

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN

1.1 Tổng quan về tín dụng ngân hàng

1.1.1 Khái niệm về tín dụng ngân hàng

Tín dụng ngân hàng là hình thức cam kết vay mượn giữa ngân hàng với khách hàng, ngân hàng cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích của khách hàng. Sau một khoảng thời gian nhất định theo thỏa thuận thì khách hàng sẽ phải hoàn trả lại cho ngân hàng với khoản tiền lớn hơn ban đầu (gốc và lãi).

1.1.2 Đặc điểm về tín dụng ngân hàng

- *Đánh giá tín nhiệm:* Ngân hàng thường đánh giá tín nhiệm của khách hàng dựa trên lịch sử tín dụng của họ. Điều này bao gồm việc thanh toán hóa đơn đúng hạn, sử dụng tín dụng một cách có trách nhiệm và các khoản vay trước đây.
- *Thu nhập và khả năng trả nợ:* Khả năng trả nợ của khách hàng được xem xét thông qua thu nhập và khả năng thanh toán. Ngân hàng thường yêu cầu bằng chứng về thu nhập để đảm bảo khách hàng có khả năng trả lại khoản vay.
- *Lịch sử tài chính:* Lịch sử tài chính cá nhân của khách hàng được xem xét, bao gồm các khoản tiết kiệm, đầu tư và tài sản sở hữu.
- *Mục đích vay:* Ngân hàng cũng có thể xem xét mục đích sử dụng khoản vay. Ví dụ, khoản vay để mua nhà thường được coi là rủi ro thấp hơn so với vay tiêu dùng.
- *Tỷ lệ nợ:* Ngân hàng thường đánh giá tỷ lệ nợ so với thu nhập của khách hàng. Điều này giúp đảm bảo rằng khoản vay là bền vững và khách hàng có khả năng trả lại khoản vay mà không gặp khó khăn tài chính.
- *Điểm tín dụng:* Ngân hàng có thể sử dụng điểm tín dụng để đánh giá khách hàng. Điểm tín dụng thường dựa trên lịch sử tín dụng, tỷ lệ nợ và một số yếu tố khác để đo lường rủi ro cho ngân hàng.

1.1.3 Phân loại

a. Căn cứ vào thời hạn cho vay

- *Tín dụng ngắn hạn:* là các khoản vay có thời hạn cho vay tối đa 1 năm. Đây thường là các khoản vay có thời hạn ngắn được sử dụng để tài trợ cho việc mua bất động sản như căn hộ, nhà ở hoặc đất đai. Thường thì khoản vay ngắn hạn này có thể được sử dụng khi bạn đang chờ đợi việc bán một tài sản khác hoặc đang chờ đợi các nguồn tài chính khác như vốn đầu tư, tiền lương, hoặc tiền thưởng.
- *Tín dụng trung hạn:* Các khoản vay có thời hạn cho vay trên 1 năm và dưới 5 năm. Đây là một hình thức vay vốn phổ biến cho các cá nhân muốn sở hữu một căn nhà mà không cần phải trả toàn bộ số tiền mua nhà một lần.
- *Tín dụng dài hạn:* Các khoản vay có thời hạn cho vay trên 5 năm. Đây là khoản vay dài hạn, người mua thường sẽ đặt cọc một số tiền tự có (tiền mặt hoặc tài sản) và sử dụng khoản vay còn lại để mua nhà. Thời gian trả nợ dài hạn giúp giảm thiểu áp lực tài chính hàng tháng cho người vay, vì số tiền phải trả hàng tháng thấp hơn so với các khoản vay trung hạn hoặc ngắn hạn.

b. Căn cứ vào tài sản đảm bảo

- *Cho vay có tài sản đảm bảo:* Là việc cho vay vốn mà người vay sẽ sử dụng tài sản đảm bảo để thực hiện nghĩa vụ trả nợ của khách hàng vay được cam kết bảo đảm thực hiện bằng tài sản cầm cố, thế chấp, tài sản hình thành từ vốn vay của khách hàng vay hoặc bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba.
- *Cho vay không có tài sản đảm bảo:* Loại cho vay này thường được cấp cho các khách hàng có uy tín, đa số là khách hàng có tài chính vững mạnh, ít xảy ra tình trạng nợ xấu hoặc món vay tương đối nhỏ so với vốn của khách hàng

c. Căn cứ vào mục đích vay

- *Vay tiêu dùng*: Là khoản cho vay để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng cuộc sống hàng ngày như mua sắm đồ đạc, khám chữa bệnh, làm đẹp, du lịch, mua sắm hàng hóa hoặc dịch vụ cho gia đình...
- *Vay mua nhà đất*: Là khoản vay nhằm đáp ứng nhu cầu mua nhà, đất đai,... để ở hoặc kinh doanh. Người vay có thể dùng nhà đất sẽ mua làm tài sản đảm bảo.
- *Vay sản xuất kinh doanh*: Là khoản vay dành cho doanh nghiệp và các chủ thể kinh tế để tiến hành sản xuất kinh doanh. Hoặc nhằm phục vụ mọi nhu cầu vốn lưu động cho doanh nghiệp: mua sắm trang thiết bị, hàng hóa, dịch vụ, trả lương công nhân viên, nộp thuế,...
- *Vay mua xe*: Là khoản vay nhằm đáp ứng nhu cầu mua ô tô, xe máy để sử dụng đi lại, cho thuê hoặc kinh doanh (mua đi - bán lại). Người vay có thể dùng chiếc xe sẽ mua làm tài sản đảm bảo.

1.2 Bất động sản

1.2.1 Khái niệm

Bất động sản là một thuật ngữ pháp lý bao gồm đất đai và bất cứ thứ gì gắn liền vĩnh viễn với mảnh đất. Những thứ được coi là cố định vĩnh viễn, chẳng hạn như nhà ở, gara, kiến trúc thượng tầng hoặc các mỏ dầu, khí đốt và khoáng sản dưới lòng đất.

1.2.2 Đặc điểm của bất động sản

a. Tính cá biệt và khan hiếm:

Thuộc tính này của bất động sản bắt nguồn từ tính đặc thù và thiếu nguồn đất sẵn có. Việc thiếu đất là do diện tích sẵn có của trái đất là hữu hạn. Thiếu đất cụ thể là diện tích đất tối đa mà mỗi mảnh đất có thể có, vùng, địa phương, lãnh thổ... Do thiếu đất, tính chất là đất cố định và bất động sản nên hàng hóa liên quan đến tài sản là số ít. Trong khu vực nhỏ này, thậm chí có hai bất động sản nằm cạnh nhau với các thành phần không giống nhau. Trên thị trường bất động sản, rất khó để hai bất động

sản giống hệt nhau về không gian, thiết kế, vị trí cùng tồn tại. Ngay cả trong một tòa nhà, các phòng đều có hướng và cấu trúc khác nhau. Ngoài ra, tất cả các bên liên quan đều mong muốn nổi bật, để thu hút khách hàng hoặc đáp ứng mọi sở thích cá nhân.

b. Tính bền lâu

Bởi vì đất đai là nguồn tài nguyên được thiên nhiên ban tặng cho chúng ta, một nguồn tài nguyên được coi là không thể bị phá hủy, trừ khi nó bị phá hủy một cách tự nhiên do xói mòn, hoặc bị chôn vùi, nó là nguồn tài nguyên có thể được sử dụng. Ngoài ra, các bộ phận kiến trúc và công trình trên đất được chỉnh trang hoặc nâng cấp sau khi xây dựng hoặc sử dụng trong một thời gian có thể có tuổi thọ lên tới hàng trăm năm. Kết quả là, độ bền của tài sản là tuổi thọ của các bộ phận kiến trúc và các hiện vật được xây dựng.

Điều quan trọng là phải phân biệt giữa “đời sống vật chất” và “đời sống kinh tế” của tài sản. Các thành phần kinh tế của cuộc sống được hoàn thiện khi chi phí sử dụng bất động sản tương đương với lợi ích nhận được từ nó. Tuổi thọ vật lý dài hơn tuổi thọ kinh tế vì nó bao gồm tuổi thọ của các cấu trúc hỗ trợ chính của các công trình và tòa nhà, khi các công trình này đã cũ đi và không còn an toàn để sử dụng. Trong trường hợp này, nếu coi đó là việc cải tạo và nâng cấp bất động sản có lợi ích lớn hơn việc phá bỏ và xây dựng một cái mới, tuổi thọ vật chất có thể được tăng lên gấp nhiều lần tuổi thọ kinh tế. Trên thực tế, các nước trên thế giới đã chứng minh rằng khả năng tồn tại về mặt kinh tế của bất động sản phụ thuộc vào tính chất sử dụng của tài sản đó. Điển hình tuổi thọ kinh tế của nhà ở, khách sạn, rạp hát dài hơn 40 năm, tuổi thọ kinh tế của cơ sở công nghiệp và nhà ở chung dài hơn 45 năm. Do tính chất lâu dài của hàng hóa bất động sản nên đất sau một thời gian sử dụng không bị mất đi, có thể sử dụng vào nhiều mục đích khác nhau. Nhờ đó, hàng hóa bất động sản rất phong phú, đa dạng, không bao giờ phải cạn kiệt.

c. Tính chịu sự ảnh hưởng lẫn nhau:

Bất động sản có ảnh hưởng sâu sắc lẫn nhau, giá trị của tài sản này có thể bị thay đổi bởi tài sản khác. Cụ thể, khi nhà nước cấp vốn xây dựng các công trình hạ tầng sẽ nâng cao vẻ đẹp và giá trị bất động sản tại khu vực. Trên thực tế, đây là hiện tượng phổ biến giúp tôn lên vẻ đẹp và sức hấp dẫn của tài sản khác.

1.2.3 Phân loại

Bất động sản được chia thành 3 loại dựa trên đặc điểm quy hoạch và tác động của con người:

❖ Bất động sản có đầu tư xây dựng

Bao gồm các hoạt động đầu tư, xây dựng công trình cho mục đích sử dụng của con người, chẳng hạn như:

Bất động sản nhà đất: Bao gồm đất đai và tài sản liên quan. Đây là nhóm cơ bản, chiếm ưu thế trên thị trường do nhu cầu sinh sống, thay đổi địa điểm cư ngụ, nhu cầu cao hơn.

Bất động sản nhà xưởng và công trình thương mại - dịch vụ: Dành cho lao động trong lĩnh vực sản xuất, thi công.

Bất động sản hạ tầng, bất động sản trụ sở làm việc: Bao gồm cơ sở hạ tầng công cộng, trụ sở của các cơ quan nhà nước.

❖ Bất động sản không đầu tư xây dựng

Không bao gồm xây dựng công trình. Thường được sử dụng cho mục đích nông nghiệp hoặc có tính đặc thù, chẳng hạn như:

Đất nông nghiệp: Trồng lúa, hoa màu.

Đất nuôi trồng thủy sản: Nuôi trồng thủy sản, cung cấp nguyên liệu cho ngành chế biến.

Đất làm muối: Phát triển nghề làm muối ven biển.

Đất quý giá - Nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú: Đất là một tài nguyên quý giá với sự hiện diện của nhiều nguyên tố kim loại, tạo ra nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú. Tuy nhiên, đa phần đất hiện tại vẫn chưa được sử dụng hiệu quả, chưa được quy hoạch để mục đích thực tế.

❖ Dấu ấn bất động sản đặc biệt

Có một số công trình đặc biệt thường được sử dụng trong việc gìn giữ nét văn hóa dân tộc, bao gồm:

Công trình bảo tồn quốc gia Di sản văn hóa vật thể

Nhà thờ, đình chùa, miếu mạo Nghĩa trang.....

1.3 Hoạt động tín dụng khách hàng cá nhân

1.3.1 Khái niệm

Cho vay khách hàng cá nhân là hình thức cung cấp tiền để hỗ trợ tài chính do ngân hàng, công ty tài chính thực hiện. Sau khi nhận được yêu cầu vay vốn, ngân hàng hoặc công ty tài chính sẽ giải ngân một khoản tiền nhất định. Khách hàng có trách nhiệm hoàn trả đầy đủ cả gốc và lãi theo đúng thời hạn đã quy định.

1.3.2 Phân loại tín dụng khách hàng cá nhân

Phân loại tín dụng KHCN có nhiều cách tùy thuộc vào mục đích nghiên cứu. Người ta thường chia theo những tiêu thức sau:

❖ Phân loại theo phương thức cho vay

Cho vay từng lần là hình thức vay vốn mà mỗi lần vay, khách hàng và ngân hàng phải hoàn thành thủ tục yêu cầu và ký hợp đồng tín dụng. Theo đó, mỗi hợp đồng tín dụng có thể giải ngân một hoặc nhiều lần, tùy thuộc vào nhu cầu sử dụng vốn của khách hàng. Hình thức tín dụng này phù hợp với khách hàng có nhu cầu sử dụng vốn một lần duy nhất.

❖ Cho vay theo hạn mức tín dụng

Đối với khách hàng thường xuyên vay vốn hoặc phụ thuộc nhiều vào sản xuất kinh doanh, hình thức cho vay từng lần dường như không hiệu quả do mất nhiều thời gian cho thủ tục vay vốn và ký hợp đồng tín dụng. Trong trường hợp này, cho vay theo hạn mức tín dụng sẽ là lựa chọn sáng suốt hơn để tăng khả năng chủ động và linh hoạt trong nhu cầu sử dụng vốn của khách hàng. Ngân hàng sẽ cấp cho khách hàng một hạn mức tín dụng dựa trên mức thu nhập hoặc chu kỳ sản xuất kinh doanh và duy trì trong một thời gian nhất định. Khách hàng được tự động rút vốn trong giới hạn của hạn mức được cấp.

❖ Phân loại tín dụng theo thời gian

Tín dụng KHCN ngắn hạn: Cho các khoản tín dụng ngân hàng với thời hạn 12 tháng hoặc ngắn hơn. Mục đích chủ yếu là bổ sung nguồn vốn thiếu hụt của hộ kinh

doanh hoặc nhu cầu tiêu dùng có thời hạn ngắn.

Tín dụng KHCN trung hạn: Cho các khoản tín dụng ngân hàng có thời hạn từ 12 tháng đến 60 tháng (5 năm). Mục đích chủ yếu là mua sắm tài sản cố định, sửa chữa nhà hoặc mua phương tiện vận tải.

❖ **Cung cấp tín dụng dài hạn**

Cung cấp tín dụng dài hạn là những khoản tín dụng có thời hạn kéo dài hơn 5 năm. Nó được sử dụng để đáp ứng nhu cầu tài chính lâu dài, tương tự như tín dụng trung hạn nhưng có thời gian kéo dài hơn. KHCN thường áp dụng tín dụng dài hạn cho các khoản vay mua nhà, sửa nhà, ...

❖ **Phân loại tín dụng dựa trên mức độ tín nhiệm**

Có bảo đảm bằng tài sản: Loại tín dụng này có tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh của bên thứ ba hoặc được đảm bảo bởi TSĐB trong tương lai. Hiện nay, KHCN áp dụng loại tín dụng này cho các khoản vay lớn.

Không có bảo đảm bằng tài sản: Loại tín dụng này không có tài sản thế chấp. Ngân hàng sẽ dựa vào các tiêu chí, điều kiện nhất định để cấp tín dụng cho khách hàng. Các khách hàng được ưu tiên cho loại tín dụng này thường có uy tín cao, quan hệ lâu dài với ngân hàng, phương án vay hiệu quả kinh tế, dòng tiền trả nợ rõ ràng, chắc chắn. Ngoài ra, người vay cũng phải cam kết thực hiện bảo đảm bằng tài sản khi tổ chức tín dụng yêu cầu.

1.3.3 Các phương thức cho vay khách hàng cá nhân

- *Cho vay từng lần:* Là mỗi lần vay vốn khách hàng hoặc tổ chức tín dụng sẽ thực hiện tương ứng với một bộ hồ sơ vay vốn và một bản hợp đồng tín dụng riêng biệt với các hợp đồng vay trước đó giữa ngân hàng và đối tượng xin cấp tín dụng với lãi suất, số tiền vay xác định và thời hạn trả tiền. Phương thức này áp dụng đối với khách hàng có nhu cầu và đề nghị vay vốn từng lần, khách hàng có nhu cầu vay vốn không thường xuyên hoặc ngân hàng xét thấy cần áp dụng cho vay từng lần để giám sát kiểm tra quản lý việc sử dụng vốn vay chặt chẽ an toàn.
- *Cho vay hợp vốn:* Là một nhóm có từ hai tổ chức tín dụng trở lên cùng thực

hiện cho vay đối với khách hàng để thực hiện một phương án, dự án vay vốn. Trong đó có một tổ chức tín dụng làm đầu mối dàn xếp, phối hợp với các tổ chức tín dụng khác.

- *Cho vay lưu vụ:* Là tổ chức tín dụng cho khách hàng vay vốn để trồng trọt, chăm sóc cây trồng, vật nuôi theo mùa vụ theo chu kỳ sản xuất quanh năm hoặc rau, cây công nghiệp thu hoạch hàng năm. Căn cứ vào đó, tổ chức tín dụng và khách hàng thỏa thuận dư nợ gốc của chu kỳ trước sẽ tiếp tục được sử dụng cho kỳ sản xuất tiếp theo nhưng không được vượt quá thời lượng của 02 chu kỳ sản xuất liên tiếp.
- *Cho vay theo hạn mức:* Tổ chức tín dụng xác định và thỏa thuận một hạn mức tín dụng được duy trì trong một khoảng thời gian nhất định. Trong tổ chức tín dụng được thực hiện cho vay từng lần, một năm ít nhất một lần. Tổ chức tín dụng xem xét xác định lại thời gian duy trì mức dư nợ và mức dư nợ cho vay tối đa.
- *Cho vay theo hạn mức dự phòng:* Tổ chức tín dụng cam kết đảm bảo sẵn sàng cho khách hàng vay vốn trong phạm vi hạn mức cho vay nhất định. Tổ chức tín dụng và khách hàng thỏa thuận thời hạn hiệu lực của hạn mức tín dụng dự phòng, mức phí trả cho hạn mức tín dụng dự phòng
- *Cho vay theo hạn mức thấu chi trên tài khoản thanh toán:* Tổ chức tín dụng cho phép khách hàng chi số tiền vượt quá số tiền trên tài khoản thanh toán của khách hàng đến mức tối đa để thực hiện các dịch vụ thanh toán trên tài khoản thanh toán. Hạn mức tín dụng tối đa được duy trì tối đa 01 năm.
- *Cho vay quay vòng:* Tổ chức tín dụng và khách hàng thỏa thuận vay vốn cần thiết trong tối đa 01 (một) tháng của chu kỳ kinh tế tiếp theo, nhưng thời hạn vay không quá 03 (ba) tháng.

1.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay

Hoạt động cho vay thế chấp mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân chịu ảnh hưởng từ nhiều yếu tố khác nhau

1.4.1 Yếu tố kinh tế vĩ mô

Tiến bộ kinh tế: Khi nền kinh tế phát triển, thu nhập của người dân tăng lên, điều này làm tăng nhu cầu về nhà ở, bất động sản, từ đó làm tăng nhu cầu thế chấp.

Lãi suất: Lãi suất của các khoản thế chấp có liên quan trực tiếp đến chi phí của khoản vay. Lãi suất thấp sẽ thúc đẩy việc vay vốn của khách hàng để mua bất động sản, trong khi lãi suất cao sẽ làm giảm nhu cầu vay vốn.

Lạm phát: lạm phát làm thay đổi giá trị thực của tiền và giá tài sản. Lạm phát cao có thể dẫn đến giá bất động sản và lãi suất tăng cao, điều này sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến khả năng trả nợ của khách hàng.

1.4.2 Yếu tố xã hội:

Dân số và đô thị hóa: Tăng trưởng dân số và đô thị hóa có tác động đáng kể đến nhu cầu về nhà ở và tài sản. Điều này khiến nhu cầu vay thế chấp mua nhà tăng cao.

Thu nhập và tiết kiệm: Mức thu nhập và khả năng tiết kiệm tiền ảnh hưởng đến khả năng trả nợ và nhận thế chấp của họ. Thu nhập tăng cao và nguồn thu nhập ổn định giúp nâng cao khả năng vay và trả nợ.

1.4.3 Yếu tố chính sách và pháp lý

Chính sách tiền tệ và tín dụng: Chính sách tiền tệ của Ngân hàng Nhà nước bao gồm các quy định về lãi suất và tỷ lệ dự trữ bắt buộc ảnh hưởng đến khả năng cho vay của các ngân hàng thương mại.

Hợp pháp hóa thị trường bất động sản: Các quy định pháp lý liên quan đến quyền sở hữu, truyền tải và phát triển bất động sản có ảnh hưởng đến ngành thế chấp. Các quy định cứng nhắc giúp bảo vệ lợi ích của cả người đi vay và ngân hàng

Nhận diện thương hiệu: Quảng bá giúp ngân hàng xây dựng và củng cố hình ảnh thương hiệu trong tâm trí khách hàng thông qua các kênh truyền thông như truyền hình, radio, báo chí, internet, và mạng xã hội. Khi ngân hàng quảng bá sản phẩm vay mạnh mẽ, khách hàng sẽ dễ dàng nhận diện và ghi nhớ ngân hàng khi có nhu cầu về vay vốn.

1.4.4 Yếu tố thị trường

Tình hình thị trường bất động sản: Tình hình cung cầu trên thị trường bất động sản ảnh hưởng đến giá cả và tính thanh khoản của bất động sản. Thị trường sôi động và giá bất động sản ổn định thúc đẩy nhu cầu vay thế chấp.

Cạnh tranh giữa các ngân hàng: Mức độ cạnh tranh giữa các ngân hàng ảnh hưởng đến lãi suất cho vay và các điều kiện tín dụng. Cạnh tranh cao thường dẫn đến các gói vay hấp dẫn và điều khoản vay linh hoạt cho khách hàng.

1.4.5 Yếu tố nội tại của ngân hàng

Chính sách tín dụng: Chính sách tín dụng của ngân hàng (bao gồm điều kiện vay, lãi suất, thời hạn vay) ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng cá nhân.

Quản lý rủi ro: Khả năng quản lý rủi ro tín dụng của ngân hàng, bao gồm việc đánh giá, kiểm soát rủi ro nợ xấu, ảnh hưởng đến quyết định cho vay và quản lý danh mục cho vay.

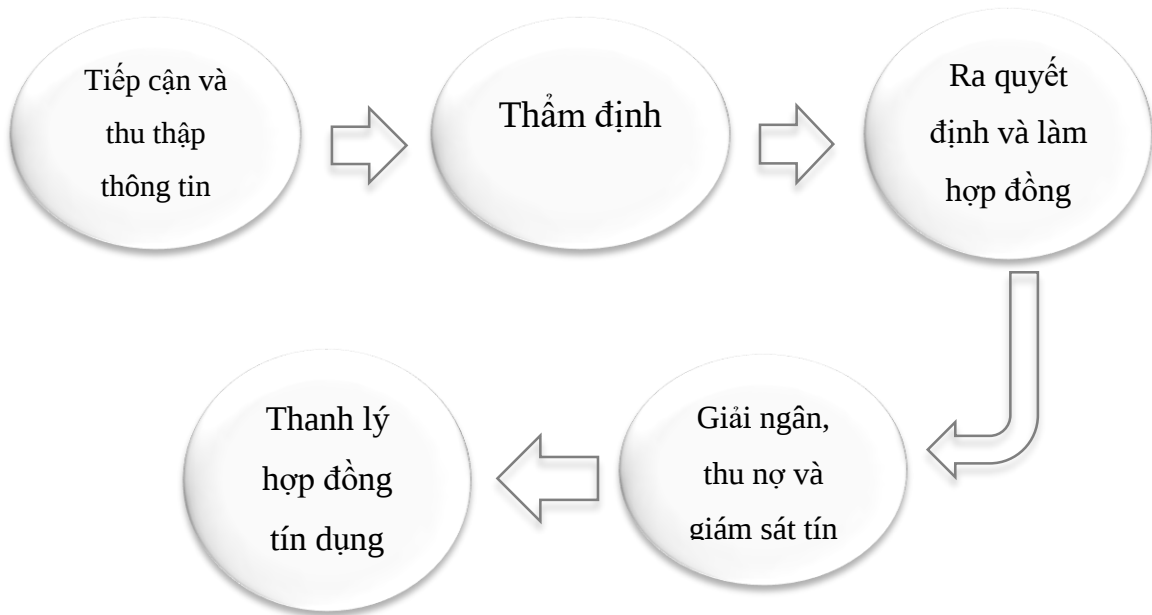
Chất lượng dịch vụ: Chất lượng dịch vụ, bao gồm tốc độ xử lý hồ sơ vay, tư vấn khách hàng, hỗ trợ sau vay, ảnh hưởng đến sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng.

1.4.6 Yếu tố tâm lý và hành vi khách hàng

Tâm lý tiêu dùng: Tâm lý tiêu dùng và xu hướng chi tiêu của khách hàng cá nhân, bao gồm sự tự tin vào tương lai tài chính cá nhân, ảnh hưởng đến quyết định vay vốn.

Nhận thức về sản phẩm tín dụng: Nhận thức của khách hàng về các sản phẩm tín dụng và dịch vụ ngân hàng, bao gồm hiểu biết về lãi suất, phí dịch vụ, quyền lợi và ảnh hưởng đến quyết định vay vốn.

1.4.7 Quy trình cho vay khách hàng cá nhân



Cách tính

Phân tích hiệu quả cho vay

- Tỷ lệ nợ xấu (NPL – Non-performing loan):

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu} = \frac{\text{Tổng nợ xấu}}{\text{Tổng dư nợ cho vay}} \times 100\%$$

⇒ Là tỷ lệ phần trăm của các khoản vay không thể thu hồi hoặc nguy cơ không thu hồi so với tổng dư nợ

- Tỷ lệ sinh lời từ cho vay (Loan Yield):

$$\text{Tỷ lệ sinh lời từ cho vay} = \frac{\text{Thu nhập từ cho vay}}{\text{Tổng dư nợ cho vay}} \times 100\%$$

⇒ Đo lường lợi nhuận sinh ra từ các khoản cho vay bất động sản

- Tỷ lệ lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE – Return on Equity):

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \times 100\%$$

⇒ Giúp đánh giá khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu

- Tỷ lệ lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA – Return on Assets):

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100\%$$

⇒ Đo lường khả năng sinh lời trên tổng tài sản của ngân hàng
Phân tích rủi ro tín dụng

- Tỷ lệ nợ quá hạn (Past Due Ratio):

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

⇒ Tỷ lệ này phản ánh mức độ nợ quá hạn trong tổng dư nợ

- Hệ số an toàn vốn (CAR – Capital Adequacy Ratio):

$$CAR = \frac{\text{Vốn tự có}}{\text{Tổng tài sản có rủi ro}} \times 100\%$$

⇒ Đánh giá khả năng đối phó với rủi ro tín dụng của ngân hàng
Phân tích tác động từ các chính sách:

- Tỷ lệ vay dựa trên giá trị tài sản (Loan to Value Ratio – LTV):

$$LTV = \frac{\text{Giá trị khoản vay}}{\text{Giá trị tài sản thế chấp}} \times 100\%$$

- Tỷ lệ gánh nặng nợ (Debt Service Coverage Ratio – DSCR):

$$DSCR = \frac{\text{Thu nhập hoạt động ròng}}{\text{Nợ gốc và lãi phải trả}}$$

⇒ Giúp xác định khả năng khách hàng thanh toán khoản vay

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY THẺ CHẤP MUA BẤT ĐỘNG SẢN ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP TIỀN PHONG - CHI NHÁNH HỒ CHÍ MINH

2.1 Tổng quan về ngân hàng Tiên Phong (TPBank)

a. Một số nét chính về TPBank

Tên gọi đầy đủ theo tiếng Việt: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Tiên Phong *Tên giao dịch theo tiếng Anh:* Tien Phong Commercial Joint Stock Bank *Tên giao dịch:* TPBank

Loại hình hoạt động: Tài chính

Mã chứng khoán: TPB

Thành lập: 05/05/2008

Vốn điều lệ: 22.016 tỷ đồng (2023)

Trụ sở chính: Số 57 Lý Thường Kiệt, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Hotline CSKH: 1900 6036

Website chính thức: <https://tpb.vn>

Logo:



Hình 2. 1 Logo TPBank

b. Sơ lược về TPBank – Chi nhánh Hồ Chí Minh

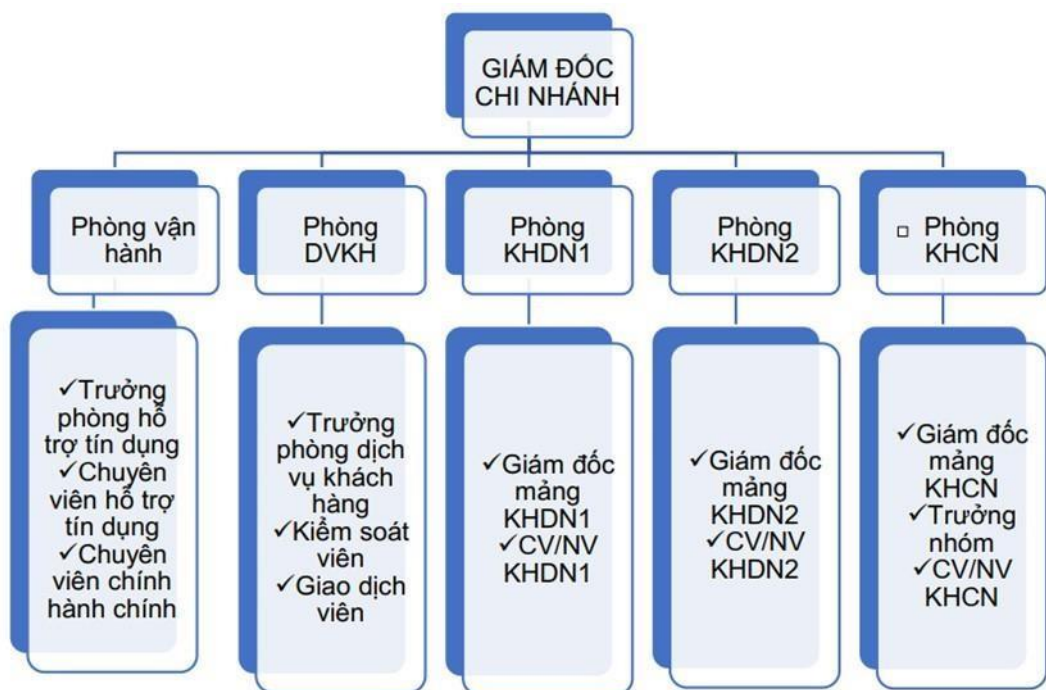
➤ *Sự ra đời:*

Ngân hàng TMCP Tiên Phong (TPBank) được thành lập vào ngày 5 tháng 5 năm 2008. Vốn của TPBank được hình thành từ sự đóng góp của các tập đoàn, tổ

chức lớn tại Việt Nam, trong đó có Tập đoàn Vàng bạc đá quý DOJI. , Tập đoàn Công nghệ FPT, Tổng công ty Tái bảo hiểm Việt Nam (Vinare), Tổng công ty Bảo hiểm Việt Nam (Vinare) và Tổng công ty SBI Ven (Pte.) Ltd. (Singapo).

Với sự kết hợp giữa công nghệ và tiền tệ, TPBank đã đạt được vị thế đáng chú ý trong ngành ngân hàng Việt Nam. Ngân hàng này nổi bật nhờ ứng dụng công nghệ tiên tiến trong ngành ngân hàng, dẫn đến việc tạo ra các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng số tiện lợi cho cá nhân và doanh nghiệp.

➤ **Cơ cấu tổ chức:**



Hình 2. 2 Sơ đồ cơ cấu tổ chức của TPBank – Chi nhánh TP.HCM

❖ **Chức năng và nhiệm vụ của cơ cấu tổ chức:**

Giám đốc chi nhánh: Người chịu trách nhiệm quản lý và điều hành toàn bộ hoạt động của chi nhánh.

- **Chức năng:** Xây dựng và thực hiện các chiến lược kinh doanh, quản lý tài chính và đảm bảo chất lượng dịch vụ khách hàng.
- **Nhiệm vụ:** Tuyển dụng, đào tạo, phát triển nhân viên, duy trì mối quan hệ tốt với khách hàng và đối tác, kiểm soát rủi ro và đảm bảo tuân thủ các quy định pháp luật, đồng thời theo dõi và đánh giá hiệu quả kinh doanh

của chi nhánh. Giám đốc chi nhánh cũng có trách nhiệm báo cáo kết quả hoạt động lên ban lãnh đạo cấp trên và đề xuất các giải pháp cải tiến để nâng cao hiệu quả và lợi nhuận của chi nhánh.

Phòng vận hành: Chịu trách nhiệm quản lý và điều phối các hoạt động hàng ngày của chi nhánh

- *Chức năng:* Xử lý giao dịch, quản lý tiền mặt và hỗ trợ kỹ thuật cho các hệ thống ngân hàng.
- *Nhiệm vụ:* Đảm bảo các giao dịch tài chính được thực hiện chính xác và đúng thời hạn, quản lý và bảo vệ tài sản của ngân hàng, duy trì hồ sơ và tài liệu liên quan, cũng như giám sát và đảm bảo tuân thủ các quy trình và quy định nội bộ. Phòng vận hành cũng đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ và đào tạo nhân viên về các quy trình vận hành và hệ thống công nghệ thông tin, góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng.

Phòng dịch vụ khách hàng

- *Chức năng:* Quản lý và nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng, đảm bảo mọi giao dịch diễn ra suôn sẻ và hiệu quả.
- *Nhiệm vụ:* Tiếp nhận và giải quyết các yêu cầu, thắc mắc, khiếu nại của khách hàng, cung cấp thông tin về sản phẩm, dịch vụ ngân hàng và hỗ trợ khách hàng trong quá trình sử dụng dịch vụ. Phòng cũng chịu trách nhiệm đào tạo nhân viên về kỹ năng giao tiếp và phục vụ khách hàng, duy trì mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng hiện tại và tìm kiếm cơ hội để mở rộng mạng lưới khách hàng mới. Ngoài ra, phòng dịch vụ khách hàng còn phối hợp với các bộ phận khác trong chi nhánh để đảm bảo chất lượng và sự hài lòng của khách hàng luôn được đặt lên hàng đầu.

Phòng khách hàng doanh nghiệp

- *Chức năng:* Cung cấp các dịch vụ tài chính và giải pháp tín dụng cho các doanh nghiệp.
- *Nhiệm vụ:* Tư vấn, thiết kế các gói sản phẩm phù hợp với nhu cầu của từng doanh nghiệp, quản lý và phát triển danh mục khách hàng doanh

nghiệp, thẩm định và phê duyệt các hồ sơ vay vốn, đồng thời giám sát và đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của khách hàng. Phòng cũng có trách nhiệm duy trì mối quan hệ tốt với khách hàng, hỗ trợ giải quyết các vấn đề phát sinh và đảm bảo tuân thủ các quy định nội bộ cũng như pháp luật. Ngoài ra, phòng cần theo dõi và phân tích thị trường để đề xuất các chiến lược kinh doanh hiệu quả, góp phần vào sự phát triển bền vững của chi nhánh.

Phòng khách hàng cá nhân

- *Chức năng:* Cung cấp các sản phẩm và dịch vụ tài chính dành cho khách hàng cá nhân, bao gồm tài khoản tiền gửi, cho vay, thẻ tín dụng, và các dịch vụ thanh toán.
- *Nhiệm vụ:* Tư vấn và hỗ trợ khách hàng trong việc lựa chọn các sản phẩm phù hợp với nhu cầu tài chính cá nhân, giải quyết các yêu cầu và khiếu nại của khách hàng một cách nhanh chóng và hiệu quả. Phòng khách hàng cá nhân cũng chịu trách nhiệm phát triển mối quan hệ lâu dài với khách hàng, thực hiện các chiến dịch tiếp thị và bán hàng, và đảm bảo tuân thủ các quy định nội bộ và pháp luật. Ngoài ra, phòng này còn có nhiệm vụ quản lý rủi ro và đảm bảo an toàn tài chính cho khách hàng trong mọi giao dịch.

2.2 Thông tin chung về TPBank – chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

Tên tổ chức: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Tiên Phong – Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

Tên viết tắt: TPBank – Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

Địa chỉ: 456A đường Nguyễn Thị Minh Khai, Phường 5, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh

Số điện thoại 028 5401 0066

Email: CSKH@tpb.com.vn hoặc
dichvu_khachhang@tpb.com.vn

2.3 Tổng quan tình hình hoạt động

Năm 2023, Ngân hàng TMCP Tiên Phong (TPBank) tiếp tục giữ vị thế trong ngành ngân hàng Việt Nam với nhiều thành tựu nổi bật và phát triển mạnh mẽ. Đến cuối năm 2023, tổng tài sản của TPBank sẽ đạt hơn 350 nghìn tỷ đồng, tăng đáng kể so với năm trước. Lợi nhuận trước thuế của ngân hàng đạt xấp xỉ 8,5 nghìn tỷ đồng, đánh dấu một năm hoạt động hiệu quả và ổn định của ngân hàng. Vốn đăng ký của TPBank cũng tăng lên xấp xỉ 15 nghìn tỷ đồng, tạo điều kiện thuận lợi cho việc mở rộng hoạt động kinh doanh và đầu tư vào các lĩnh vực chiến lược. TPBank đã giành được nhiều giải thưởng danh giá, khẳng định chất lượng dịch vụ và uy tín thương hiệu. Ngân hàng đã được các tổ chức quốc tế như The Asian Banker và Global Finance đánh giá là ngân hàng số tốt nhất Việt Nam. TPBank còn nằm trong top 50 công ty niêm yết tốt nhất Việt Nam do Forbes Việt Nam bình chọn, nêu bật sự phát triển và hiệu quả hoạt động bền vững của ngân hàng.

TPBank vẫn là một trong những ngân hàng tiên phong ứng dụng công nghệ vào dịch vụ ngân hàng, với chiến lược chuyển đổi số mạnh mẽ. Hệ thống TPBank LiveBank, ngân hàng tự động đầu tiên của Việt Nam, đã được mở rộng và nâng cấp để cho phép khách hàng thực hiện giao dịch 24/7 mà không cần đến quầy giao dịch truyền thống. Ứng dụng di động TPBank được cải tiến với nhiều tính năng mới, từ thanh toán điện tử đến quản lý tài khoản và đầu tư trực tuyến, mang đến trải nghiệm mượt mà và thuận tiện cho người dùng. Ngoài ra, TPBank còn đầu tư mạnh vào các giải pháp bảo mật tiên tiến nhằm đảm bảo an toàn thông tin, tài sản của khách hàng trong bối cảnh các mối đe dọa ngày càng phức tạp. Các sản phẩm, dịch vụ tài chính của TPBank tiếp tục được đa dạng, phong phú nhằm đáp ứng nhu cầu của cá nhân và doanh nghiệp. Các sản phẩm tín dụng của TPBank bao gồm cho vay mua nhà, cho vay tiêu dùng và cho vay kinh doanh với thiết kế linh hoạt, lãi suất cạnh tranh, giúp khách hàng dễ dàng vay vốn. Các sản phẩm tiết kiệm và đầu tư của TPBank cũng được tối ưu hóa, mang đến nhiều lựa chọn hấp dẫn cho khách hàng muốn tối đa hóa lợi nhuận từ nguồn vốn nhàn rỗi.

Ngân hàng Tiên Phong đã đạt được nhiều thành tựu ấn tượng, tiếp tục khẳng định vị thế và uy tín trong ngành ngân hàng Việt Nam. Để định vị trong tương lai,

TPBank đặt mục tiêu duy trì tốc độ tăng trưởng cao, tiếp tục đẩy mạnh chiến lược chuyển đổi số và khao khát trở thành ngân hàng số hàng đầu Việt Nam. Ngân hàng sẽ tiếp tục đầu tư vào công nghệ, nâng cao chất lượng dịch vụ và mở rộng các sản phẩm tài chính để đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng. Với chiến lược phát triển bền vững và sáng tạo, TPBank hứa hẹn sẽ tiếp tục đạt được nhiều thành công trong những năm tới và đóng góp tích cực vào sự phát triển của nền kinh tế đất nước.

2.3.1 Một số kết quả kinh doanh tại ngân hàng Tiên Phong – Chi nhánh Hồ Chí Minh

Bảng 2. 1 Kết quả hoạt động kinh doanh của TPBank - chi nhánh Hồ Chí Minh

ĐVT: tỷ đồng

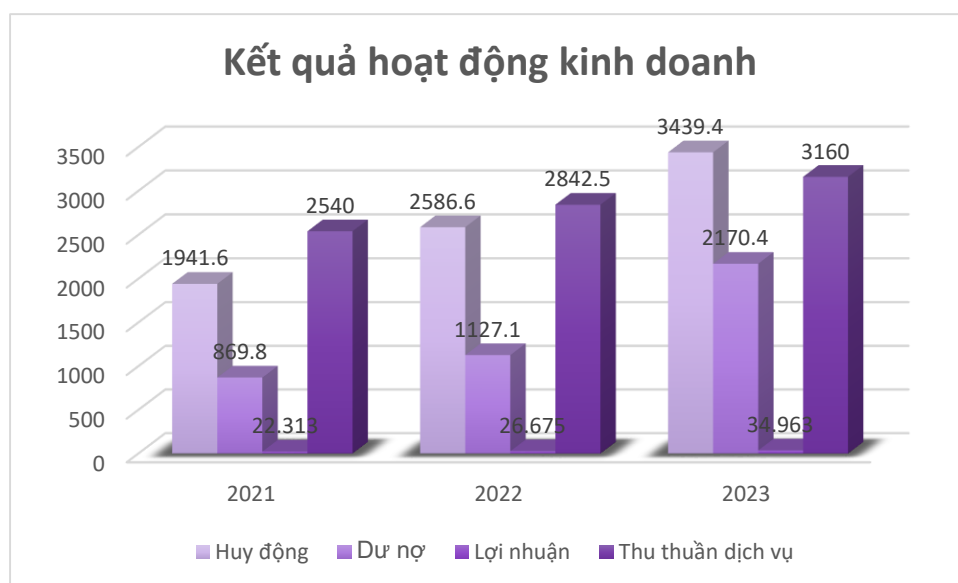
Chỉ tiêu	2021	2022	2023	Chênh lệch			
				2022/2021		2023/2022	
				Mức tuyệt đối	%	Mức tuyệt đối	%
Huy động	1941.6	2586.6	3439.4	645	24.94%	852.75	24.79%
Dư nợ	869.8	1127.1	2170.4	257.3	22.83%	1043.275	48.07%
Lợi nhuận	22.313	26.675	34.963	4.3625	16.35%	8.2875	23.70%
Thu thuần dịch vụ	2540	2842.5	3160	302.5	10.64%	317.5	10.05%

(Nguồn: Bảng báo cáo hoạt động kinh doanh của TPBank – Chi nhánh Hồ Chí Minh năm 2021-2023)

Dư nợ năm của 2022 tăng so với năm 2021 là 257.3 tỷ đồng, tức là tăng là 22.83%. Đến năm 2023, dư nợ năm 2023 so với năm 2022 tăng lên 1043.28 tỷ đồng tức là tăng 48.07%. Dư nợ mỗi năm càng tăng cho thấy hoạt động cho vay của ngân hàng đạt hiệu quả cao và ngày càng ổn định.

Lợi nhuận năm 2022 tăng hơn năm 2021 là 4.36 tỷ đồng tức tăng 16.35%. Năm 2023 lợi nhuận tiếp tục tăng cao hơn với năm 2022 là 8.29 tỷ đồng tức là tăng 23.70%. Bên cạnh đó, thu thuần dịch vụ của ngân hàng năm 2022 tăng so với 2021 là 302.5 tỷ đồng tức tăng 10.64%. Và đến năm 2023 lại tiếp tục tăng cao hơn năm 2021 là 317.5 tỷ đồng tức tăng 10.05%. Tuy thu thuần dịch vụ đều tăng qua các năm, nhưng tốc độ tăng có phần suy giảm và chậm.

Nhìn chung, ba năm 2021 – 2023, dù tình hình kinh tế có nhiều thay đổi nhiều nhưng xu hướng phát triển của Ngân hàng thông qua các chỉ tiêu trên, ta thấy được tình hình hoạt động của Ngân hàng phát triển khá ổn định.



Biểu đồ 2. 1 Kết quả hoạt động của TPBank - Chi nhánh Hồ Chí Minh

2.4 Phân tích cho vay thế chấp mua bất động sản

2.4.1 Chi tiết dư nợ bất động sản

Bảng 2. 2 Chi tiết dư nợ bất động sản

ĐVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2021	2022	2023	2022/2021		2023/2022	
				(+/-)	%	(+/-)	%
Nhà	20.70	35.27	56.90	14.58	70.43%	21.63	61.32%
Đất	44.40	83.26	86.56	38.86	87.53%	3.30	3.96%
Chung cư	21.64	9.37	14.48	-12.27	-56.68%	5.10	54.44%
Tổng dư nợ BDS	85.20	131.59	157.94	46.39	54.45%	26.34	20.02%

(Nguồn: Phòng khách hàng cá nhân TPBank – Chi nhánh Hồ Chí Minh năm 2021-2023)

Nhận xét:

Dư nợ bất động sản của ngân hàng tăng theo từng năm. Năm 2022 tăng hơn 2021 tăng 14.58 tỷ đồng về mua nhà, chiếm 70.43%. Mua đất tăng 38.86 tỷ đồng chiếm 87.53%. Nhưng mua chung cư lại giảm là 12.27 tỷ đồng tương ứng giảm 56.68%. Và từ năm 2022 đến năm 2023 các mảng về bất động sản đều tăng. Đối với chỉ tiêu mua nhà năm 2023 so với năm 2022 tăng mạnh lên 21.63 tỷ đồng chiếm 61.32%. Đất thì tăng nhẹ 3.3 tỷ đồng tức là 3.96%. Và chung cư tăng 26.34 tỷ đồng tương ứng 20.02%.



Biểu đồ 2. 2 Chi tiết dư nợ bất động sản

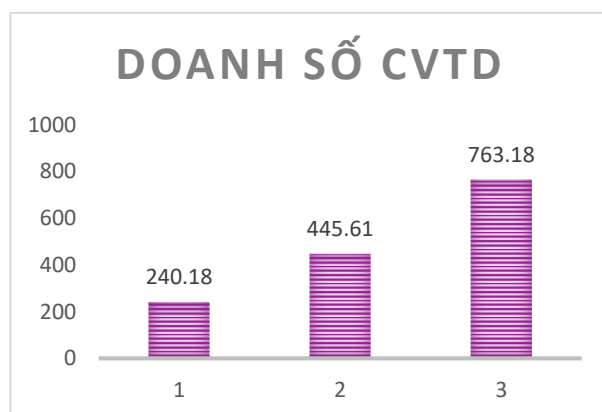
2.4.2 Tình hình dư nợ tại TPBank – chi nhánh Hồ Chí Minh

Bảng 2. 3 Tình hình dư nợ tại TPBank – chi nhánh Hồ Chí Minh

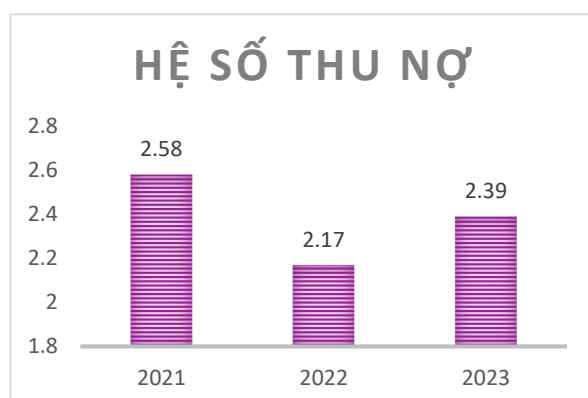
ĐVT: tỷ đồng

Các sản phẩm	2021	2022	2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
				(+/-)	%	(+/-)	%
Cho vay mua BĐS	78.384	137.32	157.94	58.93	75.18%	20.62	15.02%
Cho vay cá nhân tín chấp	146.45	218.82	415.2	72.37	49.41%	196.38	89.74%
Cho vay mua xe ô tô	177.68	226.79	438.73	49.11	27.64%	211.94	93.45%
Cho vay khác	137.02	225.77	425.21	88.75	64.77%	199.44	88.34%
Tổng doanh số thu nợ	538.38	808.69	1540.9	270.31	50.21%	732.18	90.54%
Doanh số CVTD	240.18	445.61	763.18	205.43	85.53%	317.57	71.27%
Hệ số thu nợ	2.58	2.17	2.39	-0.404	-15.68%	0.22	9.92%

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Tiên Phong – Chi nhánh Hồ Chí Minh năm 2021-2023)



Biểu đồ 2.3 Doanh số CVTD



Biểu đồ 2.4 Hệ số thu nợ

Thông qua bảng số liệu trên ta thấy, hệ số thu nợ năm 2022- 2021 giảm 0.41 tỷ đồng tức là với tốc độ giảm 15.68 nhưng năm 2023 so với năm 2022 lại tăng 0.22 tỷ đồng tương ứng với tốc độ tăng 9.92%. Nguyên nhân chủ yếu do:

Doanh số CVTD năm 2022 so với 2021 tăng 205.43 tỷ đồng tương ứng với tốc độ tăng 85.53% và năm 2023 so với năm 2022 doanh số cũng tăng 317.57 tỷ đồng tương ứng với tốc độ tăng 71.27%.

Tổng doanh số thu nợ năm 2022 so với năm 2021 tăng 270.31 tỷ đồng tương ứng với tốc độ tăng 50.21%. Việc tăng doanh số thu nợ nguyên nhân chủ yếu là do các sản phẩm CVTD:

Cho vay mua bất động sản năm 2022 so với 2021 tăng 58.93 tỷ đồng tương ứng với tốc độ tăng 75.18% nhưng năm 2023 so với 2022 tăng ít khoảng 20.62 tỷ đồng tương ứng với tốc độ tăng 15.02%

Cho vay cá nhân tín chấp năm 2022 so với 2021 tăng mạnh 72.37 tỷ đồng tương ứng với tốc độ 49.41%. Tuy nhiên năm 2023 so với năm 2022 tăng mạnh 196.38 tỷ đồng tương

ứng với tốc độ tăng 89.74% nhiều hơn so với 2021.

Cho vay mua xe ô tô năm 2022 tăng so với năm 2021 tăng 49.11 tỷ đồng tương đương với tốc độ tăng là 27.64%, sang năm 2023 tăng mạnh hơn 2022 lên 211.94 tỷ đồng tương đương với tốc độ tăng 93.45%.

Cho vay các sản phẩm khác như: cho vay du học, vay cầm cố giấy tờ có giá, vay thấu chi,... năm 2022 tăng hơn 2021 tăng 88.75 tỷ đồng tương đương với tốc độ tăng 64.77% và năm 2023 với năm 2022 tăng khá mạnh 199.44 tỷ đồng ứng với tốc độ tăng là 88.34%.

Nhìn chung trải qua các năm doanh số thu nợ đều tăng và tương lai TPBank cần phải có những hoạt động quảng bá, tiếp thị các sản phẩm rộng rãi hơn nữa để người tiêu dùng biết và tạo điều kiện để người dân tiếp cận với các sản phẩm của ngân hàng một cách dễ dàng và tiện lợi. Phải như vậy thì TPBank – Chi nhánh Hồ Chí Minh mới có thể phát triển việc cho vay tín dụng thông qua nhiều sản phẩm khác nhau giúp đa dạng hóa sản phẩm.

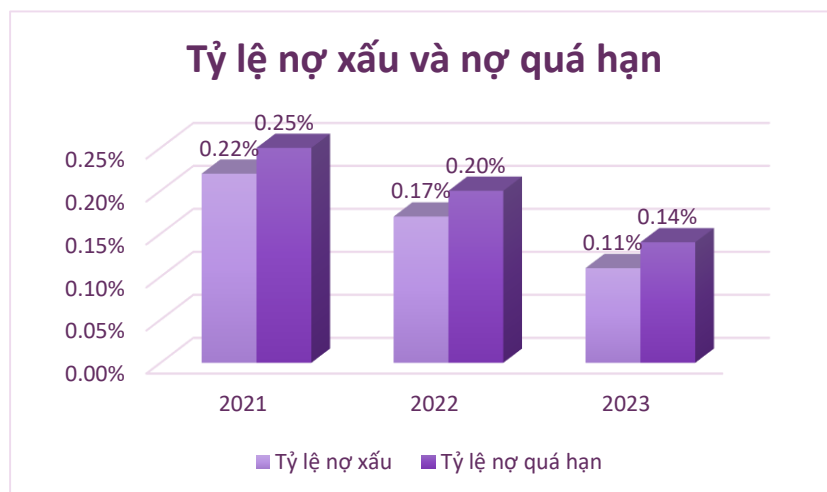
2.4.3 Tỷ lệ nợ xấu, nợ quá hạn

Bảng 2. 4 Tỷ lệ nợ xấu, nợ quá hạn

ĐVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2021	2022	2023
Dư nợ BĐS	81.79	137.32	151.62
Nợ xấu BĐS	0.14	0.19	0.132
Nợ quá hạn BĐS	0.17	0.23	0.18
Tỷ lệ nợ xấu	0.22%	0.17%	0.11%
Tỷ lệ nợ quá hạn	0.25%	0.20%	0.14%

Nguồn: (Phòng khách hàng cá nhân TPBank – Chi nhánh Hồ Chí Minh năm 2021-2023)



Biểu đồ 2. 5 Tỷ lệ nợ xấu, nợ quá hạn so với dư nợ BĐS tại Ngân hàng TMCP Tiên Phong - Chi nhánh Hồ Chí Minh

Nhận xét:

Nhìn chung qua các năm tỷ lệ nợ xấu giảm đáng kể, năm 2021 tỷ lệ nợ xấu chiếm 0.22% trong dư nợ bất động sản, năm 2022 chiếm 0.17% và năm 2023 giảm còn 0.11%. Tỷ lệ nợ quá hạn từ năm 2021 đến năm 2023 giảm, cụ thể năm 2021 tỷ lệ nợ quá hạn chiếm 0.25%, năm 2022 chiếm 0.2% và đến năm 2023 giảm còn 0.14%. Qua đó cho thấy đội ngũ cán bộ nhân viên cũng như ban lãnh đạo TPBank ngày càng chú trọng và cải thiện chất lượng cho vay BĐS. Đặc biệt là việc chú trọng giám sát các khoản vay và thu nợ đầy đủ, đúng tiến độ, sát sao giải quyết trong công tác thu hồi nợ quá hạn khó đòi còn tồn đọng, trình cấp trên xét duyệt và xử lý.

2.5 Thuận lợi và khó khăn của hoạt động cho vay thế chấp

2.5.1 Thuận lợi

Hoạt động cho vay thế chấp mang lại nhiều lợi ích quan trọng cho cả ngân hàng và khách hàng. Một trong những thuận lợi lớn là lãi suất cho vay thế chấp thường ổn định và hấp dẫn. Điều này giúp ngân hàng có nguồn thu nhập ổn định hơn so với các hình thức cho vay khác, đồng thời thu hút nhiều khách hàng cá nhân muốn mua nhà hoặc đầu tư vào bất động sản. Lãi suất thế chấp thường thấp hơn so với các khoản vay không có tài sản đảm bảo, tạo điều kiện thuận lợi cho người vay.

Tài sản thế chấp, thường là bất động sản, có giá trị cao và ít biến động mạnh về giá, giúp ngân hàng giảm thiểu rủi ro mất vốn khi khách hàng không trả được nợ.

Trong trường hợp khách hàng không thể thanh toán, ngân hàng có thể thu hồi và bán tài sản thế chấp để bù đắp khoản vay, đảm bảo an toàn vốn vay.

Cho vay thế chấp còn giúp ngân hàng mở rộng danh mục khách hàng và thị trường. Các khoản vay thế chấp thường có thời gian vay dài hạn, tạo điều kiện để ngân hàng phát triển mối quan hệ lâu dài với khách hàng. Điều này không chỉ gia tăng doanh thu mà còn giúp ngân hàng xây dựng lòng tin và sự trung thành từ phía khách hàng.

Cuối cùng, cho vay thế chấp góp phần hỗ trợ phát triển kinh tế. Hoạt động này kích thích thị trường bất động sản, tạo điều kiện cho các dự án xây dựng và phát triển nhà ở. Khi khách hàng có khả năng vay vốn để mua nhà, tiêu dùng và đầu tư vào bất động sản tăng, góp phần thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế.

2.5.2 Khó khăn

Bên cạnh những lợi ích, việc cho vay thế chấp cũng có một vấn đề đáng kể. Một trong những khó khăn lớn nhất là nợ xấu và rủi ro thanh khoản. Khả năng trả nợ của khách hàng không phải lúc nào cũng được đảm bảo, điều này đặc biệt đúng khi khách hàng gặp vấn đề về tài chính dẫn đến nợ khó đòi. Nợ xấu làm tăng rủi ro của ngân hàng cũng như nguồn vốn và tính thanh khoản của họ.

Các quy định pháp luật và luật pháp tiểu bang liên quan đến tín dụng và quyền sở hữu tài sản có thể thay đổi, điều này sẽ ảnh hưởng đến khả năng cho vay thế chấp của ngân hàng. Các thủ tục pháp lý liên quan đến thế chấp và giải quyết tranh chấp cũng có thể tốn kém và phức tạp, điều này gây khó khăn cho ngân hàng trong việc quản lý rủi ro và thu hồi nợ.

Các yếu tố khác bao gồm thị trường bất động sản đang thay đổi và nhu cầu nhà ở đang bùng nổ. Giá bất động sản không ổn định có thể ảnh hưởng xấu đến giá trị tài sản đảm bảo, điều này làm tăng rủi ro cho ngân hàng nếu giá trị tài sản giảm đáng kể. Nguy cơ bong bóng bất động sản cũng có thể xuất hiện khi thị trường phát triển quá nóng, gây ra rủi ro lớn cho ngân hàng khi tài sản thế chấp mất giá.

Cuối cùng, ngân hàng phải đối mặt với sự cạnh tranh mạnh mẽ từ các ngân hàng khác. Điều này buộc ngân hàng phải đưa ra các chính sách lãi suất và ưu đãi hấp dẫn, có thể ảnh hưởng đến lợi nhuận. Ngoài ra, để thu hút và giữ chân khách hàng, ngân

hàng phải đầu tư vào quảng bá và nâng cao chất lượng dịch vụ, tăng chi phí hoạt động. Sự cạnh tranh gay gắt này đòi hỏi ngân hàng không ngừng cải thiện sản phẩm và dịch vụ để duy trì vị thế trên thị trường.

2.5.3 Nguyên nhân

Trở ngại này được gây ra bởi nhiều yếu tố bên trong và bên ngoài. Thứ nhất, năng lực đánh giá rủi ro tín dụng của các ngân hàng đôi khi chưa đủ, dẫn đến việc phê duyệt các khoản vay đối với khách hàng có hồ sơ tài chính không chính xác. Điều này làm tăng khả năng xảy ra nợ xấu khi khách hàng gặp vấn đề về tài chính. Thứ hai, diễn biến thất thường của thị trường bất động sản, bao gồm biến động giá cả, bong bóng tài sản, khiến giá trị tài sản thế chấp không ổn định, điều này làm tăng rủi ro cho ngân hàng khi giá trị tài sản sụt giảm. Ngoài ra, các quy định pháp luật liên quan đến lĩnh vực này thường xuyên có nhiều biến động, phức tạp, dẫn đến các vấn đề pháp lý trong việc xử lý, thu hồi tài sản thế chấp. Ngoài ra, tính chất cạnh tranh của ngành ngân hàng khiến các ngân hàng phải hạ lãi suất, tăng lợi ích, dẫn đến áp lực lợi nhuận và tăng chi phí hoạt động, đặc biệt trong lĩnh vực công nghệ. và các dịch vụ khác để giữ chân khách hàng. Những yếu tố này kết hợp lại tạo nên những khó khăn đáng kể trong hoạt động cho vay thế chấp.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ

3.1 Giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay thế chấp

3.1.1 Tăng cường quy trình thẩm định

TPBank phải ứng dụng công nghệ thông tin hiện đại trong quá trình thẩm định tín dụng, sử dụng phần mềm tự động để hạn chế sai sót và đẩy nhanh quá trình thẩm định. Ngoài ra, điều quan trọng là phải giáo dục và nâng cao khả năng của nhân viên thẩm định trong phân tích tài chính, định giá tài sản và quản lý rủi ro.

3.1.2 Quản lý rủi ro hiệu quả

TPBank phải xây dựng và triển khai hệ thống phát hiện sớm để nhanh chóng nhận biết các dấu hiệu nguy hiểm, từ đó có biện pháp xử lý nợ xấu nhanh hơn. Tiến hành đánh giá thường xuyên giá trị tài sản thế chấp để đảm bảo giá trị tài sản không khác biệt với giá trị khoản vay.

3.1.3 Đa dạng hóa sản phẩm cho vay

TPBank phải tạo ra các gói thế chấp tùy chỉnh với lãi suất và điều khoản đa dạng, đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng. Các sản phẩm như thế chấp có lãi suất cố định, thế chấp có lãi suất thả nổi và các gói khuyến mại dành cho người mua nhà lần đầu đều có thể phổ biến hơn. Ngoài ra, tư vấn cho khách hàng các vấn đề tài chính, giúp khách hàng lựa chọn khoản vay phù hợp với tình hình và nhu cầu tài chính của mình.

3.1.4. Nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng

TPBank phải nâng cao chất lượng dịch vụ, tăng khối lượng giao dịch và cải thiện dịch vụ khách hàng. Sử dụng công nghệ kỹ thuật số trong các dịch vụ để nâng cao trải nghiệm của khách hàng, ví dụ như ứng dụng di động và giao dịch trực tuyến. Tạo mối quan hệ lâu dài với khách hàng bằng cách chăm sóc họ sau khi quá trình vay vốn hoàn tất, theo dõi tình trạng nợ của họ và hỗ trợ khi cần thiết.

3.1.5. Tăng cường quảng bá và thương hiệu

TPBank cần tận dụng các chiến lược truyền thông hiệu quả để quảng bá thương hiệu, đặc biệt trong lĩnh vực thế chấp. Sử dụng các phương thức truyền thông khác

nhau như truyền hình, internet và phương tiện truyền thông xã hội để tiếp cận một lượng lớn khách hàng tiềm năng. Ngoài ra, hợp tác với các đối tác chiến lược như công ty bất động sản, công ty bảo hiểm để tạo ra các gói sản phẩm hấp dẫn, thu hút nhiều khách hàng và mở rộng thị trường.

3.2 Kiến nghị

3.2.1 Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước

TPBank đề xuất Ngân hàng Nhà nước hạ lãi suất cho vay và huy động vốn để phù hợp với tình hình kinh tế vĩ mô. Ngoài ra, pháp luật về cho vay thế chấp cần được tăng cường để minh bạch và công bằng hơn trong việc giải quyết các tranh chấp liên quan đến tài sản thế chấp. Ngoài ra, Ngân hàng Nhà nước cần tận dụng các chính sách tài chính để thúc đẩy phát triển thị trường bất động sản như các gói tín dụng ưu đãi, chiến lược thuế.

3.2.2. Kiến nghị với Chính phủ

TPBank đề nghị Chính phủ duy trì ổn định kinh tế vĩ mô, điều tiết lạm phát, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế bền vững, tất cả sẽ tạo môi trường thuận lợi cho hoạt động tín dụng. Ngoài ra, Chính phủ nên dành kinh phí để phát triển cơ sở hạ tầng giao thông, khu đô thị và các sáng kiến về nhà ở mang lại lợi ích cho đa số người dân trong xã hội, đặc biệt là những người nghèo, nên cấp tín dụng ưu đãi cho họ.

KẾT LUẬN

Hiện nay trong bối cảnh Việt Nam đang dần hội nhập với thị trường tài chính . Do vậy Ngân hàng sẽ không đứng ngoài cuộc chơi đó nên sẽ không ngừng đưa ra các kế hoạch phát triển và nâng cao chất lượng cho vay, riêng về hệ thống Ngân hàng TMCP Tiên Phong – TP Bank luôn cho thấy những kế hoạch cấp vốn đảm bảo, chất lượng để các khách hàng cá nhân có thể lựa chọn vay vốn cho nhu cầu bất động sản cá nhân. Trong những năm trở lại đây TP Bank đang ra sức hợp tác, PR về hệ thống cấp vốn của mình. Bên cạnh đó thì luôn đảm bảo được về các phần lãi suất, độ tin cậy, xử lý nhanh chóng thông qua các số liệu thông kê về cấp vốn cho cá nhân mua bất động sản tăng theo từng năm. Tuy nhiên Ngân hàng TMCP Tiên Phong cũng gặp một số vấn đề trong việc này như: Khách hàng vay nhằm những mục đích khác và không trả kịp thời hạn, các đối thủ cạnh tranh bên ngoài cũng không ngừng ra sức ép cho bên Ngân hàng, nhưng app cấp vốn mọc ra như nấm cũng là những vấn đề mà Ngân hàng cũng đang cần phải lưu ý. Nên trong tương lai Ngân hàng TMCP Tiên Phong cần ra sức khắc phục những điểm hạn chế và phải không ngừng phát triển để theo kịp với nhịp độ. Qua đó với việc vận dụng các phương pháp nghiên cứu, lý luận nâng cao về đề tài cấp vốn bất động sản cho khách hàng cá nhân. Thì sẽ giúp tôi có góc nhìn rộng hơn về thực trạng cũng như là tình hình kinh tế hiện nay.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Thuvienphapluat (2023) “Thời hạn vay của khoản vay ngắn hạn giữa cá nhân và tổ chức tín dụng là bao lâu?” truy cập tại: <https://thuvienphapluat.vn/hoi-dap-phap-luat/839D8B0-hd-thoi-han-vay-cua-khoan-vay-ngan-han-giua-ca-nhan-va-to-chuc-tin-dung-la-bao-lau.html>
2. Wikipedia bachkhoatoanthumo (2023) “Tín dụng” truy cập tại: https://vi.wikipedia.org/wiki/T%C3%ADn_d%C3%B9ng#:~:text=s%E1%20%BB%9F%20l%C3%B2ng%20tin-
3. Thuvienphapluat (2023) “Rủi ro tín dụng là gì? Hạn mức rủi ro tín dụng tối thiểu của tổ chức tín dụng phi ngân hàng và ngân hàng thương mại gồm những gì?” truy cập tại: <https://thuvienphapluat.vn/hoi-dap-phap-luat/839EE9F-hd-rui-ro-tin-dung-la-gi-han-muc-rui-ro-tin-dung-toi-thieu-cua-to-chuc-tin-dung-phi-ngan-hang-va-ngan-.html>
4. ThanhTung (2017) “Cho vay theo hạn mức là gì?” truy cập tại: <https://lawnet.vn/ngan-hang-phap-luat/tu-van-phap-luat/tien-te--ngan-hang/cho-vay-theo-han-muc-la-gi-177426>
5. TPBank (2022) “Quy trình tín dụng” truy cập tại: <https://tpb.vn/tin-tuc/cam-nang/quy-trinh-tin-dung-tpbank-cho-khach-hang-ca-nhan>

