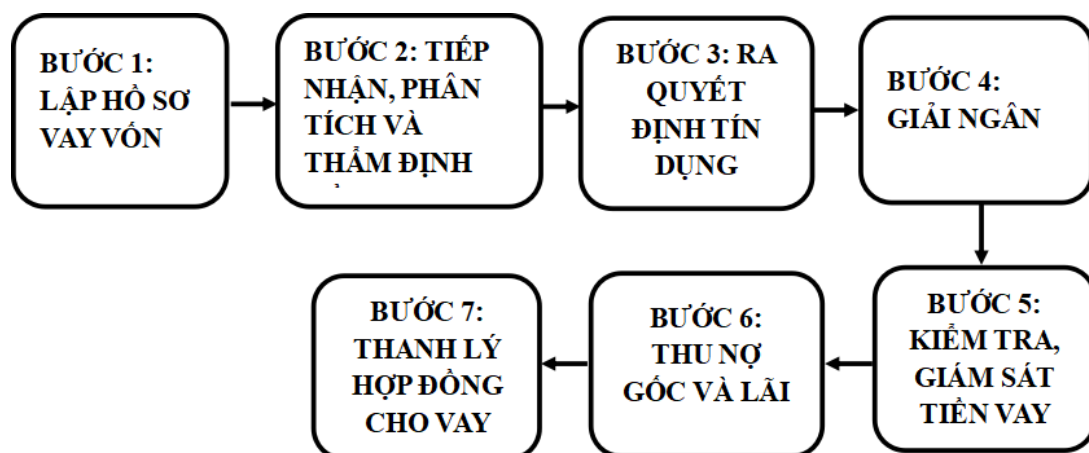
Khách hàng là pháp nhân có năng lực pháp luật dân sự theo quy định của pháp luật. Khách hàng là cá nhân từ đủ 18 tuổi trở lên có năng lực hành vi dân sự đầy đủ theo quy định của pháp luật hoặc từ đủ 15 tuổi đến chưa đủ 18 tuổi không bị mất hoặc hạn chế năng lực hành vi dân sự theo quy định của pháp luật. Nhu cầu vay vốn để sử dụng vào mục đích hợp pháp, có phương án sử dụng vốn khả thi, có khả năng tài chính để trả nợ.

Quy định về việc cho vay tại ngân hàng là một tập hợp các chính sách, quy trình và tiêu chuẩn được thiết lập để quản lý quá trình cấp vay và quản lý rủi ro tín dụng của ngân hàng. Mục tiêu chính của các quy định này là bảo đảm rằng việc cho vay được thực hiện một cách có trách nhiệm và bền vững, giúp tăng cường hoạt động kinh doanh của ngân hàng và đồng thời hỗ trợ sự phát triển kinh tế toàn cầu.

Một trong những quy định chính là việc xác định và đánh giá khách hàng tiềm năng. Ngân hàng thường tiến hành một loạt các biện pháp để đảm bảo khách hàng có khả năng trả nợ, bao gồm kiểm tra lịch sử tín dụng, thu nhập và tài sản. Việc này giúp giảm thiểu rủi ro tín dụng và đảm bảo rằng khoản vay sẽ được trả lại đúng hạn.

2.5. Quy trình cho vay KHCCN tại VIB - Chi nhánh Bình Thạnh - PGD Văn Thánh

Sơ đồ 2.3: Quy trình cho vay tại VIB – Chi nhánh Bình Thạnh – PGD Văn Thánh



Nguồn: VIB – PGD Văn Thánh

❖ **Bước 1: Lập hồ sơ vay vốn**

Trong giai đoạn này, mặc dù quan hệ tín dụng chưa hình thành, việc lập hồ sơ vay vốn là rất quan trọng. Ngân hàng dựa vào thông tin mà khách hàng cung cấp để đánh giá và phân tích.

Sau khi cán bộ tín dụng tiếp xúc với khách hàng có nhu cầu vay, hồ sơ vay được lập ngay lập tức. Cán bộ tín dụng sẽ hướng dẫn khách hàng chuẩn bị hồ sơ đầy đủ dựa trên quan hệ giữa khách hàng và ngân hàng, loại cho vay, yêu cầu và quy mô vốn vay. Hồ sơ vay vốn của khách hàng doanh nghiệp cần bao gồm các thông tin cần thiết theo quy định.

❖ **Bước 2: Tiếp nhận, phân tích và thẩm định hồ sơ**

Quá trình phân tích và thẩm định nhằm đánh giá tình hình tài chính thực tế và tiềm năng của khách hàng, tính khả thi của dự án và các phương án sử dụng vốn vay, cùng khả năng hoàn trả và tính hợp pháp của tài sản thế chấp. Ngân hàng sẽ phát hiện các nguy cơ tiềm ẩn và đưa ra biện pháp phòng ngừa rủi ro. Các bộ phận phân tích và thẩm định kiểm tra tính chân thực của hồ sơ, đánh giá tài sản đảm bảo, và thực hiện phỏng vấn để xác định thái độ trả nợ của khách hàng. Các yếu tố như lãi suất, tỷ giá và tỷ lệ lạm phát cũng được dự báo để hỗ trợ quyết định.

❖ **Bước 3: Ra quyết định tín dụng**

Quyết định cho vay phụ thuộc vào kết quả phân tích và thẩm định trước đó. Ngân hàng sẽ xem xét thông tin từ nhiều nguồn khác như các công ty nghiên cứu thị trường, chính sách tín dụng và quy định của NHNN. Quyền quyết định cho vay thuộc về hội đồng tín dụng hoặc cá nhân có thẩm quyền dựa trên quy mô vốn vay. Sau khi quyết định cho vay được thông qua, cán bộ tín dụng sẽ hướng dẫn khách hàng ký hợp đồng tín dụng và thực hiện các bước tiếp theo. Nếu từ chối cho vay, ngân hàng sẽ cung cấp lý do bằng văn bản cho khách hàng.

❖ **Bước 4: Giải ngân**

Ngân hàng sẽ tiến hành giải ngân dựa trên hạn mức tín dụng đã ký kết trong hợp đồng. Tùy vào hình thức và quy mô khoản vay, ngân hàng áp dụng phương thức giải

ngân phù hợp. Việc giải ngân giúp ngân hàng kiểm soát việc sử dụng vốn vay và phát hiện các sai sót nếu có, đồng thời phải tuân thủ đúng tiến độ để hỗ trợ khách hàng trong việc sử dụng vốn vay hiệu quả.

❖ **Bước 5: Kiểm tra, giám sát tiền vay**

Nhân viên tín dụng thường xuyên kiểm tra việc sử dụng vốn vay của khách hàng, tình trạng tài sản đảm bảo, và tình hình tài chính để đảm bảo khả năng thu hồi nợ. Giám sát giúp ngân hàng phát hiện hành vi vi phạm hợp đồng và xử lý kịp thời. Các khoản nợ có vấn đề sẽ được đánh giá và xử lý để giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng.

❖ **Bước 6: Thu nợ gốc và lãi**

Khi đến hạn trả nợ, ngân hàng thu nợ theo các điều khoản cam kết trong hợp đồng. Khách hàng có thể trả một lần vào cuối kỳ hạn hoặc trả dần trong suốt thời gian vay. Nếu khách hàng hoàn tất nghĩa vụ trả nợ, ngân hàng sẽ làm thủ tục hoàn trả tài sản đảm bảo. Trong trường hợp khách hàng không trả nợ đúng hạn, ngân hàng có thể gia hạn nợ hoặc chuyển sang nợ quá hạn và đánh giá khả năng thu hồi để áp dụng biện pháp xử lý thích hợp.

❖ **Bước 7: Thanh lý hợp đồng cho vay**

Khi hợp đồng tín dụng hết hạn và khách hàng đã trả đủ cả gốc và lãi, ngân hàng và khách hàng sẽ thực hiện thanh lý hợp đồng tín dụng, giải chấp tài sản nếu có và lưu hồ sơ vay vốn vào kho lưu trữ. Nếu ngân hàng phát hiện vi phạm nghiêm trọng trong hợp đồng, ngân hàng có thể yêu cầu thanh lý hợp đồng bắt buộc.

2.6. Thực trạng cho vay KHCN tại VIB - Chi nhánh Bình Thạnh - PGD Văn Thánh

2.6.1. Tình hình dư nợ cho vay KHCN tại VIB - Chi nhánh Bình Thạnh - PGD Văn Thánh

Bảng 2.2: Tình hình dư nợ cho vay KHCN tại VIB – Chi nhánh Bình Thạnh – PGD Văn Thánh

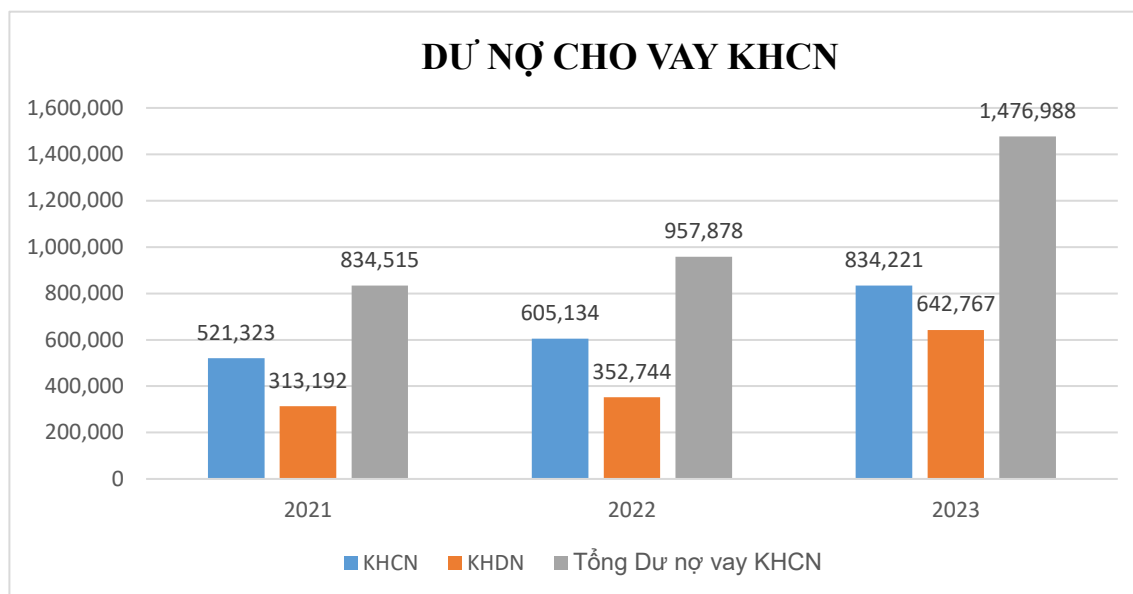
DVT: TỶ VND

Năm Chỉ tiêu	2021	2022	2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Dư nợ (Tỷ VND)	Dư nợ (Tỷ VND)	Dư nợ (Tỷ VND)	Dư nợ (Tỷ VND)	Tỷ lệ (%)	Dư nợ (Tỷ VND)	Tỷ lệ (%)
KHCN	521.323	605.134	834.221	83.811	16.08	229.087	37.86
KHDN	313.192	352.744	642.767	39.552	12.63	290.023	82.22
Tổng dư nợ cho vay	834.515	957.878	1476.988	123.363	28.71	519.11	120.08

Nguồn : Báo cáo KQHĐ KD tại VIB – PGD Văn Thánh

Từ bảng số liệu trên cho thấy, tình hình kinh tế có sự ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động cho vay của ngân hàng. Sự phát triển và biến động của nền kinh tế địa phương và toàn cầu đã tạo ra các yếu tố tác động đa chiều đến quyết định về việc cấp vay và quản lý rủi ro của các ngân hàng. Trong bối cảnh tăng trưởng kinh tế và phục hồi sau đại dịch COVID-19, nhu cầu vay vốn từ phía cá nhân và doanh nghiệp đã tăng lên, thúc đẩy hoạt động cho vay. Sự ổn định và sự tăng trưởng của thị trường tài chính và thị trường bất động sản cũng đã tạo ra cơ hội và thách thức mới cho các ngân hàng trong việc cung cấp dịch vụ cho vay.

Biểu đồ 2. 1: Dư nợ cho vay tại VIB - PGD Văn Thánh



Nguồn : Báo cáo KQHĐ KD tại VIB – PGD Văn Thánh

Ngoài ra, chính sách tiền tệ và tài khóa của các quốc gia cũng đã có ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động cho vay. Các biện pháp nới lỏng tiền tệ và cung cấp tài chính hỗ trợ đã tạo ra điều kiện thuận lợi cho việc vay vốn, trong khi các biện pháp siết chặt tiền tệ có thể làm giảm quy mô và tốc độ tăng trưởng của hoạt động này.

Đặc biệt, sự ổn định và tính dự báo của môi trường kinh doanh và đầu tư cũng đóng vai trò quan trọng trong việc xác định quyết định về việc cấp vay. Các biến động kinh tế toàn cầu như biến động giá cả hàng hóa, chiến tranh thương mại và đại dịch có thể tạo ra sự không chắc chắn và rủi ro, làm giảm sự hứng thú của các ngân hàng trong việc cấp vay hoặc tăng cường các biện pháp kiểm soát rủi ro.

Dựa vào số liệu trên cho thấy dư nợ cho vay của PDG Văn Thánh có sự chênh lệch khá rõ giữa cá nhân và doanh nghiệp, qua những con số ta thấy được cá nhân luôn chiếm tỷ lệ ưu thế và có xu hướng tăng so với doanh nghiệp cho dù đó là tỷ trọng hay là tỷ lệ tăng trưởng.

Năm 2021 tổng dư nợ cho vay đạt 834,515 tỷ đồng, trong đó dư nợ vay của cá nhân đạt 521,323 tỷ tương đương 313,192 tỷ đồng là của doanh nghiệp.

Năm 2022 dư nợ cho vay tăng thêm 123,363 tỷ đồng nâng tổng dư nợ cho vay lên 957,878 tỷ đồng tăng 28,71% so với năm 2021 trong đó mức tăng trưởng riêng lẻ: Cá nhân tăng 83,811 tỷ đồng và doanh nghiệp tăng 39,552 tỷ đồng. Sự tăng trưởng dư nợ cho vay vì do đang phục hồi dần nền kinh tế sau đại dịch COVID 19 nhu cầu vay vốn kinh doanh, tiêu dùng tăng cao.

Trong năm 2023 tổng dư nợ cho vay đã tăng 519,11 tỷ đồng tương đương 120,08% nâng tổng dư nợ cho vay tại thời điểm lên 1476,988 tỷ đồng trong đó mức tăng trưởng riêng lẻ: cá nhân tăng 229,087 tỷ đồng và doanh nghiệp tăng 290,023 tỷ. Năm 2023 cũng là năm bảng lẻ để Ngân hàng VIB nói chung và PGD Văn Thánh nói riêng tái cấu trúc và thay đổi một số chính sách mới để nhằm thu hút và tạo lòng tin cho khách hàng.

2.6.2. Tình hình doanh số cho vay KHCN theo thời hạn tại VIB - Chi nhánh Bình Thạnh - PGD Văn Thánh

Bảng 2.3: Tình hình doanh số cho vay KHCN theo thời hạn tại VIB – Chi nhánh Bình Thạnh – PGD Văn Thánh

DVT: Tỷ VND

Năm Chỉ tiêu	2021	2022	2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Số tiền (Tỷ VND)	Số tiền (Tỷ VND)	Số tiền (Tỷ VND)	Số tiền (Tỷ VND)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (Tỷ VND)	Tỷ lệ (%)
Ngắn hạn	211.321	286.965	412.524	75.644	35.80	125.559	43.75
Trung, dài hạn	400.198	429.150	629.198	28.952	7.23	200.048	46.61
Doanh số cho vay KHCN	611.519	716.115	1041.722	104.596	43.03	325.607	90.37

Nguồn : Báo cáo KQHĐ KD tại VIB – PGD Văn Thánh

Trong giai đoạn 2021-2023, doanh số cho vay của khách hàng cá nhân (KHCCN) theo thời hạn đã ghi nhận sự tăng trưởng ấn tượng, phản ánh nhu cầu vay vốn mạnh mẽ từ phía người tiêu dùng. Năm 2021, doanh số cho vay đạt 611.519 tỷ VND, cho thấy một nền tảng vững chắc. Sang năm 2022, con số này tăng lên 716.115 tỷ VND, với mức chênh lệch 104.596 tỷ VND, tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 40.03%. Sự gia tăng này có thể được lý giải bởi những chính sách hỗ trợ tín dụng hấp dẫn từ các ngân hàng, cũng như mức lãi suất hợp lý, giúp kích thích nhu cầu vay vốn trong bối cảnh phục hồi kinh tế.

Đến năm 2023, doanh số cho vay tiếp tục ghi nhận mức tăng trưởng mạnh mẽ, đạt 1041.722 tỷ VND, tăng thêm 325.607 tỷ VND so với năm 2022, tương đương với tỷ lệ tăng trưởng 90.37%. Sự gia tăng đáng kể này không chỉ phản ánh xu hướng tiêu dùng tích cực mà còn cho thấy vai trò quan trọng của tín dụng trong việc thúc đẩy phát triển kinh tế. Việc tăng cường cho vay tiêu dùng đã góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống của người dân, đồng thời hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc phục hồi và mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh. Tóm lại, giai đoạn 2021-2023 chứng kiến sự phát triển mạnh mẽ trong hoạt động cho vay, thể hiện qua những con số ấn tượng, mở ra nhiều cơ hội mới cho cả người vay và các tổ chức tín dụng.

2.6.3 Tình hình doanh số thu nợ vay KHCN tại VIB – Chi nhánh Bình Thạnh – PGD Văn Thánh

Bảng 2.4: Tình hình doanh số thu nợ vay KHCN tại VIB – Chi nhánh Bình Thạnh – PGD Văn Thánh

ĐVT: Tỷ VND

Năm Chỉ tiêu	2021	2022	2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Số tiền (Tỷ VND)	Số tiền (Tỷ VND)	Số tiền (Tỷ VND)	Số tiền (Tỷ VND)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (Tỷ VND)	Tỷ lệ (%)
Ngắn hạn	195.514	254.224	387.432	58.71	30.03	133.208	52.40
Trung, dài hạn	307.894	378.08	425.203	70.186	22.80	47.123	12.46
Doanh số thu nợ vay KHCN	503.408	632.304	812.635	128.896	52.82	180.331	64.86

Nguồn : Báo cáo KQHĐ KD tại VIB – PGD Văn Thánh

Từ bảng số liệu trên trong giai đoạn 2021-2023, tình hình doanh số thu nợ vay của khách hàng cá nhân (KHCN) đã cho thấy sự phát triển tích cực, với sự gia tăng đáng kể qua các năm. Cụ thể, doanh số thu nợ vay trong năm 2021 đạt 503.408 tỷ VND, và đến năm 2022, con số này tăng lên 632.304 tỷ VND, với mức chênh lệch 128.896 tỷ VND, tương đương với tỷ lệ tăng trưởng 52.82%. Sự gia tăng này phản ánh nỗ lực của các ngân hàng trong việc thu hồi nợ và quản lý rủi ro, đồng thời cho thấy

khả năng chi trả của khách hàng cá nhân được cải thiện trong bối cảnh phục hồi kinh tế.

Sang năm 2023, doanh số thu nợ tiếp tục tăng lên 812.635 tỷ VND, tăng thêm 180.331 tỷ VND so với năm 2022, tương đương với tỷ lệ tăng trưởng 64.86%. Điều này không chỉ cho thấy sự hồi phục mạnh mẽ của thị trường tài chính mà còn chứng minh khả năng quản lý nợ tốt hơn từ phía các tổ chức tín dụng. Phân tích theo thời hạn, nợ ngắn hạn đã ghi nhận mức tăng trưởng ấn tượng, từ 195.514 tỷ VND năm 2021 lên 254.224 tỷ VND năm 2023, với mức chênh lệch 58.71 tỷ VND trong năm 2023, tương ứng với tỷ lệ tăng 30.03%. Nợ trung và dài hạn cũng tăng từ 307.894 tỷ VND lên 378.08 tỷ VND, cho thấy sự ổn định trong việc thu hồi nợ dài hạn, với mức tăng 70.186 tỷ VND, tương đương 22.80%.

Giai đoạn 2021-2023 không chỉ chứng kiến sự gia tăng về doanh số thu nợ mà còn phản ánh sự cải thiện trong chất lượng tín dụng và khả năng thanh toán của khách hàng cá nhân. Điều này cho thấy các ngân hàng đã có những bước tiến đáng kể trong công tác quản lý nợ, đồng thời mở ra nhiều cơ hội cho sự phát triển bền vững trong lĩnh vực tài chính.

2.6.4. Tình hình dư nợ cho vay KHCN theo thời hạn tại VIB - Chi nhánh Bình Thạnh - PGD Văn Thánh

Bảng 2.5: Tình hình dư nợ cho vay KHCN theo thời hạn tại VIB - Chi nhánh Bình Thạnh - PGD Văn Thánh

ĐVT : Tỷ VND

Năm Chỉ tiêu	2021	2022	2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Dư nợ (Tỷ VND)	Dư nợ (Tỷ VND)	Dư nợ (Tỷ VND)	Dư nợ (Tỷ VND)	Tỷ lệ (%)	Dư nợ (Tỷ VND)	Tỷ lệ (%)
Ngắn hạn	81.328	114.069	139.069	32.741	40.26	25.092	22.00

Trung, dài hạn	439.995	491.065	695.06	51.07	11.61	203.995	41.54
Dư nợ cho vay KHCN	521.323	605.134	834.221	83.811	51.86	229.087	63.54

Nguồn: Báo cáo KQHD KD tại VIB – PGD Văn Thánh

Trong bảng số liệu trên cung cấp cho thấy mức độ tăng trưởng của các khoản vay theo từng mục đích từ năm 2021 đến năm 2023. Dưới đây là một số phân tích:

Từ bảng số liệu ta thấy cơ cấu cho vay trung và dài hạn luôn chiếm tỷ trọng cao nhất tại VIB Văn Thánh, do khách hàng cá nhân có nhu cầu vay vốn chủ yếu là vay mua ô tô và bất động sản. Dư nợ trung và dài hạn có sự biến động qua các năm. Tuy nhiên do tình hình kinh tế bị ảnh hưởng nhiều. Cụ thể, năm 2021 dư nợ trung và dài hạn là 439.995 tỷ đồng, năm 2022 là 491.065 tỷ đồng, tăng 51.07 tỷ đồng so với năm 2021, tốc độ tăng là 11.61%. Năm 2023 dư nợ trung và dài hạn đạt 695.06 tỷ đồng, tăng 203.995 tỷ đồng so với năm 2022, tỷ lệ tăng là 41.54%.

Cho vay ngắn hạn năm 2021 đạt 81.328 tỷ đồng. Năm 2022 là 114.069 tỷ đồng tăng 32.741 tỷ đồng so với năm 2021, tốc độ tăng đạt 40.26%. Năm 2023, dư nợ ngắn hạn tiếp tục tăng đạt 25.092 tỷ đồng so với năm 2022, tỷ lệ tăng là 22%.

Nhìn chung dư nợ ở cả 2 nhóm đều tăng qua các năm, mức độ tăng trưởng đều. Năm 2023 tỷ lệ tăng ở cả 2 nhóm nhưng không nhiều. Lý do chính khiến tốc độ tăng trưởng này chậm lại là do nền kinh tế đang bị suy thoái và chưa hồi phục hoàn toàn sau đại dịch Covid-19 dẫn đến ảnh hưởng toàn bộ nền kinh tế, chính vì như vậy khiến khách hàng phải tính toán rất kỹ để có thể đảm bảo được hiệu quả sử dụng vốn cũng như khả năng chi trả nợ trước khi quyết định vay vốn vì họ phải trả chi phí cho khoản vay nhiều hơn cho khoản lãi mà mình thu về khi sử dụng vốn vay.

2.6.5 Tình hình doanh số cho vay KHCN theo TSDB tại VIB – Chi nhánh Bình Thạnh – PGD Văn Thánh

Bảng 2.6: Tình hình doanh số cho vay KHCN theo TSDB tại VIB – Chi nhánh Bình Thạnh – PGD Văn Thánh

ĐVT: Tỷ VND

Năm Chỉ tiêu	2021	2022	2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Số tiền (Tỷ VND)	Số tiền (Tỷ VND)	Số tiền (Tỷ VND)	Số tiền (Tỷ VND)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (Tỷ VND)	Tỷ lệ (%)
Có TSDB	608.019	711.115	1035.722	103.096	16.96	324.607	45.65
Không TSDB	3.5	5.0	6.0	1.5	42.86	1	20.00
Doanh số cho vay KHCN	611.519	716.115	1041.722	101.596	59.81	325.607	65.65

Nguồn : Báo cáo KQHĐ KD tại VIB - PGD Văn Thánh

Từ bảng số liệu trên, giai đoạn 2021-2023, doanh số cho vay khách hàng cá nhân (KHCN) đã có sự tăng trưởng mạnh mẽ, đặc biệt là trong các khoản vay có tài sản đảm bảo (TSDB). Năm 2021, tổng doanh số cho vay đạt 611.519 tỷ VND, trong đó khoản vay có TSDB chiếm ưu thế với dư nợ 608.019 tỷ VND. Sang năm 2022, dư nợ cho vay có TSDB tăng lên 711.115 tỷ VND, với mức chênh lệch 103.096 tỷ VND, tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 16.96%. Đến năm 2023, con số này tiếp tục tăng lên 1035.722 tỷ VND, tăng thêm 324.607 tỷ VND so với năm 2022, tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 65.65%. Sự gia tăng này không chỉ phản ánh nhu cầu vay vốn cao từ phía khách hàng mà còn cho thấy tính ổn định và đáng tin cậy của các khoản vay có TSDB trong việc quản lý rủi ro tín dụng.

Mặt khác, dư nợ cho vay không có tài sản đảm bảo cũng ghi nhận sự tăng trưởng, nhưng mức độ khiêm tốn hơn. Năm 2021, dư nợ không có TSĐB đạt 3,5 tỷ VND, tăng lên 5 tỷ VND năm 2022 với mức chênh lệch 1,5 tỷ VND, tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 42,86%. Đến năm 2023, dư nợ không có TSĐB tiếp tục tăng lên 6 tỷ VND, với mức chênh lệch 1 tỷ VND, tương đương với tỷ lệ tăng trưởng 20%. Mặc dù tỷ trọng của khoản vay không có TSĐB vẫn thấp so với khoản vay có TSĐB, nhưng sự gia tăng này cho thấy một xu hướng tích cực trong việc mở rộng tín dụng cho những khách hàng không có tài sản đảm bảo.

Nguyên nhân dẫn đến sự gia tăng mạnh mẽ trong các khoản vay có TSĐB có thể được lý giải bởi sự gia tăng nhu cầu vay vốn cho các mục đích tiêu dùng và đầu tư, cũng như sự ổn định trong các chính sách tín dụng của ngân hàng. Các khoản vay có TSĐB thường đi kèm với lãi suất thấp hơn và điều kiện vay thuận lợi hơn, giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận hơn. Trong khi đó, việc tăng trưởng ở các khoản vay không có TSĐB phản ánh sự nỗ lực của các ngân hàng trong việc mở rộng khả năng tiếp cận vốn cho khách hàng không có tài sản đảm bảo, qua đó góp phần thúc đẩy sự phục hồi kinh tế trong bối cảnh thị trường đang phục hồi sau đại dịch. Tóm lại, giai đoạn 2021-2023 chứng kiến sự phát triển rõ rệt trong hoạt động cho vay KHCN, với sự ưu tiên cho các khoản vay có TSĐB nhưng cũng không bỏ qua việc hỗ trợ cho khách hàng không có tài sản đảm bảo.

2.6.6. Tình hình doanh số thu nợ vay KHCN theo TSĐB tại VIB – Chi nhánh Bình Thạnh – PGD Văn Thánh

Bảng 2.7: Tình hình doanh số thu nợ vay KHCN theo TSĐB tại VIB – Chi nhánh Bình Thạnh – PGD Văn Thánh

DVT: Tỷ VND

Năm Chỉ tiêu	2021	2022	2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Số tiền (Tỷ VND)	Số tiền (Tỷ VND)	Số tiền (Tỷ VND)	Số tiền (Tỷ VND)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (Tỷ VND)	Tỷ lệ (%)

Có TSĐB	501.608	629.804	809.635	128.196	25.56	179.831	28.55
Không TSĐB	1.8	2.5	3	0.7	38.89	0.5	20.00
Doanh số thu nợ vay KHCN	503.408	632.304	812.635	128.896	64.45	180.331	48.55

Nguồn : Báo cáo KQHĐ KD tại VIB - PGD Văn Thánh

Dựa vào số liệu trên từ 2021-2023, tình hình doanh số thu nợ vay khách hàng cá nhân (KHCN) tại ngân hàng VIB cho thấy sự phát triển tích cực, đặc biệt là trong các khoản vay có tài sản đảm bảo (TSĐB). Năm 2021, doanh số thu nợ từ các khoản vay có TSĐB đạt 501.608 tỷ VND. Đến năm 2022, con số này tăng lên 629.804 tỷ VND, với mức chênh lệch 128.196 tỷ VND, tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 25.56%. Đến năm 2023, doanh số thu nợ tiếp tục tăng lên 809.635 tỷ VND, tăng thêm 179.831 tỷ VND so với năm trước, tương đương 28.55%. Sự gia tăng này phản ánh nhu cầu vay vốn cao của khách hàng và khả năng thu hồi nợ tốt.

Năm 2021, doanh số thu nợ từ các khoản vay không có tài sản đảm bảo đạt 1,8 tỷ VND. Sang năm 2022, con số này tăng lên 2,5 tỷ VND, với mức chênh lệch 0,7 tỷ VND, tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 38,89%. Sự gia tăng này cho thấy một nỗ lực trong việc cải thiện khả năng thu hồi nợ từ các khoản vay này, đồng thời phản ánh nhu cầu vay vốn linh hoạt hơn từ phía khách hàng. Đến năm 2023, doanh số thu nợ không có tài sản đảm bảo tiếp tục tăng lên 3 tỷ VND, với mức chênh lệch 0,5 tỷ VND, tương đương với tỷ lệ tăng trưởng 20%. Mặc dù tỷ trọng của khoản thu này trong tổng doanh số thu nợ vẫn chiếm một phần nhỏ, nhưng sự gia tăng này vẫn chứng tỏ rằng ngân hàng đang có những biện pháp tích cực để hỗ trợ khách hàng không có tài sản đảm bảo trong việc tiếp cận vốn vay.

Nguyên nhân cho sự tăng trưởng mạnh mẽ của các khoản thu nợ có TSDB chủ yếu nằm ở điều kiện vay thuận lợi và lãi suất cạnh tranh mà ngân hàng cung cấp, giúp khách hàng dễ dàng thực hiện nghĩa vụ trả nợ. Trong khi đó, việc tăng trưởng chậm hơn của các khoản thu nợ không có TSDB có thể do những rủi ro cao hơn liên quan đến các khoản vay này, dẫn đến các điều kiện vay khắt khe hơn. Việc duy trì và cải thiện khả năng thu hồi nợ từ các khoản vay này cho thấy sự cam kết của VIB trong việc hỗ trợ tài chính cho những khách hàng có nhu cầu, đồng thời góp phần vào việc thúc đẩy sự phục hồi kinh tế trong bối cảnh khó khăn.

Tuy nhiên, chính sách tín dụng linh hoạt của VIB đã cho phép tăng cường hỗ trợ cho khách hàng không có tài sản đảm bảo, giúp thúc đẩy sự phục hồi kinh tế và hỗ trợ cộng đồng. Tình hình doanh số thu nợ tại VIB trong giai đoạn này không chỉ thể hiện sự hiệu quả trong quản lý tín dụng mà còn cho thấy nhu cầu thị trường ngày càng gia tăng đối với các sản phẩm tín dụng, đặc biệt là những khoản vay có tài sản đảm bảo.

2.6.7. Tình hình dư nợ cho vay KHCN theo TSDB tại VIB – Chi nhánh Bình Thạnh – PGD Văn Thánh

Bảng 2.8: Tình hình dư nợ cho vay KHCN theo TSDB tại VIB – Chi nhánh Bình Thạnh – PGD Văn Thánh

DVT: Tỷ VND

Năm Chi tiêu	2021	2022	2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Dư nợ (Tỷ VND)	Dư nợ (Tỷ VND)	Dư nợ (Tỷ VND)	Dư nợ (Tỷ VND)	Tỷ lệ (%)	Dư nợ (Tỷ VND)	Tỷ lệ (%)
Có TSDB	518.123	599.434	825.521	81.311	15.69	226.087	37.72
Không TSDB	3.2	5.7	8.7	2.5	78.13	3	52.63

Dư nợ cho vay KHCN	521.323	605.134	834.221	83.811	93.82	229.087	90.35
---------------------------	---------	---------	---------	--------	-------	---------	-------

Nguồn : Báo cáo KQHĐ KD tại VIB - PGD Văn Thánh

Trong bảng và biểu đồ chỉ ra thấy rằng mức độ tăng trưởng của hình thức cho có TSĐB và không TSĐB trong thời gian 2021-2023 nhìn chung chiếm tỷ trọng khá cao và quan trọng trong tổng mức dư nợ tín dụng, các khoản vay này tại ngân hàng VIB Văn Thánh thường là những khoản vay lớn, có giá trị vay cao, thời hạn ngắn và có tài sản thế chấp, và tập trung chủ yếu vào khách hàng cá nhân là chủ yếu.

Ở hình thức cho vay có TSĐB, năm 2021, dư nợ cho vay có TSĐB đạt 518.123 tỷ VND. Sang năm 2022, dư nợ này tăng lên 599.434 tỷ VND, với mức chênh lệch 81.311 tỷ VND, tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 15.69%. Đến năm 2023, dư nợ có TSĐB tiếp tục tăng lên 825.521 tỷ VND, với mức chênh lệch 226.087 tỷ VND so với năm trước, tương đương với tỷ lệ tăng trưởng 37.72%.

Hình thức không có TSĐB, năm 2021, dư nợ đạt 3.2 tỷ VND, tăng lên 5.7 tỷ VND vào năm 2022, với mức chênh lệch 2.5 tỷ VND, tương đương với tỷ lệ tăng trưởng 78.13%. Đến năm 2023, dư nợ này tăng lên 8.7 tỷ VND, với mức chênh lệch 3 tỷ VND, tương đương với tỷ lệ tăng trưởng 52.63%

Một trong những khó khăn mà các NHTM gặp khi KHCN muốn vay vốn là phải có tài sản bảo đảm, còn hình thức cho vay tín chấp trong thời gian này đang ngày được các Ngân hàng chấp thuận nhằm mục đích để khách hàng thường là cá nhân được tiếp xúc với dịch vụ này khi khách hàng không có tài sản bảo đảm. Nhưng không thể phủ nhận rằng cho vay tín chấp rằng có độ rủi ro cao, kèm theo đó là mức lãi suất cao mà cho vay tín chấp mang lại so với cho vay thế chấp.

Năm 2023 cũng không ngừng tăng qua các năm, nhưng tỷ lệ này luôn nằm trong khả năng dư nợ và mức an toàn cho phép đối với một chi nhánh, đối với các đối tượng vay vốn ngày càng được mở rộng về số lượng và mức tăng trưởng cao.

2.6.8 Tình hình doanh số cho vay KHCN theo mục đích sử dụng tại VIB – Chi nhánh Bình Thạnh – PGD Văn Thánh

Bảng 2.9: Tình hình doanh số cho vay KHCN theo mục đích sử dụng tại VIB – Chi nhánh Bình Thạnh – PGD Văn Thánh

DVT: Tỷ VND

Năm Chỉ tiêu	2021	2022	2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Số tiền (Tỷ VND)	Số tiền (Tỷ VND)	Số tiền (Tỷ VND)	Số tiền (Tỷ VND)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (Tỷ VND)	Tỷ lệ (%)
Vay mua xe	51.245	69.274	75.932	18.029	35.18	6.658	9.61
Vay mua BDS	235.137	244.114	392.124	8.977	3.82	148.01	60.63
Vay SXKD	178.254	202.567	333.745	24.313	13.64	131.178	64.76
Vay tiêu dùng	128.861	171.341	207.912	42.48	32.97	36.571	21.34
Vay khác	18.022	28.819	32.009	10.797	59.91	3.19	11.07
Doanh số cho vay KHCN	611.519	716.115	1041.722	104.596	145.52	325.607	167.41

Nguồn : Báo cáo KQHĐ KD tại VIB - PGD Văn Thánh

Trong giai đoạn 2021-2023, doanh số cho vay khách hàng cá nhân (KHCN) tại ngân hàng cho thấy sự tăng trưởng rõ rệt theo từng mục đích sử dụng, phản ánh nhu cầu vay vốn đa dạng của khách hàng. Tổng doanh số cho vay KHCN đã tăng từ 611.519 tỷ VND vào năm 2021 lên 716.115 tỷ VND vào năm 2022, và tiếp tục tăng lên 1041.722 tỷ VND vào năm 2023, với mức chênh lệch năm 2022 so với 2021 là

104.596 tỷ VND (tăng trưởng 145.52%) và mức chênh lệch năm 2023 so với 2022 là 325.607 tỷ VND (tăng trưởng 167.41%).

Vay mua xe: Dư nợ vay mua xe tăng từ 51.245 tỷ VND (2021) lên 69.274 tỷ VND (2022) và 75.932 tỷ VND (2023), với chênh lệch 18.029 tỷ VND (tăng 35.18% năm 2022 so với 2021) và 6.658 tỷ VND (tăng 9.61% năm 2023 so với 2022). Mặc dù có sự gia tăng, tỷ lệ tăng trưởng có phần chậm lại trong năm 2023.

Vay mua bất động sản (BDS): Đây là lĩnh vực có mức dư nợ cao nhất và tăng trưởng mạnh, từ 235.137 tỷ VND (2021) lên 244.114 tỷ VND (2022) và đạt 392.124 tỷ VND (2023). Chênh lệch 8.977 tỷ VND (tăng 3.82% năm 2022 so với 2021) và 148.01 tỷ VND (tăng 60.63% năm 2023 so với 2022) cho thấy sự quan tâm lớn của khách hàng đối với vay mua BĐS trong bối cảnh thị trường bất động sản có nhiều cơ hội.

Vay sản xuất kinh doanh (SXKD): Dư nợ vay SXKD cũng ghi nhận sự tăng trưởng mạnh mẽ, từ 178.254 tỷ VND (2021) lên 202.567 tỷ VND (2022) và 333.745 tỷ VND (2023). Chênh lệch 24.313 tỷ VND (tăng 13.64% năm 2022 so với 2021) và 131.178 tỷ VND (tăng 64.76% năm 2023 so với 2022) cho thấy các doanh nghiệp đang mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, cần vốn vay để đầu tư.

Vay tiêu dùng: Mặc dù tỷ lệ dư nợ thấp hơn, nhưng vay tiêu dùng tín chấp vẫn tăng từ 128.861 tỷ VND (2021) lên 171.341 tỷ VND (2022) và 207.912 tỷ VND (2023). Mức chênh lệch 42.48 tỷ VND (tăng 32.97% năm 2022 so với 2021) và 3.19 tỷ VND (tăng 11.07% năm 2023 so với 2022) cho thấy sự gia tăng nhu cầu vay tín chấp cho tiêu dùng cá nhân.

Vay khác: Dư nợ từ các khoản vay khác cũng ghi nhận sự tăng trưởng, từ 18.022 tỷ VND (2021) lên 28.819 tỷ VND (2022) và 32.009 tỷ VND (2023). Chênh lệch 10.797 tỷ VND (tăng 59.91% năm 2022 so với 2021) và 3.19 tỷ VND (tăng 11.07% năm 2023 so với 2022) cho thấy các nhu cầu vay vốn khác ngày càng trở nên phổ biến.

Sự tăng trưởng tổng thể trong doanh số cho vay KHCN không chỉ phản ánh nhu cầu mạnh mẽ từ phía khách hàng mà còn cho thấy sự nhạy bén của ngân hàng trong việc đáp ứng nhu cầu đa dạng này. Các lĩnh vực như vay mua BĐS và SXKD dẫn đầu

về dư nợ, cho thấy động lực kinh tế và nhu cầu đầu tư lớn. Các hình thức vay tiêu dùng và vay khác cũng cho thấy sự phát triển, mở rộng khả năng tiếp cận vốn cho nhiều phân khúc khách hàng.

2.6.9 Tình hình doanh số thu nợ vay KHCN theo mục đích sử dụng tại VIB – Chi nhánh Bình Thạnh – PGD Văn Thánh

Bảng 2.10: Tình hình doanh số thu nợ vay KHCN theo mục đích sử dụng tại VIB – Chi nhánh Bình Thạnh – PGD Văn Thánh

DVT: Tỷ VND

Năm Chỉ tiêu	2021	2022	2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Số tiền (Tỷ VND)	Số tiền (Tỷ VND)	Số tiền (Tỷ VND)	Số tiền (Tỷ VND)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (Tỷ VND)	Tỷ lệ (%)
Vay mua xe	42.111	55.351	61.985	13.24	31.44	6.634	11.99
Vay mua BDS	198.657	219.127	306.226	20.47	10.30	87.099	39.75
Vay SXKD	145.741	191.219	250.636	45.478	31.20	59.417	31.07
Vay tiêu dùng	105.334	141.251	164.512	35.917	34.10	23.261	16.47
Vay khác	11.565	25.356	29.276	13.791	119.25	23.261	15.46
Doanh số thu nợ vay KHCN	503.408	632.304	812.635	128.896	226.30	180.331	114.73

Nguồn : Báo cáo KQHĐ KD tại VIB - PGD Văn Thánh

Trong giai đoạn 2021-2023, số liệu về doanh số thu nợ vay khách hàng cá nhân (KHCN) tại ngân hàng cho thấy sự tăng trưởng mạnh mẽ, phản ánh nhu cầu vay vốn ngày càng đa dạng và sự phục hồi của nền kinh tế.

Vay mua xe: Dư nợ vay mua xe tăng từ 42.111 tỷ VND (2021) lên 55.351 tỷ VND (2022) và đạt 61.985 tỷ VND (2023). Mức chênh lệch 13.24 tỷ VND (tỷ trọng 31.44% năm 2022 so với 2021) và 6.634 tỷ VND (tăng 11.99% năm 2023 so với 2022) cho thấy nhu cầu vay để mua xe đang gia tăng nhẹ theo năm. Nguyên nhân có thể là do mức sống của người dân tăng cao và nhu cầu sở hữu phương tiện cá nhân để phục vụ công việc và sinh hoạt ngày càng lớn.

Vay mua bất động sản (BDS): Dư nợ vay BĐS cũng ghi nhận sự tăng trưởng đáng kể, từ 198.657 tỷ VND (2021) lên 219.127 tỷ VND (2022) và 306.226 tỷ VND (2023). Chênh lệch 20.47 tỷ VND (tăng 10.30% năm 2022 so với 2021) và 87.099 tỷ VND (tăng 39.75% năm 2023 so với 2022) cho thấy sự quan tâm lớn của khách hàng đối với đầu tư BĐS, đặc biệt trong bối cảnh lãi suất thấp và thị trường bất động sản có nhiều cơ hội.

Vay sản xuất kinh doanh (SXKD): Vay SXKD cũng có sự gia tăng đáng kể, từ 145.741 tỷ VND (2021) lên 191.219 tỷ VND (2022) và 250.636 tỷ VND (2023). Chênh lệch 45.478 tỷ VND (tăng 31.20% năm 2022 so với 2021) và 59.417 tỷ VND (tăng 31.07% năm 2023 so với 2022) phản ánh sự phục hồi trong hoạt động sản xuất và kinh doanh sau đại dịch COVID-19, khi nhiều doanh nghiệp cần vốn để mở rộng quy mô và nâng cao năng lực cạnh tranh.

Vay tiêu dùng: Mặc dù dư nợ vay tiêu dùng tín chấp thấp hơn, nhưng đã tăng từ 105.334 tỷ VND (2021) lên 141.251 tỷ VND (2022) và 164.512 tỷ VND (2023). Mức chênh lệch 35.917 tỷ VND (tăng 34.10% năm 2022 so với 2021) và 23.261 tỷ VND (tăng 16.47% năm 2023 so với 2022) cho thấy sự gia tăng trong nhu cầu vay vốn cho tiêu dùng cá nhân, nhờ vào việc tiêu dùng tăng trưởng và người dân có xu hướng sử dụng tín dụng để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng.

Vay khác: Các khoản vay khác cũng ghi nhận sự tăng trưởng mạnh từ 11.565 tỷ VND (2021) lên 25.356 tỷ VND (2022) và 29.276 tỷ VND (2023). Chênh lệch 13.791 tỷ VND (tăng 119.25% năm 2022 so với 2021) và 3.92 tỷ VND (tăng 15.46% năm 2023 so với 2022) phản ánh sự mở rộng các nhu cầu vay vốn khác nhau từ khách hàng.

Sự gia tăng mạnh mẽ trong doanh số thu nợ vay cho thấy ngân hàng đang hoạt động hiệu quả trong việc đáp ứng nhu cầu tài chính đa dạng của khách hàng. Tình hình này được thúc đẩy bởi sự phục hồi kinh tế, tăng trưởng tiêu dùng, và các yếu tố vĩ mô như lãi suất thấp. Các lĩnh vực vay như mua BĐS và SXKD dẫn đầu về dư nợ, cho thấy động lực đầu tư mạnh mẽ của cả cá nhân và doanh nghiệp. Ngân hàng cần tiếp tục phát triển các sản phẩm và dịch vụ tài chính để đáp ứng tốt hơn nhu cầu thị trường.

2.6.10 Tình hình dư nợ cho vay KHCN theo mục đích sử dụng tại VIB – Chi nhánh Bình Thạnh – PGD Văn Thánh

Bảng 2.11: Tình hình dư nợ cho vay KHCN theo mục đích sử dụng tại VIB – Chi nhánh Bình Thạnh – PGD Văn Thánh

ĐVT: TỶ VND

Năm Chỉ tiêu	2021	2022	2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Dư nợ (Tỷ VND)	Dư nợ (Tỷ VND)	Dư nợ (Tỷ VND)	Dư nợ (Tỷ VND)	Tỷ lệ (%)	Dư nợ (Tỷ VND)	Tỷ lệ (%)
Vay mua xe	44.239	58.162	72.109	13.923	31.47	13.947	23.98
Vay mua BĐS	179.134	204.121	290.019	24.987	13.95	85.898	42.08
Vay SXKD	143.73	155.078	238.187	11.348	7.90	83.109	53.59
Vay tiêu dùng	104.89	134.98	178.38	30.09	28.69	43.4	32.15
Vay khác	49.33	52.793	55.526	3.463	7.02	2.733	5.18
Dư nợ cho vay KHCN	521.323	605.134	834.221	83.811	89.02	229.087	159.98

Nguồn: Báo cáo KQHĐ KD tại VIB – PGD Văn Thánh (2021-2023)

Trong bảng số liệu và biểu đồ trên thể hiện sự phân bổ của dư nợ vay theo các mục đích khác nhau và thay đổi của nó qua các năm 2021, 2022 và 2023. Có một số điểm quan trọng có thể được nhận xét từ bảng này.

Vay mua xe: Giai đoạn 2021 – 2023 tương ứng với dư nợ lần lượt là 44.239 tỷ đồng vào năm 2021, năm 2022 với 58.162 tỷ đồng và 72.109 tỷ đồng ở năm 2023. Tăng 13.923 tỷ đồng tương ứng 31.47% năm 2022 so với 2021 và 13.947 tỷ đồng tương ứng với 23.98% năm 2023 so với 2022. Sự gia tăng trong nhu cầu sử dụng phương tiện cá nhân, cộng với các chính sách khuyến mãi từ ngân hàng và các nhà sản xuất ô tô. 2023 mức tăng trưởng thấp hơn so với 2022 có thể do áp lực lạm phát và giá xe tăng ở năm này.

Vay mua BĐS : Dư nợ vay mua BĐS năm 2021 với 179.134 tỷ đồng, vào năm 2022 đạt 204.121 tỷ đồng và 2023 ở mức 290.019 tỷ đồng. Tăng 24.987 tỷ đồng vào năm 2022 so với năm 2021 với mức tỷ trọng 13.95%. Ở năm 2023 tăng 85.898 tỷ đồng so với năm 2022 tương ứng với mức tỷ trọng đạt 42.08%. Sự phục hồi của thị trường bất động sản, cộng với nhu cầu đầu tư vào BĐS với các chính sách lãi suất ưu đãi từ ngân hàng đã thúc đẩy việc vay mua nhà.

Vay sản xuất kinh doanh: Nhu cầu tăng cao từ các doanh nghiệp trong việc mở rộng sản xuất kinh doanh, đặc biệt trong bối cảnh phục hồi kinh tế sau đại dịch COVID-19. Năm 2021 dư nợ vay ở mức 143.73 tỷ đồng, 155.078 tỷ đồng ở năm 2022 và 238.187 tỷ đồng ở năm 2023. Qua số liệu trên cho thấy sự tăng trưởng qua các năm. Tăng 11.348 tỷ đồng với tỷ trọng 7.90% năm 2022 so với năm 2021 và tăng 53.59% năm 2023 so với 2022 với mức dư nợ 83.109 tỷ đồng ở năm 2023.

Vay tiêu dùng: Dựa vào số liệu trên cho thấy dư nợ tăng 30.09 tỷ đồng với tỷ trọng 28.69% năm 2022 so với 2021 và 43.4 tỷ đồng và mức tỷ trọng 32.15% năm 2023 so với 2022. Do nhu cầu tiêu dùng tăng, đặc biệt tăng nhiều ở các dịch vụ thương mại điện tử cộng với việc ngân hàng dễ dàng tiếp cận hơn với tín dụng người tiêu dùng.

Vay khác: Ở mục vay khác cũng tăng do nhu cầu vay vốn cho các mục đích khác nhau như đầu tư hay các chi tiêu bất ngờ. Năm 2022 so với năm 2021 đạt mức

tăng trưởng 7.02% dư nợ tăng ở năm 2022 là 3.463 tỷ đồng. Năm 2023 so với 2022 tăng 2.733 tỷ đồng và đạt mức tăng trưởng 5.18%.

Sự gia tăng trong dư nợ vay KHCN cho thấy ngân hàng đang nỗ lực đáp ứng nhu cầu tài chính đa dạng của khách hàng. Sự phục hồi của nền kinh tế, nhu cầu tiêu dùng tăng và các chính sách lãi suất ưu đãi là những yếu tố chính thúc đẩy sự tăng trưởng này.

2.6.11. Tình hình nợ quá hạn và nợ xấu cho vay KHCN tại VIB - Chi nhánh Bình Thạnh - PGD Văn Thánh

Bảng 2.12: Tình hình nợ quá hạn và nợ xấu cho vay KHCN tại VIB – PGD Văn Thánh

ĐVT: Tỷ VND

Năm Chỉ tiêu	2021	2022	2023
	Dư nợ (Tỷ VND)	Dư nợ (Tỷ VND)	Dư nợ (Tỷ VND)
Dư nợ quá hạn vay KHCN	8.5	10.3	15.5
Dư nợ xấu vay KHCN	2.7	4.2	6.1
Dư nợ cho vay KHCN	521.323	605.134	834.221
Tỷ lệ nợ quá hạn	1.63%	1.70%	1.86%
Tỷ lệ nợ xấu	0.52%	0.69%	0.73%

Nguồn: Báo cáo KQHĐ KD tại VIB -PGD Văn Thánh

❖ Tỷ lệ nợ quá hạn

Trong bảng số liệu trên, chúng ta nhìn vào dư nợ quá hạn vay KHCN. Từ năm 2021 đến năm 2022, dư nợ quá hạn đã tăng từ 8,5 tỷ VND lên 10,3 tỷ VND, tăng 1,8 tỷ VND. Từ năm 2022 đến năm 2023, tốc độ tăng trưởng dư nợ quá hạn tiếp tục tăng, với mức độ tăng 5,2 tỷ đồng so với năm 2022. Tỷ lệ nợ quá hạn đã tăng từ 1.63% vào năm 2021 lên 1.70% vào năm 2022, và tiếp tục tăng lên 1.86% vào năm 2023. Sự gia tăng này phản ánh rằng số lượng khoản vay quá hạn trong tổng dư nợ cho vay KHCN đang gia tăng, cho thấy có thể có một số khách hàng gặp khó khăn trong việc thanh toán nợ đúng hạn.

Tỷ lệ dư nợ vay KHCN quá hạn so với dư nợ vay KHCN là một chỉ số quan trọng để đánh giá sự quản lý rủi ro của ngân hàng. Mặc dù dư nợ vay KHCN quá hạn đã tăng theo thời gian, nhưng tỷ lệ này vẫn rất thấp trong tất cả các năm. Sự tăng của dư nợ vay KHCN quá hạn có thể phản ánh một số vấn đề về khả năng thanh toán của một số khách hàng, hoặc có thể là kết quả của việc mở rộng quy mô hoạt động cho vay. Sự tăng trưởng tín dụng quá nhanh sẽ có thể đi kèm với những rủi ro tiềm ẩn có thể xảy ra trong tương lai. Thực tế đã cho thấy điều đó, dư nợ của PGD trong năm 2022 có sự tăng trưởng khá cao so với năm 2021. Việc tăng trưởng này khiến cho tình hình tín dụng trở nên khó khăn và khó kiểm soát hơn. Thêm vào đó là tình trạng phát sinh thêm nợ quá hạn mới là nguyên nhân dẫn đến sự gia tăng nợ quá hạn tăng trong năm 2022 và có thể ảnh hưởng tiếp đến năm 2023.

Tuy nhiên, tỷ lệ này vẫn đang ở mức rất thấp và có thể được coi là ổn định trong phạm vi ngắn hạn, nhưng việc theo dõi và quản lý chặt chẽ vẫn là cần thiết để ngăn chặn sự gia tăng của dư nợ vay quá hạn trong tương lai.

❖ Tỷ lệ nợ xấu

Qua bảng số liệu và biểu đồ trên có thể thấy được tình hình nợ xấu tại PGD đang có những biến động tăng dần qua các năm, năm 2021 với 2,7 tỷ đồng sang năm 2022 là 4,2 tỷ . Sang năm 2023 6,1 tỷ đồng, tỷ lệ nợ xấu cũng ghi nhận sự gia tăng từ 0.52% (2021) lên 0.69% (2022) và 0.73% (2023). Mặc dù tỷ lệ này vẫn nằm ở mức thấp, nhưng sự gia tăng cho thấy có một số khoản vay không thể thu hồi được hoặc có nguy cơ không thu hồi. Nợ xấu cao có thể tạo ra áp lực lên chất lượng tài sản của ngân hàng, ảnh hưởng đến lợi nhuận và khả năng cho vay trong tương lai.

Nguyên nhân dẫn đến dư nợ xấu trên do tình hình nền kinh tế 2021 đang trong giai đoạn biến động sau COVID-19, Đại dịch ảnh hưởng đến tình hình kinh tế vĩ mô, lạm phát, hàng hóa tiêu thụ kém, mất việc làm,... dẫn đến khả năng trả nợ của khách hàng. Từ 2022 sang năm 2023 kinh tế dần bình ổn hơn nợ xấu có xu hướng giảm.

Đối mặt với nền kinh tế khó khăn nhưng khả năng quản lý nợ của CVKH PGD và cho thấy sự hiệu quả trong công việc là rất cao. Đồng thời tỷ số này cũng phản ánh

lên được chất lượng tín dụng của PGD Văn Thánh là rất tốt khi so với các đối thủ cùng ngành.

2.7. Đánh giá hoạt động cho vay KHCN tại VIB - Chi nhánh Bình Thạnh - PGD Văn Thánh

2.7.1. Kết quả đạt được

Nguồn vốn tín dụng của ngân hàng đã tạo ra những tác động tích cực quan trọng cho các khách hàng cá nhân (KHCN), cung cấp nguồn tài chính kịp thời cho các hoạt động kinh doanh và tiêu dùng. Trong giai đoạn 2021-2023, dư nợ cho vay đối với KHCN tại chi nhánh vẫn duy trì được mức tăng trưởng ổn định. Điều này không chỉ nâng cao khả năng cạnh tranh của chi nhánh so với các ngân hàng thương mại khác trên địa bàn, mà còn tạo điều kiện quan trọng để cải thiện chất lượng cho vay đối với KHCN.

Chi nhánh đã chú trọng công tác thẩm định và kiểm tra một cách nghiêm ngặt trước và sau khi cho vay, nhằm đảm bảo rằng vốn vay được sử dụng đúng mục đích và an toàn cho ngân hàng. Đội ngũ cán bộ tín dụng và trưởng phòng kinh doanh đều nhận thức rõ trách nhiệm của mình, từ đó nâng cao ý thức và trách nhiệm của từng nhân viên đối với mỗi khoản vay.

Tăng trưởng ổn định của dư nợ cho vay: Dư nợ cho vay KHCN đã tăng đáng kể từ năm 2021 đến năm 2023. Điều này cho thấy Chi nhánh này đã có chiến lược cho vay hiệu quả và có khả năng thu hút khách hàng với các sản phẩm vay.

Tỉ lệ nợ xấu thấp: Tỷ lệ nợ xấu so với dư nợ cho vay duy trì ở mức thấp trong hầu hết các năm. Điều này cho thấy Chi nhánh này đã thực hiện quy trình kiểm soát rủi ro tốt và đánh giá khách hàng một cách cẩn thận.

Quản lý rủi ro hiệu quả: Mặc dù dư nợ vay KHCN quá hạn đã tăng, tỷ lệ này vẫn duy trì ở mức rất thấp, dưới 1% trong tất cả các năm. Điều này cho thấy Chi nhánh này đã có các biện pháp quản lý rủi ro và thu hồi nợ một cách hiệu quả.

Bên cạnh lĩnh vực cho vay, ngân hàng còn được nhận định là ngân hàng dẫn đầu xu hướng phát triển thẻ tín dụng tại Việt Nam, đóng góp tích cực vào quá trình xây dựng một xã hội không tiền mặt. Với mục tiêu phát triển mảng bán lẻ dẫn đầu về chất

lượng và quy mô, liên tục đưa ra các chính sách ưu đãi hấp dẫn, mang lại nhiều quyền lợi cho khách hàng như: gói tài khoản 0 đồng miễn toàn bộ phí rút tiền ATM và phí chuyển tiền vô điều kiện; gửi tiết kiệm với nhiều quà tặng giá trị lớn và độc đáo; giới thiệu 6 dòng thẻ tín dụng mới, đáp ứng toàn bộ nhu cầu thiết yếu của khách hàng trong cuộc sống, với các ưu đãi nổi bật về hoàn tiền, tặng điểm, tặng dặm, ...

Về chế độ tuyển dụng và đãi ngộ nhân sự, tiếp tục được các tổ chức độc lập đánh giá là một trong 5 ngân hàng tuyển dụng tốt nhất với chế độ đãi ngộ dành cho nhân viên và năng suất lao động tốt trên thị trường.

Tổng quan chung thì hoạt động cho vay KHCN tại ngân hàng VIB Văn Thánh tương đối khá ổn định trong bối cảnh nền kinh tế khó khăn đặc biệt là nhu cầu về vốn của các KHCN, nỗ lực cố gắng đáp ứng nhu cầu tối đa của khách hàng, đạt được nhiều thành tựu to lớn đáng, bên cạnh đó có thể đạt được nhiều thành tựu hơn nữa trong tương lai. Cần phải khắc phục những tồn tại, đẩy mạnh hoạt động cho vay KHCN không những số lượng mà còn cần nâng cao hơn nữa về chất lượng cho vay, mang lại lợi ích cho cả ngân hàng và nền kinh tế.

2.7.2. Hạn chế và nguyên nhân của hạn chế

❖ Hạn chế

Lãi suất cho vay của VIB chưa thực sự linh hoạt khi có biến động về lãi suất, muốn áp dụng các lãi suất cạnh tranh thì phải lập hồ sơ trình ban lãnh đạo phê duyệt để chấp nhận mức lãi suất cạnh tranh thì sẽ làm thời gian bị chậm lại, mất cơ hội kinh doanh và sự cạnh tranh với ngân hàng khác.

Quy trình cho vay của ngân hàng đã có nhiều thay đổi nhưng chưa thật thuận lợi cho KHCN, vẫn còn nhiều thủ tục, chưa linh hoạt với thực tế, làm khách hàng bối rối trong việc chuẩn bị các giấy tờ và thủ tục vay vốn. Do truyền thống cho vay của ngân hàng đối với các tập đoàn lớn nên mặc dù cho vay cá nhân tăng trưởng nhanh trong những năm gần đây nhưng tỷ trọng này vẫn là một tỷ lệ nhỏ so với dư nợ chung của ngân hàng. Hoạt động này cũng chiếm một tỷ lệ nhỏ trong tổng doanh thu của ngân hàng.

Các khoản vay tại ngân hàng hiện nay đều được bảo lãnh hoặc có TSĐB và được cho vay theo giá trị TSĐB. Tuy tỷ lệ này bằng với thị trường nhưng khi thâm định, ngân hàng chỉ đánh giá phần diện tích BĐS vì vậy khó đáp ứng đủ điều kiện vay. Do đó tỷ lệ vay trên TSĐB lại có sức cạnh tranh yếu.

Công tác kiểm tra kiểm soát của chi nhánh chưa được thường xuyên và triệt để, còn mang tính hình thức trên văn bản, dẫn đến nhiều thiếu sót như nhân viên có thể không trung thực làm giả hồ sơ tín dụng gây tổn hại đến ngân hàng. Đội ngũ cán bộ lâu năm hầu hết đã được đào tạo cơ bản, song bên cạnh đó thì chưa được tập huấn nhiều để đáp ứng nhu cầu mới.

Các chiến lược marketing đối với nhóm khách hàng cá nhân chưa phổ biến, chung chung chưa gây được sự chú ý của khách hàng, dễ dàng tìm thấy các sản phẩm tương tự, thậm chí tiện lợi hơn ở các ngân hàng khác. Sản phẩm tiêu dùng của ngân hàng không thể phân biệt được với các ngân hàng khác.

Nhiều người vẫn còn tâm lý ngại đến Ngân hàng vì e ngại khi nghĩ rằng các thủ tục cho vay ở Ngân hàng phức tạp, rườm rà hoặc do họ chưa thực sự hiểu về hoạt động cho vay của Ngân hàng. Một phần do ý thức trả nợ của khách hàng còn thấp, không trả nợ tốt. Sự dụng vốn không đúng mục đích nhưng cố ý không báo cho ngân hàng dẫn đến nhiều rủi ro tín dụng tiềm ẩn. Các khoản vay đòi hỏi phải có tài sản thế chấp và tài sản thế chấp định giá thấp hơn so với thị trường thời điểm hiện tại dẫn đến bất lợi cho người đi vay.

Các hạn chế về cơ sở hạ tầng đang ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động cho vay. Hệ thống công nghệ lạc hậu và thiếu công cụ phân tích dữ liệu hiện đại dẫn đến việc xử lý hồ sơ vay chậm và đánh giá rủi ro không chính xác. Cơ sở hạ tầng địa lý không đồng đều giữa các chi nhánh, đặc biệt ở các khu vực xa, làm giảm khả năng tiếp cận dịch vụ cho vay của khách hàng. Bên cạnh đó, hệ thống bảo mật chưa được cập nhật đầy đủ tăng nguy cơ về an toàn thông tin.

❖ Nguyên nhân của hạn chế

Có thể thấy rằng trong thời gian qua, VIB – PGD Văn Thánh đã rất tích cực trong việc tiến hành các hoạt động Marketing. Các chương trình khuyến mại làm thẻ,

quảng cáo thương hiệu, huy động vốn với lãi suất cao, các chương trình quảng cáo trên phương tiện thông tin đại chúng,... liên tục được áp dụng rộng rãi đã tạo tiền đề để các Ngân hàng đạt được những kết quả nhất định và nâng cao hoạt động Marketing Ngân hàng, tiến dần đến khu vực và quốc tế. Ngân hàng đã có những cải tiến trong hoạt động này, nhưng việc triển khai vẫn còn những thiếu sót. Việc quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng chỉ là việc đưa ra những thủ tục và đặc điểm các sản phẩm cho vay của Ngân hàng, chưa cho khách hàng biết được lợi ích mà các sản phẩm đem lại cho mình trong khi điều đó là rất cần thiết để kích thích nhu cầu của khách hàng. Cũng chính vì thế có thể nhận thấy, khách hàng đến vay tại Ngân hàng chủ yếu là khách hàng truyền thống gắn bó lâu năm với Ngân hàng hoặc qua sự giới thiệu của người thân, bạn bè.

Cạnh tranh gay gắt từ các ngân hàng trong nước, các ngân hàng bị cạnh tranh cao về quy mô, chất lượng dịch vụ, đa dạng sản phẩm, tiếp thị,..Cạnh tranh từ các ngân hàng nước ngoài có nhiều ngân hàng nước ngoài như HSBC SHINHAN,CIMB,... cũng đã vào thị trường Việt Nam để tìm kiếm khách hàng.

Nguồn thu nhập của khách hàng cá nhân thiếu ổn định, thiện chí trả nợ của KH thường không duy trì trong suốt thời gian trả nợ vì nhiều nguyên nhân: môi trường kinh doanh chưa ổn định, KH đột ngột bị bệnh hay công việc của họ không ổn định vì nơi làm việc giải thể, thua lỗ,...

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Các hoạt động ngân hàng dần bình ổn sau hậu đại dịch COVID-19. Tình hình cho vay khách hàng cá nhân tại VIB - Chi nhánh Bình Thạnh - PGD Văn Thánh trong giai đoạn từ 2021 đến 2023 cho thấy sự tăng trưởng ổn định và tích cực của hoạt động cho vay. Dữ liệu cho thấy sự gia tăng đáng kể trong dư nợ chủ yếu do nhu cầu vay vốn tăng cao từ cả cá nhân và doanh nghiệp trong bối cảnh phục hồi kinh tế sau đại dịch COVID.

Đáng chú ý, việc phân bổ dư nợ cho vay cho cá nhân chiếm tỷ trọng lớn hơn và có xu hướng tăng lên qua các năm, cho thấy sự ưu tiên của ngân hàng trong việc đáp ứng nhu cầu tài chính của cá nhân.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI VIB - CHI NHÁNH BÌNH THẠNH - PGD VĂN THÁNH

3.1. Định hướng phát triển hoạt động cho vay KHCN tại VIB - Chi nhánh Bình Thạnh - PGD Văn Thánh

Với sự biến động không ngừng của nền kinh tế, ngân hàng đóng vai trò như một mắt xích quan trọng trong việc thúc đẩy sự phát triển kinh tế. Ngành ngân hàng đã chủ động và tích cực khai thác các nguồn lực từ bên ngoài để hỗ trợ hoạt động của mình. Trong bối cảnh đó, cho vay khách hàng cá nhân trở thành một hoạt động then chốt, góp phần vào sự phát triển bền vững, an toàn và hiệu quả của từng chi nhánh ngân hàng.

Để định hướng phát triển hoạt động cho vay KHCN (khoản vay hỗ trợ cho doanh nghiệp và cá nhân hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, công nghiệp, hậu cần và các ngành công nghiệp khác) tại Chi nhánh Bình Thạnh - PGD Văn Thánh của Ngân hàng VIB, có một số điều mà ngân hàng có thể xem xét:

Nắm bắt nhu cầu thị trường: Đầu tiên và quan trọng nhất là nắm bắt và hiểu rõ nhu cầu vay vốn của các doanh nghiệp và cá nhân trong khu vực phục vụ. Điều này có thể đạt được thông qua các cuộc trao đổi thường xuyên với các doanh nghiệp và cá nhân, cũng như việc phân tích thị trường và dự báo nhu cầu.

Phát triển sản phẩm và dịch vụ phù hợp: Dựa trên nhu cầu của thị trường, ngân hàng có thể phát triển các sản phẩm và dịch vụ vay vốn KHCN phù hợp. Điều này có thể bao gồm các khoản vay có lãi suất cạnh tranh, điều kiện vay linh hoạt và các gói tài chính phù hợp với từng loại doanh nghiệp và cá nhân.

Tăng cường tư vấn và hỗ trợ, ngân hàng có thể cung cấp tư vấn và hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp và cá nhân để giúp họ hiểu rõ hơn về các sản phẩm và dịch vụ vay vốn KHCN, cũng như hỗ trợ trong quá trình chuẩn bị hồ sơ và thủ tục vay vốn.

Xây dựng đối tác và mạng lưới tạo và phát triển mạng lưới đối tác với các doanh nghiệp, tổ chức và cơ quan chính phủ trong khu vực có thể giúp tăng cường tiếp cận và quảng bá các sản phẩm và dịch vụ vay vốn KHCN của ngân hàng.

Quản lý rủi ro và tín dụng nhằm đảm bảo rằng quá trình đánh giá và quản lý rủi ro được thực hiện một cách cẩn thận và chuyên nghiệp để giảm thiểu rủi ro tín dụng và bảo vệ lợi ích của ngân hàng.

Theo dõi và đánh giá hiệu suất Thực hiện việc theo dõi và đánh giá hiệu suất của các khoản vay KHCN để điều chỉnh và cải thiện chiến lược vay vốn trong tương lai.

3.2. Giải pháp nâng cao hoạt động cho vay KHCN tại VIB - Chi nhánh Bình Thạnh - PGD Văn Thánh

3.2.1. Tối ưu hóa chính sách lãi suất

Để nâng cao tính linh hoạt và cạnh tranh trong hoạt động cho vay, Ngân hàng Quốc tế (VIB) cần triển khai một số giải pháp trọng tâm. Trước hết, việc tự động hóa quy trình phê duyệt lãi suất là rất quan trọng, giúp ngân hàng có thể cập nhật lãi suất theo biến động thị trường mà không phải chờ đợi quá trình phê duyệt thủ công. Bên cạnh đó, xây dựng một cơ chế phê duyệt nhanh chóng cho các mức lãi suất cạnh tranh sẽ giúp giảm thiểu thời gian phản ứng và tăng cường khả năng cạnh tranh của ngân hàng. Chính sách lãi suất cần được thiết kế một cách linh hoạt, cho phép điều chỉnh theo nhu cầu của từng nhóm khách hàng và điều kiện thị trường cụ thể.

3.2.2. Cải thiện quy trình cho vay và nâng cao chất lượng thẩm định

Xây dựng quy trình thẩm định và cho vay hợp lý. Để nâng cao chất lượng thẩm định hiệu quả đầu tư dự án, VIB cần triển khai các biện pháp sau:

Đối với các khoản vay mới, thuộc ngành nghề mới công nghệ cao, kỹ thuật phức tạp, cần có cơ chế thuê chuyên gia tư vấn để hỗ trợ công tác thẩm định, qua đó cán bộ thẩm định học hỏi kinh nghiệm; Tăng cường năng lực phân tích khả năng cạnh tranh của sản phẩm, nhận xét đánh giá doanh thu vào giá thành của dự án, phân tích tính khả thi, logic của các số liệu do chủ đầu tư cung cấp, có sự so sánh số liệu của dự án được thẩm định với các dự án có liên quan đang triển khai đầu tư, so sánh sản phẩm của dự án với sản phẩm thay thế khi có biến động của thị trường;

Cán bộ tín dụng phải thẩm định theo đúng quy trình, xem xét đánh giá tính pháp lý về hồ sơ của khách hàng, như mục đích vay vốn và nguồn thu và trả nợ của khách

hàng. Cần xem xét chính xác và chắc chắn tránh tình trạng khách hàng bị các khoản nợ quá hạn hay nợ xấu, từ chối khách hàng có lịch sử tín dụng chưa tốt giúp ngân hàng giảm thiểu rủi ro.

3.2.3. Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát

Việc chấp hành nghiêm túc các quy định hiện hành về hoạt động cho vay là rất quan trọng. Ngân hàng cần phát hiện và kiến nghị kịp thời những vấn đề bất hợp lý để có biện pháp khắc phục. Cụ thể, ngân hàng phải thực hiện đầy đủ các điều khoản trong chế độ và thể lệ tín dụng liên quan đến quy trình, thủ tục xét duyệt cho vay, quản lý hồ sơ vốn và theo dõi tình hình sử dụng vốn vay của khách hàng. Mỗi quyết định tín dụng cần được cân nhắc kỹ lưỡng, tránh sự phê duyệt hời hợt. Quyết định cho vay phải được đặt trong bối cảnh pháp lý và chính sách hiện hành, đồng thời tăng cường kiểm tra và kiểm soát quy trình cho vay.

Ngân hàng cần hiểu rõ khách hàng của mình, bao gồm mục đích và nhu cầu của họ. Quy trình xét duyệt cho vay phải dựa trên nghiệp vụ, chế độ và kinh nghiệm để đạt hiệu quả cao nhất. Ngân hàng kiên quyết từ chối các dự án không khả thi hoặc kém hiệu quả kinh tế, dù khách hàng có đầy đủ tài sản thế chấp. Mục tiêu của cho vay không chỉ là thu hồi nợ mà còn hỗ trợ khách hàng duy trì hoặc mở rộng sản xuất kinh doanh, mang lại lợi ích cho khách hàng, xã hội và ngân hàng.

Việc kiểm soát các khoản vay cần phải chặt chẽ để phát hiện và ngăn chặn kịp thời các hành vi gian lận như lừa đảo, sử dụng tài sản vay vốn tại nhiều ngân hàng hoặc vay ngân hàng này để trả cho ngân hàng khác. Quy trình duyệt cho vay cần được tổ chức độc lập: cán bộ quản lý khách hàng cá nhân đề nghị và thẩm định, trong khi Giám đốc ngân hàng là người ra quyết định cho vay. Điều này sẽ tăng cường trách nhiệm và phối hợp giữa các bộ phận trong ngân hàng, đảm bảo quản lý tốt các khoản vay ngay từ đầu.

Sau khi giải ngân, cán bộ quản lý khách hàng cá nhân phải thường xuyên theo dõi việc sử dụng vốn và đôn đốc khách hàng trả nợ đúng hạn. Cần khắc phục các thiếu sót trong quy trình cho vay, bổ sung đầy đủ hồ sơ pháp lý và hạn chế tối đa các kẽ hở để phòng ngừa lừa đảo và chiếm đoạt vốn. Ngân hàng nên tổ chức kiểm tra chi tiết việc

sử dụng vốn của từng khách hàng và từng khoản vay, kết hợp với đánh giá và phân loại nợ cụ thể, đặc biệt là phân tích chính xác nguyên nhân của các khoản nợ quá hạn.

3.2.4.Đẩy mạnh chiến lược marketing

Để nâng cao hiệu quả chiến lược marketing cho vay khách hàng cá nhân, ngân hàng cần tập trung vào việc cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng và tăng cường sự hiện diện trên các kênh truyền thông số.

Đầu tiên, việc phân tích dữ liệu khách hàng để hiểu rõ nhu cầu và hành vi của từng nhóm khách hàng sẽ giúp ngân hàng xây dựng các chương trình khuyến mãi và sản phẩm cho vay phù hợp, từ đó gia tăng sự hấp dẫn và tỷ lệ chuyển đổi. Đồng thời, ngân hàng nên triển khai các chiến dịch marketing số mạnh mẽ, bao gồm quảng cáo trên mạng xã hội như facebook, tiktok, youtube,.. và các chiến dịch tìm kiếm có trả phí, nhằm tiếp cận khách hàng mục tiêu một cách hiệu quả.

Việc tạo nội dung giá trị như hướng dẫn tài chính cá nhân, tư vấn khoản vay và các câu chuyện thành công sẽ không chỉ thu hút sự chú ý của khách hàng mà còn xây dựng lòng tin và sự trung thành. Cuối cùng, cải thiện trải nghiệm khách hàng thông qua dịch vụ khách hàng tận tâm và quy trình đăng ký vay đơn giản sẽ giúp tăng cường sự hài lòng và khuyến khích khách hàng giới thiệu cho người khác. Những bước đi này sẽ giúp ngân hàng không chỉ gia tăng lượng khách hàng cá nhân mà còn nâng cao sự cạnh tranh và uy tín trên thị trường.

3.2.5.Nâng cao chất lượng dịch vụ

Ngân hàng phải ưu tiên nâng cao khả năng phục vụ của nhân viên bằng cách thường xuyên tổ chức các lớp đào tạo và bồi dưỡng chuyên môn nghiệp vụ, đặc biệt quan trọng đối với những nhân viên trẻ, ít kinh nghiệm hơn. Bên cạnh đó, phải thường xuyên trau dồi nâng cao trình độ các kỹ năng đội nhóm, kỹ năng thuyết trình, kỹ năng giao tiếp,... Tăng cường công tác Marketing nên có những chính sách và giải pháp thích hợp hơn để mở rộng thị phần, như tăng cường điều tra thị trường, tiếp xúc với khách hàng xem họ cần gì, nhu cầu là bao nhiêu, quan sát hoạt động của đối thủ cạnh tranh để tìm ra điểm mạnh, điểm yếu trong chính sách của đối thủ, từ đó học tập họ

điểm mạnh và cải thiện điểm yếu của họ thành điểm mạnh của mình để xây dựng cho mình những chính sách cạnh tranh hợp lý và đạt hiệu quả cao.

Để nâng cao chất lượng dịch vụ chăm sóc khách hàng, ngân hàng cần thiết lập một hệ thống chăm sóc khách hàng toàn diện và hiệu quả. Đầu tiên, việc đào tạo nhân viên về kỹ năng giao tiếp và kiến thức về sản phẩm là cực kỳ quan trọng. Nhân viên cần được trang bị đầy đủ thông tin về các sản phẩm và dịch vụ của ngân hàng để có thể tư vấn khách hàng một cách chuyên nghiệp và linh hoạt.

Việc áp dụng công nghệ vào quá trình chăm sóc khách hàng là không thể thiếu. Công nghệ có thể giúp ngân hàng tự động hóa các quy trình, từ việc thu thập thông tin khách hàng đến việc gửi thông báo và cập nhật sản phẩm mới. Hơn nữa, việc sử dụng các kênh trực tuyến như email, tin nhắn và các ứng dụng di động cũng giúp tăng cường tương tác với khách hàng một cách tiện lợi và linh hoạt.

Ngoài ra, để thiết lập được mối quan hệ lâu bền với khách hàng, Ngân hàng phải có kế hoạch củng cố và nâng cao chất lượng hoạt động, đề cao uy tín của Ngân hàng trên thị trường thông qua việc cải thiện và mở rộng thêm nhiều hình thức phục vụ.

Xây dựng chính sách cạnh tranh, đổi mới tác phong kinh doanh, thu hút thêm nhiều khách hàng đối với Ngân hàng như những người bạn tin cậy. Công tác chăm sóc khách hàng cần được đẩy mạnh với mục tiêu phù hợp và tốt nhất cho từng đối tượng.

3.2.6. Nâng cao chất lượng nguồn nhân viên ngân hàng

Trước hết, ngân hàng cần tạo ra một môi trường làm việc tích cực và hỗ trợ cho nhân viên. Điều này có thể bao gồm việc cải thiện chính sách phúc lợi nhân viên như bảo hiểm sức khỏe, bảo hiểm nhân thọ, chương trình phát triển nghề nghiệp, và các khoản phúc lợi khác như thưởng, khen thưởng định kỳ. Ngoài ra, ngân hàng cũng cần tạo ra các cơ hội thăng tiến rõ ràng và công bằng để tăng động lực cho nhân viên phát triển sự nghiệp.

Việc đào tạo và phát triển nhân viên là một yếu tố quan trọng không thể bỏ qua. Ngân hàng cần đầu tư vào các chương trình đào tạo chuyên sâu về kiến thức về ngành và kỹ năng cần thiết cho công việc, cũng như các chương trình phát triển lãnh đạo và

kỹ năng mềm. Đồng thời, việc thúc đẩy học hỏi liên tục và sự phát triển cá nhân của nhân viên cũng cần được khuyến khích và hỗ trợ. Ngoài ra, để nâng cao chất lượng dịch vụ, Ngân hàng VIB cần hoàn thiện công tác đào tạo và bồi dưỡng nhân lực 6 tháng 1 lần giúp CBCNV nắm bắt được các nhu cầu và tâm lý khách hàng, đầu tư thêm cơ sở vật chất và nâng cao hiệu quả thu thập và xử lý thông tin.

3.2.7. Đầu tư nâng cấp hoàn chỉnh cơ sở hạ tầng và kỹ thuật công nghệ

Để nâng cao hiệu quả trong hoạt động cho vay khách hàng cá nhân (KHCCN), cần triển khai hệ thống cảnh báo rủi ro sớm, giúp dự đoán các loại hình cho vay cần kiểm soát và hạn chế, đồng thời xác định các lĩnh vực cần khuyến khích và mở rộng

Cần rà soát, chỉnh sửa, xây dựng hệ thống các chính sách như chính sách cấp tín, quy trình phát triển sản phẩm bán lẻ theo hướng phù hợp hơn với tình hình thị trường, nhu cầu của KH, định hướng phát triển hoạt động cho vay KHCCN của VIB Chi nhánh Bình Thạnh. Kiểm tra, giám sát chặt chẽ các rủi ro từ đó tăng cường năng lực cạnh tranh và hạn chế nợ xấu. Rà soát và hoàn thiện các sản phẩm tín dụng bán lẻ có tiềm ẩn rủi ro cao, chẳng hạn như cho vay mua ô tô và cho vay sản xuất kinh doanh. Xây dựng tiêu chuẩn đánh giá và kiểm soát rủi ro cho từng sản phẩm cho vay. Tăng cường công tác đào tạo, bồi dưỡng cán bộ NH nâng cao năng lực đánh giá, đo lường và phân tích rủi ro tín dụng. Tăng cường công tác giám sát tại Chi nhánh, phân định rõ trách nhiệm của từng bộ phận trong việc giám sát thu nợ xấu, chất lượng tín dụng, việc tuân thủ của các quy định của Chi nhánh trong hoạt động cho vay KHCCN, từ đó giảm thiểu sai phạm của Chi nhánh. Đẩy mạnh hoạt động kiểm tra sử dụng vốn vay, bao gồm kiểm tra trước khi cho vay, trong và sau cho vay nhằm đôn đốc KH thực hiện đúng và đầy đủ các cam kết trong hợp đồng tín dụng nhằm đảm bảo KH sử dụng vốn vay đúng mục đích và hiệu quả cao, bao gồm kiểm tra thực tế và kiểm tra chứng từ.

3.3. Kiến nghị

3.3.1. Đối với Nhà nước

Tạo ra các chính sách hỗ trợ vay: Nhà nước có thể cân nhắc việc tạo ra các chính sách hỗ trợ vay vốn, như quỹ bảo lãnh hoặc bảo hiểm tín dụng, nhằm giảm thiểu

rủi ro cho các tổ chức tín dụng và tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các cá nhân và doanh nghiệp có nhu cầu vay.

Hỗ trợ vay vốn với lãi suất ưu đãi: Nhà nước có thể cung cấp hỗ trợ về vốn với lãi suất ưu đãi cho các tổ chức tín dụng, từ đó giúp giảm bớt chi phí vốn và tăng khả năng cung cấp vốn vay với chi phí thấp hơn cho người vay.

Thúc đẩy hợp tác công tư: Nhà nước có thể khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi cho hợp tác giữa tổ chức tín dụng và các tổ chức, doanh nghiệp tư nhân hoặc quốc doanh, nhằm tăng cường nguồn vốn cho vay và mở rộng phạm vi hoạt động vay vốn.

Cải thiện môi trường kinh doanh: Nhà nước cần tạo ra một môi trường kinh doanh thuận lợi và minh bạch, giảm bớt thủ tục hành chính và rà soát lại các quy định liên quan đến hoạt động tín dụng, từ đó tạo điều kiện thuận lợi cho tổ chức tín dụng trong việc cung cấp vốn vay.

Đầu tư vào hạ tầng và phát triển kinh tế: Nhà nước có thể tập trung vào đầu tư vào hạ tầng cơ sở và các dự án phát triển kinh tế, từ đó tạo ra nhu cầu vốn vay và thúc đẩy hoạt động cho vay trong cộng đồng và khu vực.

Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực: Cung cấp các chương trình đào tạo và phát triển nguồn nhân lực cho lực lượng lao động trong lĩnh vực tài chính, nhằm nâng cao năng lực và chuyên môn trong việc cung cấp dịch vụ vay vốn.

Tạo ra chính sách khuyến khích vay cho mục tiêu phát triển bền vững: Thúc đẩy việc vay vốn cho các mục tiêu phát triển bền vững như năng lượng tái tạo, công nghệ thông tin, hoạt động nông công nghiệp bền vững và xây dựng cộng đồng.

3.3.2.Đối với NHNN

NHNN nên tiếp tục phát triển hệ thống thông tin liên ngân hàng. NHNN cần tăng cường mối quan hệ với các ngân hàng thương mại và thiết lập mối quan hệ chặt chẽ để thu thập thông tin về hoạt động của ngân hàng và về khách hàng trong và ngoài nước. Trong tương lai, NHNN cần khuyến khích tất cả các ngân hàng thương mại tham gia vào mạng lưới thông tin liên ngân hàng, điều này sẽ tạo điều kiện cho các ngân hàng thực hiện thanh toán và trao đổi thông tin một cách hiệu quả với tất cả các ngân hàng thành viên. Các ngân hàng quốc doanh cần linh hoạt hơn trong việc sử dụng và

điều hành các sản phẩm chính sách tiền tệ như sản phẩm lãi suất, sản phẩm tỷ giá hối đoái và sản phẩm dự trữ bắt buộc để hoạt động ngân hàng có thể thay đổi theo nhịp thị trường.

Các ngân hàng quốc doanh cũng cần có sự linh hoạt hơn hỗ trợ các ngân hàng thương mại bằng các biện pháp như tăng cường quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm của các ngân hàng thương mại, tạo môi trường cho hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại phát triển.

Ngoài ra, NHNN cần tổ chức các hội thảo, khóa học bồi dưỡng chuyên sâu. Cử cán bộ của NHNN đi học tập tại các nước có hoạt động tài chính tiêu dùng phát triển, học hỏi kinh nghiệm và thích ứng sáng tạo với tình hình Việt Nam.

3.3.3.Đối với VIB

Nâng cao số lượng và chất lượng đội ngũ nhân viên: Qua những đánh giá của khách hàng cũng như kết quả hoạt động cho vay cho thấy, các cán bộ của còn trẻ nhưng năng động, có trình độ chuyên môn nghiệp vụ cũng như thái độ niềm nở, nhiệt tình trong công việc và với khách hàng nhưng sự thiếu hụt về nhân viên ở một số bộ phận kinh doanh cũng là một ảnh hưởng đến hoạt động cho vay nói chung và cho vay nói riêng.

Đặc biệt là bổ sung các kiến thức về lĩnh vực, các ngành nghề để phục vụ công tác thẩm định khách hàng trước khi quyết định cho vay vốn.

Hàng năm mở các khóa thi tuyển cán bộ ngân hàng mới với chất lượng thi tuyển cao, công bằng để có thêm lớp cán bộ trẻ, năng động, có hiểu biết sâu sắc về ngành ngân hàng. Bên cạnh đó, có thể tuyển chọn cán bộ qua các hình thức tài trợ cho các trường đại học, trung tâm đào tạo... để tìm kiếm những sinh viên tài năng ngay từ khi còn ngồi trên giảng đường đại học, đào tạo cho họ trở thành một cán bộ giỏi của ngân hàng trong tương lai.

Cải thiện quy trình tín dụng phù hợp: Không những là điều kiện cần thiết để ngân hàng thu hút khách hàng, còn là biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay, giảm thiểu thời gian chờ đợi của khách hàng, tiết kiệm chi phí hoạt động, tăng lợi

nhuận cho PGD nói riêng và nói chung. Để đạt được mục tiêu này, ngân hàng cần thực hiện những biện pháp sau:

Quy trình vay vốn: đơn giản, rút bớt các thủ tục, giấy tờ không cần thiết hoặc có thể lưu trữ trên mạng nội bộ ngân hàng, không cần lưu giấy tờ mà vẫn luôn đảm bảo yêu cầu chính xác, hợp lý và an toàn. Đối với những khách hàng có nhu cầu vay nhưng lại hẹp về mặt thời gian, nhân viên tín dụng nên đến tận nhà hoặc địa điểm kinh doanh của khách hàng để tư vấn và nếu thống nhất, hai bên có thể đi đến thỏa thuận ngay. Việc làm này sẽ giúp khách hàng tiết kiệm được thời gian, hạn chế gián đoạn công việc kinh doanh đồng thời tạo ra sự thiện cảm từ phía khách hàng. Cán bộ chi nhánh chủ động giúp khách hàng tiến hành các thủ tục liên quan đến cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và giao dịch đảm bảo như liên hệ phòng công chứng gửi hồ sơ trước, hướng dẫn giúp khách hàng chuẩn bị đúng trình tự thủ tục, ... nhằm đẩy nhanh tiến độ việc giải ngân. Các thủ tục giấy tờ đơn giản, gọn nhẹ tránh cho khách hàng phải ghi chép và chờ đợi lâu trong quá trình tác nghiệp. Như vậy, quá trình giao dịch sẽ diễn ra nhanh hơn, khách hàng sẽ không phải chờ đợi và có tâm lý thoải mái hơn.

Hạn mức vay phù hợp, thời hạn vay hợp lý: cũng như PGD nên đa dạng hóa các thời hạn cho vay cả trong ngắn hạn và trung hạn. Đối tượng cho vay với tình hình thu nhập và vốn tự có là không giống nhau. Do vậy, cần phân loại khách hàng căn cứ vào khả năng thu nhập, ngành nghề sản xuất kinh doanh để đưa ra những hạn mức tín dụng và thời gian vay phù hợp cho từng đối tượng.

Bên cạnh đó cũng cần phải có sự phối hợp của khách hàng, họ cần trung thực, nhanh chóng trong hồ sơ vay vốn thì quá trình cho vay sẽ thuận lợi và nhanh chóng hơn rất nhiều.

Việc tồn tại nợ quá hạn trong tình hình kinh tế khó khăn là không thể tránh khỏi, nợ quá hạn trong cho vay của PGD có xu hướng tăng lên. PGD chỉ có thể tìm cách hạn chế nợ quá hạn ở mức thấp nhất có thể để đảm bảo an toàn cho hoạt động kinh doanh của PGD Văn Thánh. Tuy hiện tại thì nợ xấu vẫn chưa có ở PGD Văn Thánh nhưng vẫn phải phòng ngừa và có những biện pháp cụ thể để hạn chế rủi ro từ nợ xấu.

Chất lượng thông tin ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động cho vay của ngân hàng từ khâu thẩm định tín dụng, thẩm định rủi ro tín dụng, đến việc ra quyết định tín dụng. Yêu cầu cấp thiết đặt ra với PGD Văn Thánh cũng như toàn ngân hàng VIB là thành lập một bộ phận chuyên thu thập và xử lý dữ liệu thông tin, bộ phận này sẽ phối hợp cùng tất cả các bộ phận nghiệp vụ khác để thu thập thông tin trong ngân hàng và kết hợp với các nguồn bên ngoài khác để thu thập những thông tin chính xác về khách hàng.

Đẩy mạnh công tác kiểm tra, giám sát việc sử dụng vốn vay: Thông qua các phiếu điều tra cán bộ ngân hàng có thể thấy, công tác giám sát việc sử dụng vốn của các luôn được cán bộ tín dụng rất quan tâm. Tuy nhiên trên thực tế, công tác này có đạt được hiệu quả cao hay không lại rất phụ thuộc vào sự nhiệt tình hợp tác của các khách hàng vay này một phần do ngân hàng không có đủ đội ngũ cán bộ để thường xuyên theo dõi việc sử dụng vốn của KH, một phần do KH cũng không muốn chia sẻ mọi thông tin. Vì vậy tôi đề nghị PGD Văn Thánh cũng như CN Bình Thạnh nên tăng cường nhân lực cho tổ quản lý nợ để có thể thường xuyên theo dõi, giám sát sát sao khách hàng hơn.

Xây dựng các phương án xử lý nợ quá hạn và xấu nếu có: Tùy theo từng trường hợp mà PGD có thể sử dụng một trong các phương án sau đối với việc xử lý nợ quá hạn và nợ xấu nếu có của khách hàng. Đối với những khách hàng dây dưa, không thích trả nợ, cán bộ tín dụng phải bám sát đến cùng, đôn đốc trả nợ thường xuyên và có thái độ cương quyết, cứng rắn hơn. Đối với khách hàng có hoạt động đang gặp khó khăn, không thể thực hiện việc trả nợ theo đúng hợp đồng tín dụng nhưng có thiện chí trả nợ chi nhánh có thể tư vấn, hướng dẫn cho khách hàng trên nhiều khía cạnh nhằm tác động đến khả năng tạo ra lợi nhuận, đề nghị khách hàng quản lý chặt chẽ quá trình chi tiêu, tổ chức lại hệ thống, thay đổi máy móc, thiết bị và công nghệ, thanh lý để xử lý các khoản nợ khó đòi. Nếu do nguyên nhân khách quan (thiên tai, tai nạn...) khiến khách hàng không trả được nợ thì ngân hàng có thể xem xét gia hạn hoặc điều chỉnh hợp đồng cho vay tương ứng với kỳ hạn có thể thu tiền của khách hàng, theo đúng quy định của VIB. Bên cạnh đó, cán bộ tín dụng phải chịu trách nhiệm quản lý hồ sơ,

thường xuyên theo dõi, đôn đốc khách hàng thu hồi nợ cho đến khi khách hàng thanh lý hợp đồng. Tùy theo thái độ, khả năng trả nợ và thiện chí của khách hàng, cán bộ tín dụng áp dụng biện pháp đôn đốc nợ linh hoạt như: điện thoại, gửi thư nhắc nợ đến nhà hoặc cá nhân, mời khách hàng đến ngân hàng lập biên bản cam kết trả nợ... Thường xuyên phân loại nợ, trích lập dự phòng rủi ro để có thể hạn chế rủi ro ở mức thấp nhất. Nên tính toán mức dự phòng cụ thể cho từng giai đoạn gắn liền với tình hình thực tế tại PGD.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại VIB - Chi nhánh Bình Thạnh - PGD Văn Thánh được thực hiện một cách chi tiết và có hướng tiếp cận rõ ràng. Các giải pháp được đề xuất bao gồm định hướng phát triển, cải thiện sản phẩm và dịch vụ, tăng cường tư vấn và hỗ trợ, xây dựng mạng lưới đối tác, quản lý rủi ro và tín dụng, cùng việc theo dõi và đánh giá hiệu suất.

Ngoài ra, thúc đẩy sự hợp tác giữa nhà nước và ngân hàng, cũng như đề xuất các biện pháp nhằm cải thiện chính sách và quy trình cho vay

Cuối cùng, ngân hàng nên nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên, cải thiện thủ tục vay vốn, xử lý nợ quá hạn và phòng ngừa rủi ro từ nợ xấu, và xây dựng các phương án xử lý nợ quá hạn và xấu. Tất cả các đề xuất này nhằm mục đích tăng cường hiệu quả và an toàn trong hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại VIB - Chi nhánh Bình Thạnh - PGD Văn Thánh.

KẾT LUẬN

Các Ngân hàng Thương mại (NHTM) nói chung, và NHTM cổ phần Quốc Tế Việt Nam nói riêng, ngày càng khẳng định vị thế và vai trò quan trọng của mình trên thị trường tài chính. Với vai trò chủ đạo trong hệ thống tài chính, các NHTM không chỉ ảnh hưởng lớn đến sự phát triển kinh tế mà còn góp phần vào sự tồn tại và mở rộng quy mô của các doanh nghiệp.

VIB, trong bối cảnh này, đã mở rộng hoạt động tín dụng tiêu dùng, cung cấp các sản phẩm và dịch vụ đa dạng, tạo ra tiện ích cho khách hàng và đồng thời đóng góp vào phát triển kinh tế, đồng thời hỗ trợ xây dựng cơ sở hạ tầng và nâng cao chất lượng đời sống cộng đồng.

Tuy hoạt động tín dụng, trong đó có vay tiêu dùng, là một yếu tố quan trọng đáp ứng nhu cầu của xã hội, nhưng đòi hỏi sự chủ động và sáng tạo từ phía ngân hàng để thu hút thêm khách hàng, mở rộng thị phần và nâng cao chất lượng dịch vụ. Điều này không chỉ mang lại lợi ích cho cá nhân và doanh nghiệp mà còn tạo ra lợi nhuận và uy tín cho ngân hàng trên thị trường.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. <https://fr.slideshare.net/slideshow/kha-lun-tt-nghip-thc-trng-cho-vay-khch-hng-c-nhn-ti-ngn-hng-tmcp-vit-nam-thnh-vng-vpbankpdf/251977106>
2. <https://fr.slideshare.net/slideshow/pht-trin-cho-vay-khch-hng-c-nhn-ti-ngn-hng-tmcp-quc-dn/263087391>
3. <https://luatminhkhue.vn/mot-so-luu-y-trong-hoat-dong-cho-vay-khach-hang-ca-nhan-tai-ngan-hang-thuong-mai.aspx>
4. <https://thuvienphapluat.vn/chinh-sach-phap-luat-moi/vn/ho-tro-phap-luat/tu-van-phap-luat/53946/05-nhom-no-xau-hien-nay-nguoi-vay-can-luu-y>
5. <https://trithuccongdong.net/tai-chinh-ngan-hang/luan-van-cho-vay-khach-hang-ca-nhan.html>
6. <https://thuvienphapluat.vn/chinh-sach-phap-luat-moi/vn/ho-tro-phap-luat/tu-van-phap-luat/61201/no-xau-la-gi-no-xau-bao-lau-thi-duoc-xoa>
7. <https://tapchicongthuong.vn/giai-phap-nang-cao-chat-luong-dich-vu-cho-vay-khach-hang-ca-nhan-tai-ngan-hang-thuong-mai-co-phan-nam-a-chi-nhanh-dong-nai-113672.htm>