

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CHO VAY KHCN TẠI

NHTM

1.1 Bối cảnh nghiên cứu

“Việt Nam đang trong giai đoạn hội nhập sâu hơn, phát triển hơn, nhưng song song đó vẫn phải đối mặt với cạnh tranh, thách thức sau khi gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO cam kết mở cửa thị trường tài chính – ngân hàng”. Sự cạnh tranh đang diễn ra ngày càng gay gắt đã tạo cơ hội cho các NHTM hoàn thiện và phát triển trên mọi mặt, tuy vậy cũng tạo ra những thách thức đặc biệt trong lĩnh vực tín dụng, đặc biệt là tín dụng thế chấp

(Nguồn tham khảo: Báo Kinh Tế)

1.2 Khái niệm cho vay KHCN tại NHTM

“Cho vay KHCN là một hình thức tài chính phổ biến được thực hiện bởi các ngân hàng và tổ chức tín dụng nhằm cung cấp tài chính cho cá nhân đáp ứng nhu cầu về tiền mặt. Hình thức này cho phép khách hàng có thể vay một khoản tiền từ ngân hàng hoặc công ty tín dụng để sử dụng cho mục đích cá nhân, bao gồm vay tiêu dùng, mua sắm, du lịch, thanh toán các hóa đơn, đầu tư, hay mua các sản phẩm lớn như ô tô hoặc nhà ở”.

Theo “Điều 2 Khoản 1, Thông tư Quy định về Hoạt động cho vay của Tổ chức tín dụng, Chi nhánh Ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng”, thì “**Cho vay** là hình thức cấp tín dụng, theo đó tổ chức tín dụng giao hoặc cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi”

(Nguồn tham khảo: Thông tư số 39/2016, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam)

1.3 Vai trò cho vay của NHTM

“Cho vay là hoạt động chủ chốt của NHTM. Khi định nghĩa về cho vay, có nhiều định nghĩa khác nhau, nhưng tất cả chỉ có một ý nghĩa, hoạt động cho vay của

NHTM là hoạt động cung ứng tiền cho tất cả các khách hàng có nhu cầu về tiền để phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng hay sản xuất kinh doanh”

- **Hoạt động cho vay mang lại nguồn lợi nhuận vô cùng lớn cho Ngân hàng và đẩy nhanh, phát triển các hoạt động khác của Ngân hàng:**

Là một trong những hoạt động lớn của NHTM. DS thu từ hoạt động này thường chiếm từ 69% tại các nước phát triển. Con số này chiếm đến hơn 90% tổng doanh thu của Ngân hàng tại các nước đang phát triển.

Ngày nay tại các NHTM, 80% tổng doanh thu đạt được thu từ các hoạt động tín dụng, trong đó hoạt động cho vay chiếm tỷ trọng rất lớn.

- **Một trong những yếu tố giúp điều hoà cung- cầu của nền kinh tế:**

Các Doanh nghiệp muốn mở rộng sản xuất kinh doanh, đầu tư thêm các dự án tiềm năng mà thiếu hụt về nguồn vốn thì phải làm hồ sơ vay vốn của Ngân hàng. Nhưng doanh nghiệp chỉ thu được lợi nhuận cũng như có khả năng trả nợ Ngân hàng khi doanh nghiệp tiêu thụ được hết số sản phẩm hàng hoá đã sản xuất ra, hay phải có một bộ phận những người tiêu dùng mua và có khả năng mua sản phẩm đó.

Về phía người tiêu dùng, tại một “mức thu nhập nhất định hoặc thấp”, họ không có khả năng chi trả đủ để mua món hàng hoá mình muốn. Song, họ có khả năng mua nó sau một khoảng thời gian tích lũy. Đây là nguyên nhân dẫn đến chu kì tuần hoàn và luân chuyển vốn của doanh nghiệp bị ngưng trệ. Doanh nghiệp sẽ không thu hồi đủ tiền để duy trì vòng quay sản xuất.

- **Hỗ trợ, phân phối và điều tiết các dòng tiền, nguồn vốn:**

Nguồn vốn phục vụ cho nhu cầu kinh doanh sản xuất của các Khách hàng thời kỳ kinh tế vận động liên tục và từng giai đoạn khác nhau lại biểu hiện qua các hình thức khác nhau của quá trình sản xuất, tạo thành chu kì tuần hoàn và luân chuyển vốn, điểm xuất phát và kết thúc của một vòng tuần hoàn này thể hiện dưới dạng tiền tệ. Trong quá trình đó, có sự đòi hỏi nguồn vốn của doanh nghiệp luôn đồng thời đòi dào ở 3 giai đoạn:



Sơ đồ 1: Ba giai đoạn đòi hỏi nguồn vốn

Từ đó xảy ra hiện tượng mang tính chất tạm thời như thừa, thiếu vốn. “NHTM với vai trò là trung gian tài chính đứng ra tập trung phân phối lại dòng tiền, điều hoà và phân phối cung-cầu vốn cho các doanh nghiệp, cá nhân, đã góp phần điều tiết lại nguồn vốn, tạo bước phát triển cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp không bị trì trệ, gián đoạn.”

- **Hỗ trợ, góp phần xoay chuyển cơ cấu nền kinh tế theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá (4.0)**

Một số doanh nghiệp, cá nhân có nguồn vốn lớn đi vay từ Ngân hàng để bắt tay vào ngành TMDV chiếm tỷ trọng lớn. Do đó, qua các chính sách cho vay của NNVN góp phần tạo cho nền kinh tế một cơ cấu kinh tế hợp lý, cân đối.

Bằng những công cụ hỗ trợ tín dụng Ngân hàng, Ngân hàng có thể cho vay ưu đãi những ngành nghề cần thiết để phù hợp với chiến lược phát triển kinh tế của Đảng và nhà nước trong từng giai đoạn cụ thể.

- **Giúp các thành phần kinh tế mở rộng ứng dụng công nghệ mới**

Hiện nay, có những doanh nghiệp trình độ trang bị kỹ thuật còn hạn chế, công nghệ còn thô sơ, cũ kĩ, dễ hư hỏng đột xuất nên làm hụt mất ưu thế của các doanh nghiệp, làm cho các doanh nghiệp đó kém phát triển. Thông qua việc vay vốn của NHTM, dùng đồng vốn này để đầu tư, mua những trang thiết bị, công nghệ hiện đại, tân trang dây chuyền sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, từ đó tạo ra những sản phẩm chất lượng đột phá, thoả mãn nhu cầu của VN và nước ngoài.

1.4 Sơ lược các hình thức cho vay và tính chất đảm bảo cho khoản vay

1.4.1 Các hình thức cho vay KHCN:

- **Cho vay sản xuất kinh doanh** thường được sử dụng nhằm mục đích bổ sung các thiết bị vật chất cho địa điểm kinh doanh của khách hàng
- **Cho vay tiêu dùng**, được tạo ra nhằm cung cấp nguồn tiền cho khách hàng chi trả các nhu cầu trong cuộc sống như thanh toán hóa đơn, mua sắm,..
- **Cho vay thấu chi**, đây là hình thức cấp phép cho khách hàng chi tiêu vượt mức thẻ thanh toán của khách hàng
- **Cho vay từng lần** đây cũng là một hình thức vay phổ biến, chủ yếu dành cho những khách hàng không có nhu cầu vay vốn nhiều

- **Cho vay hạn mức** là khi khách hàng và ngân hàng cùng thỏa thuận và quyết định được một hạn mức tín dụng cụ thể
- **Cho vay trả góp** đây là hình thức cho phép khách hàng trả dần nợ gốc và lãi theo cách chia nhỏ trong khoảng thời gian cụ thể nhất định
- **Cho vay gián tiếp** là các khoản vay được tạo gián tiếp qua các hiệp hội như Hội Phụ nữ,...

1.4.2 Tính chất đảm bảo cho khoản vay

Khoản vay có đảm bảo: là loại hình tín dụng mà các ngân hàng cho vay dựa trên tài sản thế chấp tương đương, gồm các phương thức như: thế chấp, chiết khấu, cầm cố, và bảo lãnh.

Khoản vay không có bảo đảm: là loại hình cho vay tín chấp, ở đó ngân hàng chấp nhận cho vay mà không cần các tài sản cầm cố. Loại hình này nhắm đến những khách hàng có quan hệ lâu dài bền vững, tốt đẹp với ngân hàng thông qua lịch sử tín dụng, không có nợ xấu, trễ hạn, có khả năng chi trả nợ (BTI)...

1.5.Đặc điểm Cho vay KHCN tại THTM

- Đối tượng gồm các hộ kinh doanh, cá nhân có nhu cầu vay vốn cho mục đích kinh doanh hoặc tiêu dùng.
- Thời hạn vay tùy thuộc vào mục đích vay, có thể là ngắn hạn, trung hạn hoặc dài hạn, được quy định bởi ngân hàng.
- Chi phí cho vay bao gồm các khoản phí dịch vụ, sản phẩm và thẩm định mà ngân hàng phải chi trả khi cho vay cho khách hàng cá nhân. Mặc dù việc cho vay khách hàng cá nhân có thể giúp ngân hàng phân tán rủi ro, nhưng không có nghĩa rằng sẽ không có rủi ro ophast sinh đến từ các khoản vay này.

1.6 Các chỉ tiêu đánh giá

DS cho vay (DSCV): “Là tổng số tiền NH cho vay ra trong một thời kỳ nhất định không kể món vay đó đã thu hồi về hay chưa. Đây là con số mang tính thời kỳ thường theo tháng, quý hoặc năm phản ánh một cách khái quát nhất về hoạt động cho vay

trong năm tài chính. Nếu con số này trong kỳ lớn hơn kỳ trước, cho thấy ngân hàng đang mở rộng phát triển”.

DS thu nợ (DSTN): “Phản ánh lượng vốn thực tế mà KH trả nợ cho NH và phụ thuộc vào kỳ hạn trả nợ.”

DSCV, DSTN dùng để đánh giá KH cũ, đánh giá lịch sử vay - trả để tính toán lợi ích thu được từ mỗi KH. Hoặc đôi khi là để ràng buộc KH chuyển doanh thu về tài khoản tại NH.

Dư nợ cho vay(DNCV) : “Cho biết tại thời điểm lập báo cáo NH hiện còn cho KH vay bao nhiêu. Đây là một chỉ tiêu mang tính thời điểm, vì vậy thường được dùng để đánh giá và so sánh sự tăng trưởng mức độ hiệu quả cho vay giữa các thời kỳ với nhau.”

(Nguồn:Luận văn Mở rộng cho vay tiêu dùng BIDV)

1.7 Phân loại nhóm nợ

Nhóm 1 là nợ đủ tiêu chuẩn KH chi trả không quá hạn dưới 10 ngày thuộc loại nợ tốt, và NH không có nghi ngờ gì về khả năng chi trả.

Nhóm 2 là nợ cần chú ý mà KH bắt đầu xuất hiện dấu hiệu suy giảm khả năng trả nợ, ước chừng sẽ không xảy ra trong giai đoạn này nhưng sẽ xảy ra nếu những bất lợi nhất định tiếp tục còn tồn tại.

Nhóm 3 là nợ dưới tiêu chuẩn là nhóm NH không có khả năng thu hồi tồn thất một phần.

Nhóm 4 là nhóm nợ nghi ngờ có khả năng tồn thất cao sau khi đã tính đến giá trị thực tế của Tài sản đảm bảo

Nhóm 5 là nợ có khả năng mất vốn, NH nhận thức được không còn khả năng thu hồi sao mọi nỗ lực của CBTD.

(Nguồn: trích sách “Ngân hàng Thương mại”)

1.8 Nhân tố ảnh hưởng

Các nhân tố ảnh hưởng đến thực trạng cho vay KHCN hiện nay:

- **Chính sách tín dụng:** Chính sách gồm các điều kiện cho vay, thủ tục vay vốn... liệu có dễ dàng đối với khách hàng là các cá nhân để họ dễ dàng tiếp cận được với vốn vay
 - Quá trình thẩm định và phê duyệt khoản vay vốn không nên kéo quá dài, làm giảm nhu cầu, mong muốn vay vốn của KH
 - “Hành lang pháp lý đối với hoạt động tín dụng chính sách của Ngân hàng trên cơ sở sửa đổi, bổ sung để hướng đến cách tối ưu tốt nhất cho KH”
- **Cán bộ tín dụng:** Thái độ, cách thức phục vụ, cách CBTD giao tiếp với khách hàng chiếm đến 40% dẫn đến việc khách hàng có “mua” sản phẩm bên NH không. Cần có thái độ nhã nhặn, tôn trọng, biết lắng nghe những nhu cầu, luôn có mặt hỗ trợ khi KH gặp vấn đề, khó khăn trong việc vay vốn.
- **Sản phẩm tín dụng:** Các sản phẩm tín dụng đa dạng phong phú, tiếp cận được với nhiều nhu cầu khác nhau của KH
- **Nhân tố từ phía Phương tiện hữu hình:** Các thiết bị, máy móc được sử dụng tại ngân hàng thật sự tiên tiến, đảm bảo quá trình làm việc diễn ra suôn sẻ, hạn chế gặp trục trặc trong công việc

(Nguồn: trích sách “Các Nghiệp Vụ Ngân Hàng Thương Mại”)

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương I cho đó thấy qua cái nhìn tổng quan về hoạt động cho vay KHCN tại NHTM, các chức năng và vai trò, các yếu tố cho vay và ảnh hưởng lên nó . Chúng ta nhìn thấy nhiều ngành đa dạng cho vay KHCN phân loại được đối tượng, nên ngân hàng thương mại chúng ta ngày càng phong phú, ngày càng có tiềm năng và phát triển tốt để tiếp cận với khách hàng hơn. Ngoài ra trong chương 1 còn nêu ra các nghiệp vụ chính trong ngân hàng và phân loại nghiệp vụ cho vay giúp chúng ta dễ dàng nhận biết các phương thức cho vay.

Một số văn bản pháp lý trong hoạt động cho vay nêu rõ các điều khoản nổi bật và nguyên tắc, thẩm định và kiểm tra sử dụng tiền vay và bồi thường thiệt hại để ngân hàng và khách hàng thỏa thuận theo đúng với quy định của pháp luật.

Cho thấy cái nhìn tổng quan về Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín, báo cáo cho thấy lịch sử hình thành, tầm nhìn sứ mệnh, cơ cấu tổ chức và định hướng phát triển của Vietbank, thấy rõ được đây là một ngân hàng có cơ cấu tổ chức hợp lý, bộ máy cán bộ công nhân viên chức thạo việc và sẽ có bước tiến trong tương lai.

Giới thiệu về NHTMCP Việt Nam Thương Tín- CN Võ Văn Ngân, nêu ra sự hình thành và phát triển của chi nhánh, qua đó cũng nêu ra cơ cấu phòng các phòng ban và chức năng của nó. Tuy nhiên, các sản phẩm cho vay còn hơi hạn chế, vẫn đang trong quá trình phát triển về các chính sách cho vay. Đây là một hệ thống ngân hàng có lịch sử hình thành và phát triển bền vững, cần thêm một bước phá trong quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa

Qua đó tạo tiền đề để em tiếp tục qua chương 2 phân tích thực trạng cho vay khách hàng cá nhân tại NHTMCP Việt nam Thương Tín.

Những lý luận nêu trên làm cơ sở cho việc thực hiện phân tích của đề tài trong chương II tiếp theo về phần Thực trạng cho vay tại NHTMCP Việt Nam Thương Tín

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CHO VAY KHCN NGÂN HÀNG VIỆT NAM THƯƠNG TÍN CHI NHÁNH VĨ VỸ NGÂN TỬ NĂM 2021-2023

2.1 Giới thiệu về Ngân hàng Việt Nam Thương Tín (Vietbank)

2.1.1 Giới thiệu chung

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam Thương Tín (*Vietbank*) được thành lập từ năm 2007. Quý III/2022, vốn điều lệ tối đa thêm 1.003 tỷ đồng lên 5.780 tỷ đồng do Ngân hàng nhà nước (NHNN) chấp thuận tăng

Tên Ngân Hàng	Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Việt Nam Thương Tín
Tên Tiếng Anh	Viet Nam Thuong Tin Commercial Joint Stock Bank
Tên Viết Tắt	VietBank
Mã Số Thuế	2200269805
Ngày Thành Lập	02/02/2007
Mã SWIFT Code	VNTTVNVX
Mã Chứng Khoán	VBB
Hotline	1800 1122
Email	callcenter@vietbank.com
Website	https://www.vietbank.com.vn/
Trụ Sở Chính	47 Trần Hưng Đạo, TP. Sóc Trăng, Sóc Trăng

Hình 2. 1: Sơ lược về Vietbank

2.1.2 Lịch sử hình thành và phát triển

- 2007, “Trụ sở đầu tiên của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín (VIETBANK) chính thức được thành lập tại số 35 Trần Hưng Đạo, thành phố Sóc Trăng, tỉnh Sóc Trăng”
- 2009, VIETBANK tiếp tục khai trương chi nhánh TP Hồ Chí Minh tại số 02 Thi Sách, phường Bến Nghé, quận 1. Tháng 2 sau đó, mở cửa chi nhánh

Hà Nội - chi nhánh đầu tiên của VIETBANK tại khu vực miền Bắc. Ở những tháng sau, lần lượt là Cần Thơ, Hải Phòng, Đà Nẵng được thành lập.

- 2010, Chi nhánh Khánh Hòa đi vào hoạt động. Tháng 6 cùng năm, khai trương Chi nhánh Bà Rịa – Vũng Tàu - chi nhánh đầu tiên của VIETBANK tại khu vực Đông Nam Bộ. Tiếp đó đến tháng 9, Chi nhánh Long An nối tiếp được ra đời
- Ngày 29/9/2010, khai trương Chi nhánh Long An.
- Ngày 8/11/2010, khai trương chi nhánh Nghệ An.

Tính đến thời điểm hiện tại VIETBANK đã có **100 điểm giao dịch** tại khắp các vùng kinh tế trọng điểm trên toàn quốc

2.1.3 Những thành tựu đạt được

Ngoài số lượng chi nhánh tăng đều mỗi năm, VietBank còn khẳng định sự uy tín của mình với hàng loạt những giải thưởng, danh hiệu danh giá trong và ngoài nước:

- Giải thưởng “Thương hiệu uy tín – Trusted Brand” và Khách hàng phát triển bền vững.
- Giải thưởng “Thương hiệu mạnh Việt Nam”.
- Danh hiệu Ngân hàng triển khai công nghệ ngân hàng lõi tốt nhất.
- TOP 500 khách hàng tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam.
- TOP 500 khách hàng lớn nhất Việt Nam.
- TOP 100 sản phẩm – dịch vụ tin và dùng Việt Nam.

2.2 Giới thiệu về Ngân hàng Việt Nam Thương Tín Chi nhánh Võ Văn Ngân

- Địa chỉ: 118 Võ Văn Ngân, Khu phố 1, Phường Bình Thọ, Quận Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh
- Số điện thoại: 028 6282 4296
- Số Fax: 028 6282 4297

Vị trí giao thông thuận tiện, không gian rộng rãi, cơ sở vật chất hiện đại và đội ngũ cán bộ nhân viên được đào tạo bài bản về chuyên môn, nghiệp vụ... khi đi vào hoạt động sẽ mang đến cho các khách hàng cá nhân, doanh nghiệp trong khu vực những sản phẩm, dịch vụ, giải pháp tài chính đa dạng, tối ưu nhất. Vietbank tin rằng,

“Chi nhánh Võ Văn Ngân với những thuận lợi của mình sẽ góp phần quan trọng trong công tác phát triển thị trường, củng cố và nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh, trở thành một trong những đơn vị năng động, hiệu quả trong hệ thống.”

2.2.1 Một số sản phẩm dịch vụ

Tài khoản thanh toán

Đối tượng khách hàng: Khách hàng hợp pháp theo quy định của pháp luật Việt Nam

Đặc điểm

- Loại tiền: VND, ngoại tệ
- Số dư duy trì tối thiểu:
 - VND: 20.000
 - USD/EUR: 1
 - JPY: 100
 - Ngoại tệ khác: tương đương 1 USD
- Lãi suất: không kỳ hạn do Vietbank công bố trong từng thời kỳ

Tiện ích

- Được cung cấp các tiện ích dịch vụ trên tài khoản như: Séc, Ủy nhiệm thu/chi, Ủy thác thanh toán, Chi lương, thanh toán hóa đơn, Internet Banking, Mobile Banking.
- Có thể sử dụng vượt quá số dư trên tài khoản thông qua tiện ích thấu chi.
- Được chọn số tài khoản theo yêu cầu.

Cho vay

Đối tượng khách hàng

Khách hàng là hợp pháp và đáp ứng điều kiện vay vốn theo quy định của pháp luật và Vietbank.

Đặc điểm sản phẩm

- + Đáp ứng tối đa 100% tổng nhu cầu sử dụng vốn của Khách hàng.
- + Tỷ lệ cho vay tối đa 120% đối với TSBĐ.
- + Thời hạn tài trợ: phù hợp với đặc điểm kinh doanh, dòng tiền và khả năng trả nợ của Khách hàng nhưng không quá 12 tháng.
- + Lãi suất: Áp dụng theo quy định Vietbank trong từng thời kỳ.

Tiện ích

- + Cung cấp giải pháp trọn gói theo nhu cầu Khách hàng như cho vay, tài trợ thương mại, bảo lãnh ngân hàng, thanh toán quốc tế, thấu chi...
- + Thủ tục đơn giản, thuận tiện, nhanh chóng.
- + Phương thức trả nợ linh hoạt.
- + Lãi suất nhiều ưu đãi.

Đối tượng áp dụng

Tổ chức kinh tế phù hợp với pháp luật có nhu cầu liên kết với Vietbank để tạo ra giá trị song phương từ việc hợp tác liên kết (tổ chức hoạt động trong các lĩnh vực tư vấn du học, định cư, du lịch, bệnh viện, chăm sóc sức khỏe,...)

Chuyển tiền quốc tế

Đối tượng áp dụng

Các cá nhân có hoạt động giao dịch quốc tế phù hợp với pháp luật có nhu cầu liên kết với Vietbank để tạo ra giá trị song phương từ việc hợp tác liên kết (tổ chức hoạt động trong các lĩnh vực tư vấn du học, định cư, du lịch, bệnh viện, chăm sóc sức khỏe,...)

Đặc điểm

- Hợp tác liên kết giữa Vietbank và đối tác liên kết thông qua hợp đồng liên kết trong việc cung ứng các dịch vụ chuyển tiền vãng lai cho các khách hàng cá nhân có nhu cầu.

- Hình thức liên kết:

Đối tác liên kết giới thiệu khách hàng đến giao dịch trực tiếp với Trung tâm kinh doanh của Vietbank.

Đối tác liên kết thay mặt khách hàng giao dịch trực tiếp với Trung tâm kinh doanh đầu mối của Vietbank theo văn bản ủy quyền của khách hàng.

- Nội dung liên kết: Các dịch vụ chuyển tiền vãng lai một chiều ra nước ngoài dành cho khách hàng cá nhân (chuyển tiền du học, định cư ở nước ngoài, trợ cấp thân nhân ở nước ngoài, chi phí khám chữa bệnh ở nước ngoài,...).

- Đối tác liên kết được hưởng hoa hồng theo thỏa thuận trong hợp đồng liên kết (theo quy định Vietbank từng thời kỳ).

Tiện ích

- Đối tác liên kết: Hưởng hoa hồng môi giới theo hợp đồng liên kết.

- Khách hàng cá nhân: tiết kiệm thời gian tương tác với Ngân hàng trong các giao dịch chuyển tiền vãng lai qua việc ủy quyền lại cho đối tác liên kết thực hiện giao dịch.

- Thu hút khách hàng cá nhân sử dụng sản phẩm, dịch vụ của đối tác liên kết và Vietbank.

Tài trợ thương mại (L/C)

Đối tượng áp dụng:

Khách hàng nhập khẩu.

Đặc điểm:

- Loại tiền: USD hoặc ngoại tệ khác được ngân hàng tài trợ chấp nhận;
- Thời hạn trả chậm: theo kỳ hạn thanh toán trả chậm quy định trong L/C, tối đa 180 ngày;
- Phí: chỉ từ 3.6%/năm đến 4.1%/năm;
- Biện pháp bảo đảm cho UPAS LC: theo quy định của VB từng thời kỳ.

Tiện ích:

Được thanh toán trả chậm đối với nghĩa vụ thanh toán trả ngay theo Hợp đồng ngoại thương với mức phí thấp hơn chi phí vay VND thông thường;

Giảm chi phí tài chính do phí sử dụng Upas LC tương đương với lãi suất vay ngoại tệ;

Được tài trợ vốn bằng ngoại tệ với lãi suất thấp ngay cả khi khách hàng không có nguồn thu từ xuất khẩu;

Nâng cao tính thanh khoản, cải thiện dòng tiền, duy trì, mở rộng mối quan hệ với đối tác nước ngoài.

Tiền gửi ký quỹ

Đối tượng khách hàng

Khách hàng có nhu cầu xác nhận về việc đã nộp tiền ký quỹ tại Vietbank để được cấp hoặc gia hạn Giấy phép/ hoạt động trong các lĩnh vực/ngành nghề/dịch vụ quy định ký quỹ gồm: Dịch vụ Sales đa cấp, chứng thực chữ ký số công nghiệp, Kinh doanh dịch vụ Cho thuê lao động, việc làm, xuất khẩu lao động, lữ hành;

Đặc tính

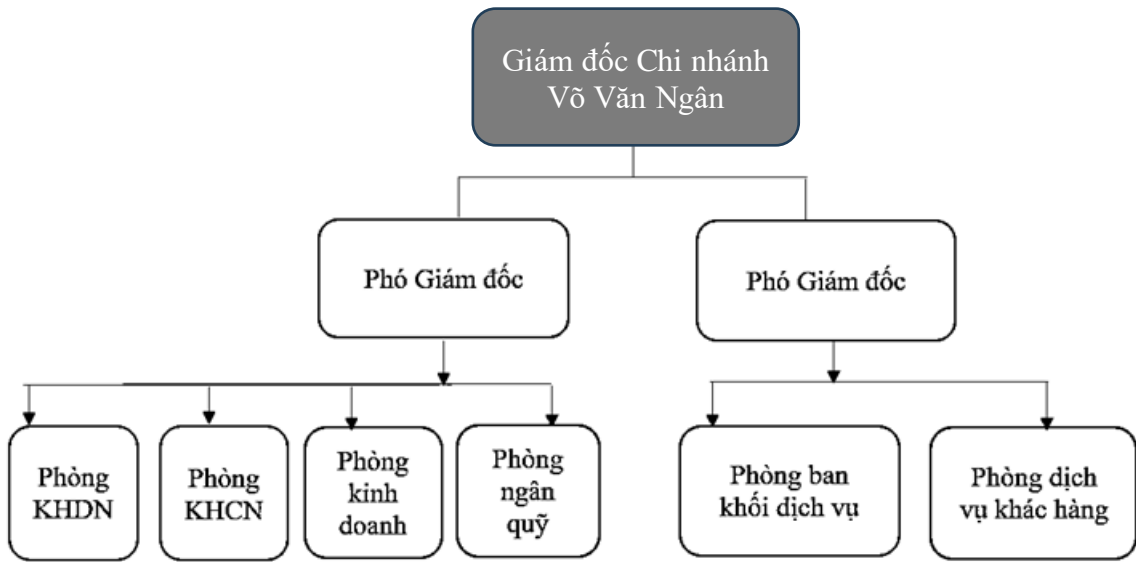
Loại tiền: VND

Số tiền ký quỹ: theo quy định pháp luật áp dụng cho từng ngành nghề
 Kỳ hạn gửi: không kỳ hạn và/hoặc kỳ hạn gửi từ 01 (một) tháng trở lên

Tiện ích

Đa dạng hình thức trả lãi, các thủ tục hồ sơ xác nhận đơn giản, nhanh chóng, tối ưu cho KH. Bên cạnh đó, NHTM VIETBANK có chương trình ưu đãi lãi suất khi rút hoặc tắt toán trước hạn

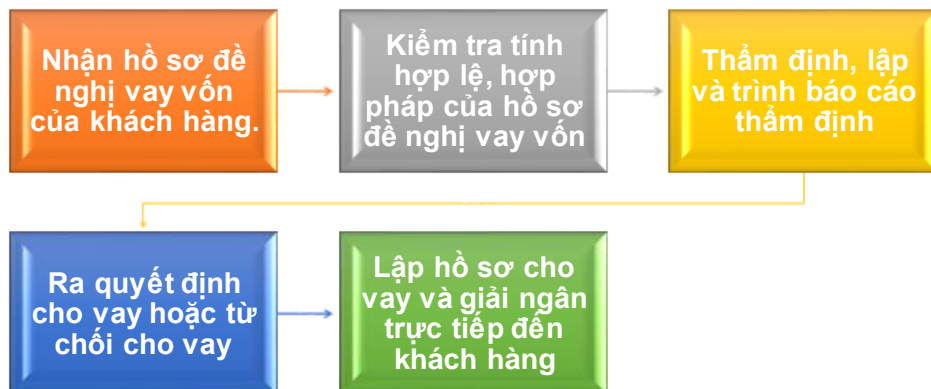
2.2.2 Cơ cấu tổ chức



Hình 2. 2: Cơ cấu tổ chức các phòng ban Vietbank

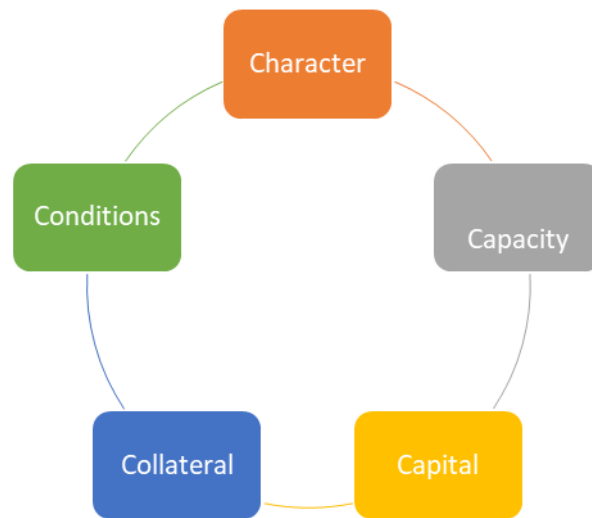
2.2.3 Quy trình cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Việt Nam

Thương Tín



Sơ đồ 2: Quy trình cho vay KHCN tại Vietbank

Song song đó Ngân hàng tiến hành thẩm định theo mô hình 5C:



Sơ đồ 3: 5C Thẩm định khách hàng Cá nhân

Character: Uy tín, thái độ khách hàng

Capacity: Năng lực người vay/ khả năng trả nợ vay

Capital: Vốn

Collateral: Tài sản đảm bảo

Conditions: Các điều kiện chung

2.2.4 Điều kiện

Để vay tiền tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín (Vietbank), khách hàng cần phải đáp ứng một số điều kiện cơ bản:

- Là công dân Việt Nam hoặc người nước ngoài có thể cư trú tại Việt Nam.
- Đủ 18 tuổi trở lên và đang có nhu cầu vay tiền.
- KH là người có thu nhập ổn định và có khả năng chi trả nợ đúng hạn.
- Có các giấy tờ tùy thân như CCCD, hộ khẩu, giấy đăng ký kinh doanh (nếu có),...

Phân tích và thẩm định hồ sơ của KHCHN là quy trình mà Ngân hàng sẽ đánh giá khách hàng thông qua các điều kiện vay vốn và hoàn trả nợ vay, trên cơ sở đó ra quyết định sẽ cho vay hay không. Các yếu tố mà ngân hàng xem xét sau:

“Thứ nhất là đánh giá chung về năng lực pháp lý và năng lực hoạt động của cho vay thông qua những giấy tờ pháp mà nhân hàng yêu cầu khách hàng cung cấp, khách hàng cá nhân đó có đủ các yếu tố pháp lý và **không** thuộc các loại sau:

- Trẻ vị thành niên
- Người đang trong quá trình bị truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc đang chấp hành án
- Bệnh nhân tâm thần.”

Các yếu tố khác

“*Độ tin cậy của KHCN vay*: Dù là một yếu tố khá khó để xác định, tuy nhiên có thể xem xét qua một vài hồ sơ: Lịch sử tín dụng quá khứ của khách hàng(CIC) , các nhận định thông qua trao đổi với khách hàng, thông tin qua thủ tục cho vay vốn hoặc thông tin bên ngoài...”

Năng lực tài chính của KHCN. Khách hàng cần cung cấp chính xác mức lương 6 tháng gần nhất của Khách hàng để ngân hàng xem xét

Mục đích vay: Khách hàng cần phải thành thật, rõ ràng trong mục đích sử dụng vốn vay. Ngân hàng sẽ không hỗ trợ vay vốn nếu khách hàng không thể nêu ra mục đích vay, hoặc mục đích vay không hợp pháp.

Đảm bảo tín dụng: các loại tài sản thế chấp tương đương

Số lượng tiền vay và kỳ hạn vay: phụ thuộc vào quá trình cân nhắc và xem xét mà ngân hàng sẽ đưa ra số tiền giải ngân cho vay và thời hạn hợp lí

Thẩm định rủi ro và xác định biện pháp phòng ngừa: đây là bước quan trọng vì dù đã giải ngân, ngân hàng vẫn phải thiết lập phương án dự phòng rủi ro sẽ xảy ra

2.2.5 Hồ sơ cần

Hồ sơ pháp lý

Giấy phép đăng ký kinh doanh, chứng chỉ hành nghề (nếu pháp luật quy định phải có).

CCCD / Hộ chiếu

Giấy chứng nhận chứng minh nơi cư trú

Các giấy tờ chứng minh thu nhập và các loại giấy tờ khác có liên quan

Hồ sơ khoản vay

- Giấy đề nghị vay vốn

- Tài liệu chứng minh hoặc giải trình về thu nhập và chi phí, tài sản và nợ để ngân hàng cho vay có cơ sở đánh giá khả năng tài chính, khả năng vốn tham gia thực hiện vào phương án/dự án, khả năng trả nợ của khách hàng.
- Giấy tờ chứng minh mục đích sử dụng tiền vay như: Giấy tờ xác minh hoặc giải trình về quyền sở hữu, quyền thuê địa điểm kinh doanh (đối với cho vay sản xuất kinh doanh), hợp đồng kinh tế, phiếu báo giá, hóa đơn, phiếu nhập kho.
- Các tài liệu liên quan đến nguồn thu của dự án/phương án, nguồn thu khác
- (nếu có) hoặc tài liệu liên quan đến thu nhập cá nhân, người thừa kế nghĩa vụ trả nợ.
- Các tài liệu liên quan đến hồ sơ bảo đảm tiền vay: Theo nguyên tắc phòng ngừa rủi ro của ngân hàng, tỷ lệ cho vay trả góp trên tài sản đảm bảo giao động từ 60- 70% giá trị tài sản đảm bảo. Đối với tài sản bất động sản, tỷ lệ này có thể lên tới 75%.
- Giấy chứng nhận quyền sở hữu tài sản hoặc giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở.
- Giấy tờ chứng minh tài sản thuộc quyền sở hữu của bên bảo đảm.
- Hợp đồng bảo hiểm tài sản, bảo hiểm con người kết hợp với tín dụng (hoặc giấy chứng nhận bảo hiểm), giấy ủy quyền nhận tiền bồi thường (nếu có).
- Các giấy tờ khác có liên quan.

2.2.6 Lãi suất và phí áp dụng:

“Mức lãi suất quá hạn không vượt quá 150% lãi suất cho vay trong hạn đã được ký kết hoặc điều chỉnh trong hợp đồng tín dụng.”

Ví dụ lãi suất hiện hành ưu đãi của Vietbank:

Sản phẩm	Lãi suất
Vay xây, sử nhà	12%/năm
Vay mua nhà dự án	9%
Vay mua ô tô	6.5%
Vay du học	8%

Hình 2. 3:Lãi suất các sản phẩm vay tại Vietbank

2.2.8 Danh mục các sản phẩm cho vay

Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín có một danh mục bao gồm đủ các bao gồm đủ các sản phẩm bán lẻ cơ bản trên thị trường “trên 70 sản phẩm thuộc 10 dòng sản phẩm khác nhau chia thành các nhóm sản phẩm cơ bản: tiền gửi, tín dụng, thanh toán, thẻ, dịch vụ ATM, ngân hàng điện tử” theo hệ thống chung của VIETBANK, đáp ứng tương đối đầy đủ nhu cầu của khách hàng cá nhân. Các sản phẩm cho vay KHCN tại VIETBANK có những nội dung như sau:

Cho vay nhu cầu về nhà ở:

- Mua nhà ở, nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất ở (đã hình thành) với bên bán là cá nhân, hộ gia đình hoặc tổ chức (không phải là chủ đầu tư).
- Mua nhà ở, nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất ở (đã hình thành hoặc hình thành trong tương lai) tại các dự án khu đô thị mới với bên bán là chủ đầu tư dự án khu đô thị mới đó.
- Nhận chuyển nhượng lại hợp đồng mua bán nhà ở, chuyển nhượng quyền sử dụng đất ở (đã hình thành hoặc hình thành trong tương lai) tại các dự án khu đô thị mới với bên bán là cá nhân, hộ gia đình hoặc tổ chức.
- Xây dựng nhà ở, cải tạo nhà ở, sửa chữa nhà ở.

Cho vay sản xuất kinh doanh:

Sản phẩm này đáp ứng nhu cầu bổ sung vốn kinh doanh: khách hàng có thể dùng để mua nguyên vật liệu, đầu tư thêm vào cho dự án, mở rộng sản xuất kinh doanh,...

Cho vay mua ô tô:

Sản phẩm này đáp ứng nhu cầu mua ô tô phục vụ nhu cầu đời sống hoặc phục vụ mục đích kinh doanh của Khách hàng.

Cho vay đối với cán bộ công nhân viên:

Sản phẩm này nhắm đến khách hàng là CBCNV, qua đó, ngân hàng sẽ xem xét từ tình trạng nhận lương theo tháng của Khách hàng

Cho vay du học:

Sản phẩm này quy định về việc cho vay đối với khách hàng là cá nhân người đi du học hoặc thân nhân của người đi du học, nhằm đáp ứng nhu cầu trang trải các chi phí của du học sinh ở trong nước hoặc ở nước ngoài.

Cho vay khác:

Cho vay thấu chi, cho vay đi lao động ở nước ngoài , cho vay qua thẻ tín dụng

2.3 Thực trạng cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Việt Nam Thương Tín- Chi nhánh Võ Văn Ngân giai đoạn năm 2021-2023

2.3.1 Dư nợ cho KHCN theo thời hạn giai đoạn 2021- 2023

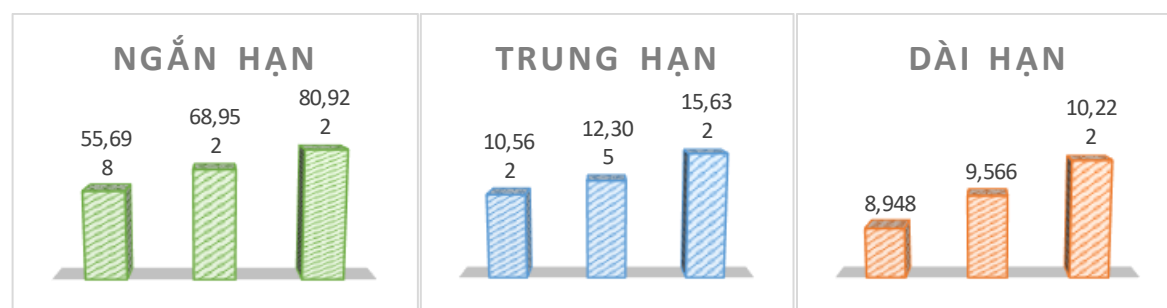
a) Phân tích Tình trạng Dư nợ cho vay KHCN

Bảng 2.3. 1.1: Tình trạng cho vay KHCN 2021-2023

ĐVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2021	2022	2023
Ngắn hạn	55,698	68,952	80,922
Trung hạn	10,562	12,305	15,632
Dài hạn	8,948	9,566	10,222
Cho vay KHCN	75,208	90,823	106,776

(Nguồn: Báo cáo thường niên của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín 2021-2023)



Biểu đồ 2.3 1: Dư nợ cho vay KHCN theo thời hạn từ 2021-2023

Ta có thể nhìn thấy nhìn chung hoạt động cho vay khách hàng cá nhân của Chi nhánh vẫn không ngừng tăng trưởng. Tính đến 2023, nền kinh tế đang có dấu hiệu phục hồi sau năm 2021 vì đại dịch Covid khiến nền kinh tế suy giảm toàn cầu nên hoạt động cho vay giảm đáng kể. Được thể hiện cụ thể như sau:

Với sự tăng trưởng như hiện tại Ngân hàng Việt Nam Thương Tín- Chi nhánh Võ Văn Ngân hứa hẹn sẽ tiếp tục tăng trưởng nhiều hơn nữa cho các năm tiếp theo. Để đạt được những thành tích đề ra , đòi hỏi phía Ngân hàng cần phải chuẩn bị kỹ càng các kiến thức nghiệp vụ, các kỹ năng lôi kéo khách hàng, thuyết phục khách hàng... Từ đó, đẩy mạnh kết quả kinh doanh cho ngân hàng cũng như thúc phần thú đẩy nâng cao đời sống xã hội cho người dân.

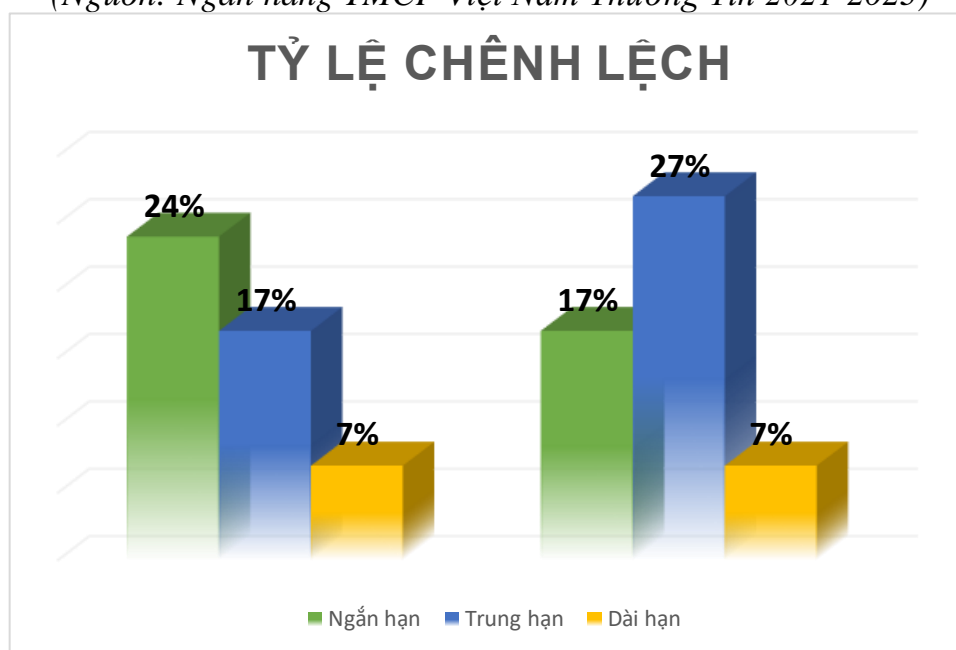
b) So sánh và Phân tích Dư nợ của hoạt động cho vay KHCN

Bảng 2.3.1. 2: So sánh Dư nợ cho vay KHCN theo thời hạn 2021-2023

ĐVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	So sánh 2022/2021		So sánh 2023/2022	
	Chênh lệch	Tỷ lệ	Chênh lệch	Tỷ lệ
Ngắn hạn	13,254	24%	11,970	17%
Trung hạn	1,743	17%	3,327	27%
Dài hạn	618	7%	656	7%
Cho vay KHCN	15,615	21%	15,953	18%

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín 2021-2023)



Sơ đồ 2. 3.1.2: Tỷ lệ chênh lệch hoạt động cho vay giai đoạn 2021-2023

Cho vay ngắn hạn trong năm 2021 là 55,698 tỷ đồng giảm 14,494 tỷ đồng, tỷ lệ là (29,87)% so với năm 2020. Đến thời điểm năm 2022 thì VNH của VIETBANK đạt 68,952 tỷ đồng tăng 13,254 tỷ đồng so với năm 2021, tỷ lệ tăng là 24%. Năm 2023 vẫn đang trên đà tăng trưởng hiện đạt mức 80,922 tỷ đồng.

Cho vay trung hạn Đến thời điểm năm 2022 cho vay trung hạn đạt 12,305 tỷ đồng tăng 1,743 tỷ đồng so với năm 2021, tăng tỷ lệ lên đến 17%. Ở năm 2023 con số tăng thêm 3,327 tỷ đồng, tỷ lệ tăng 27%.

Cho vay dài hạn trong năm 2021 là 8,948 tỷ đồng, đến thời điểm năm 2022 cho vay dài hạn đạt 9,566 tỷ đồng, tăng 618 tỷ đồng so với năm 2021, tỷ lệ tăng đến 7%.

2.3.2 DS Cho vay KHCN xét theo thời hạn giai đoạn 2021-2023

Bảng 2.3.2: DS cho vay KHCN xét theo thời hạn 2021-2023

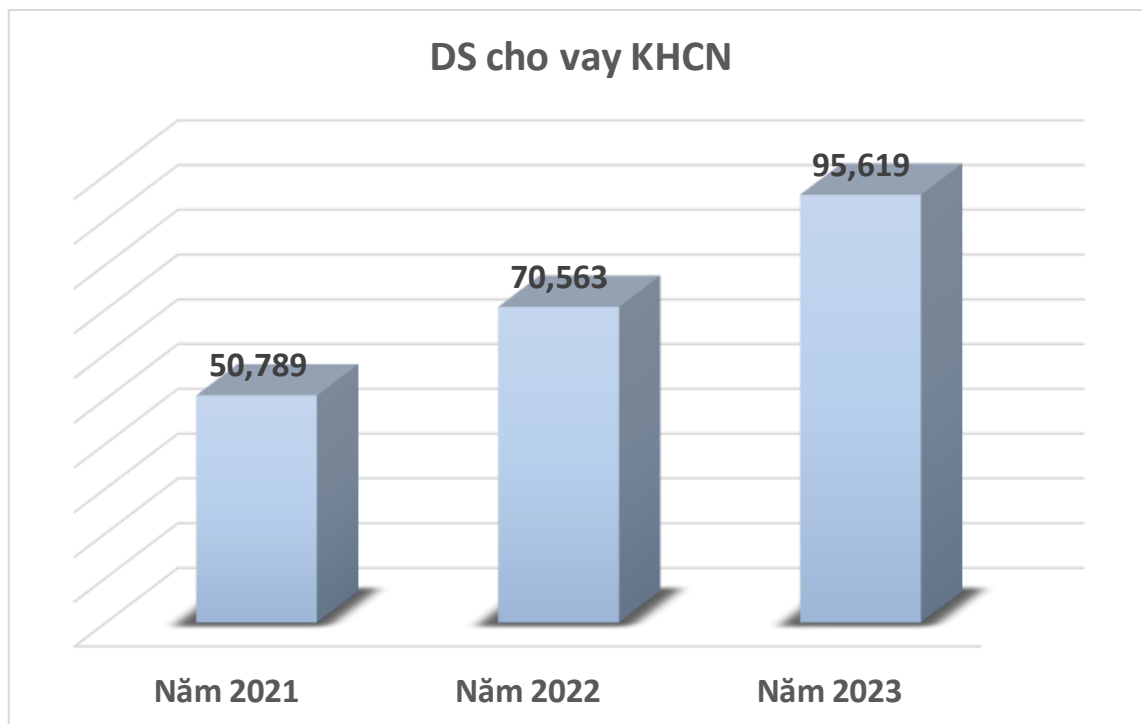
DVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	So sánh 2022/2021		So sánh 2023/2022	
				Chênh lệch	Tỷ lệ	Chênh lệch	Tỷ lệ
					(%)		(%)
Ngắn hạn	30,473	47,983	62,152	17,509	57.46 %	14,170	29.53 %
Trung và dài hạn	20,316	29,636	33,467	9,321	45.88 %	3,830	12.92 %
Tổng cho vay KHCN	50,789	70,563	95,619	19,774	38.93 %	25,056	35.51 %

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín 2021-2023)

DS cho vay ngắn hạn được thể hiện qua sự tăng trưởng mạnh mẽ trong hai năm vừa qua. Cụ thể là vào năm 2021, DS cho vay ngắn hạn đã đạt tới 30,473 tỷ đồng, tăng lên 47,983 tỷ đồng vào năm 2022, tương đương với mức tăng trưởng là 57,46%. Sự tăng trưởng này vẫn tiếp tục gia tăng đáng kể trong năm 2023 với mức tăng trưởng là 29,53%, đạt tới 62,152 tỷ đồng. Điều này cho ta thấy rằng đối với các nguồn vốn ngắn hạn luôn luôn được khách hàng ưu tiên, nó chiếm tỷ trọng khá cao so với DS cho vay TDH.

DS cho vay trung và dài hạn ở năm 2021 là 20,316 tỷ đồng. Đến năm 2022 thì DS tăng lên đến 29,636 tỷ đồng, mặc dù DS cho vay trung và dài hạn chỉ tăng nhẹ vào năm 2022 nhưng vẫn là một tín hiệu tốt cho sự phục hồi. DS cho vay đã phát triển tốt hơn vào năm 2023 với mức tăng trưởng 12,92% và đạt 33,467 tỷ đồng. Sự hồi phục này cho thấy rằng nền kinh tế đang ngày càng phát triển và đi lên theo chiều hướng tích cực, giúp ngân hàng có chỗ đứng vững chắc trên thương trường.



Biểu đồ 2.3 2: DS Cho vay KHCN theo thời hạn từ 2021-2023

Tổng DS cho vay KHCN của VietBank qua xuyên suốt qua ba năm cho thấy rằng xu hướng DS cho vay đang tăng trưởng tích cực. Từ mức 50,789 tỷ đồng ở năm 2021, DS đã tăng lên 70,563 tỷ đồng năm 2022 và đạt 95,691 tỷ đồng năm 2023. Sự tăng trưởng 35,51% trong năm 2023 phản ánh sự phát triển mạnh mẽ của lĩnh vực KHCN, đồng thời chỉ ra rằng nhà nước và các tổ chức tài chính đang ưu tiên đầu tư vào lĩnh vực này.

Nhìn chung, tình hình DS cho vay KHCN trong giai đoạn 2021-2023 thể hiện được tiềm năng và nhu cầu cao trong lĩnh cho vay. Đặc biệt, sự tăng trưởng mạnh mẽ trong các khoản vay ngắn hạn và sự hồi phục của các khoản vay trung và dài hạn cho thấy tầm quan trọng trong phát triển kinh tế.

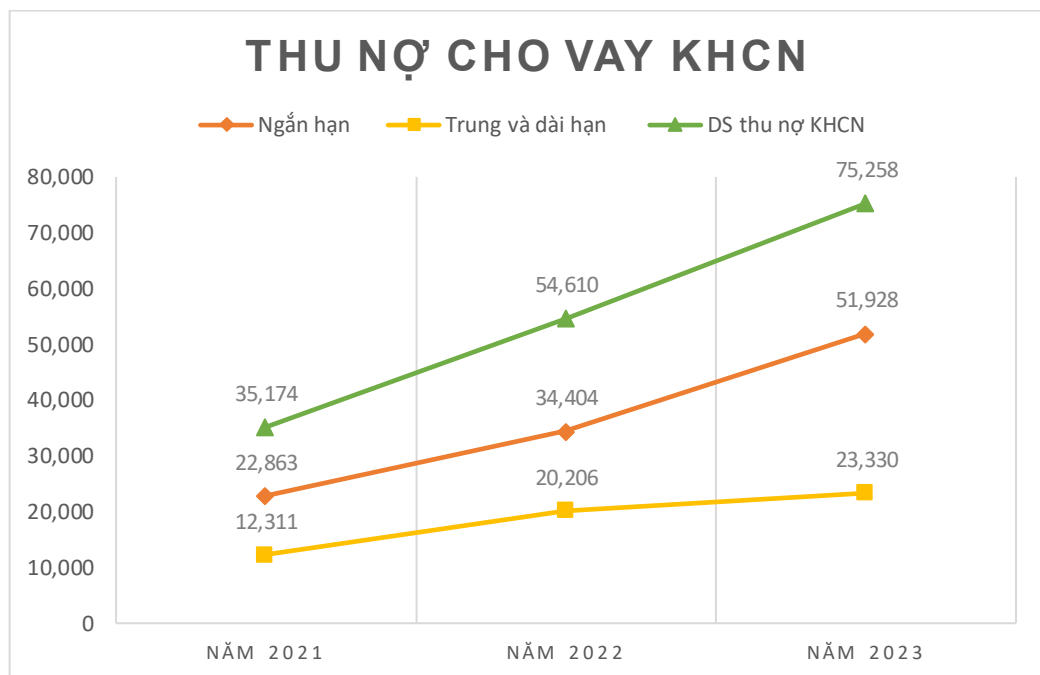
2.3.3 DS Thu nợ cho vay KHCN theo thời hạn giai đoạn 2021-2023

Bảng 2..3 3: DS Thu nợ cho vay KHCN 2021-2023

ĐVT: Tỷ đồng

Thời hạn	2021	2022	2023	So sánh 2022/2021		So sánh 2023/2022	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Ngắn hạn	22,863	34,404	51,928	11,541	50.48 %	17,524	50.93 %
Trung và dài hạn	12,311	20,206	23,330	7,895	64.13 %	3,124	15.46 %
Tổng thu nợ KHCN	35,174	54,610	75,258	19,436	55.26 %	20,648	37.81 %

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín 2021-2023)



Biểu đồ 2.3 3: DS Thu nợ cho vay KHCN 2021-2023

Dựa vào bảng số liệu 2.3.3 và biểu đồ 2.3.3 trên cho thấy DS thu nợ từ KHCN của ngân hàng VietBank đã có sự tăng trưởng ổn định trong giai đoạn 2021-2023. Trong đó, DS thu nợ ngắn hạn, trung dài hạn đều ghi nhận được mức tăng trưởng ổn định, tuy nhiên tốc độ tăng trưởng có sự khác biệt ở các năm. Đối với DS thu Nợ ngắn hạn trong năm 2021 là 28,863 tỷ đồng sang năm 2022 thì DS thu nợ đã đạt tới 34,404 tỷ đồng, sự tăng trưởng của DS thu nợ ngắn hạn trong năm 2022 so với năm 2021 là khá tốt, đạt tỷ lệ 50.48% tăng 11,541 tỷ đồng. Điều đồng nghĩa với việc ngân hàng đã đi đúng hướng và đã đẩy mạnh hoạt động cho vay và thu hồi nợ trong kỳ hạn ngắn.

Sang năm 2023 thì DS thu nợ đạt tới 51,928 tỷ đồng, tốc độ tăng trưởng nợ ngắn hạn là 50,93% tăng so với mặt bằng chung trong năm lên đến 17,524 tỷ đồng. Sự tăng tốc này có thể liên quan đến nhiều nguyên nhân như việc thực hiện lại cơ cấu danh mục của khách hàng hay điều chỉnh chính sách tín dụng hoặc ảnh hưởng của các yếu tố kinh tế vĩ mô.

DS thu nợ trung và dài hạn trong giai đoạn 2021 - 2023 có sự tăng trưởng liên tục trong cả 3 năm, tuy nhiên tốc độ tăng trưởng tương đối ổn định và thấp hơn so với nợ ngắn hạn. Ở năm 2021 thì DS thu nợ cho vay TDH đạt 12,311 tỷ đồng và đạt 20,206 tỷ đồng ở năm 2022 cho thấy được sự chênh lệch của năm 2022 so với năm 2021 đạt tốc độ tăng trưởng là 64,13%, tăng so với năm 2021 là 7,895 tỷ đồng. Còn năm 2023 thì đạt 23,330 tỷ đồng tăng 3,124 tỷ đồng so với năm 2022, và đạt tốc độ tăng trưởng là 15.46% giảm hơn so với năm 2022. Điều này cho thấy VietBank đang có xu hướng tập trung vào việc duy trì và phát triển các mối quan hệ lâu dài, cũng như đồng thời kiểm soát được rủi ro tín dụng.

2.3.4 Tình hình Dư nợ cho vay KHCN theo Mục đích sử dụng 2021-2023

Bảng 2.3. 4: Dư nợ cho vay KHCN Mục đích sử dụng 2021-2023

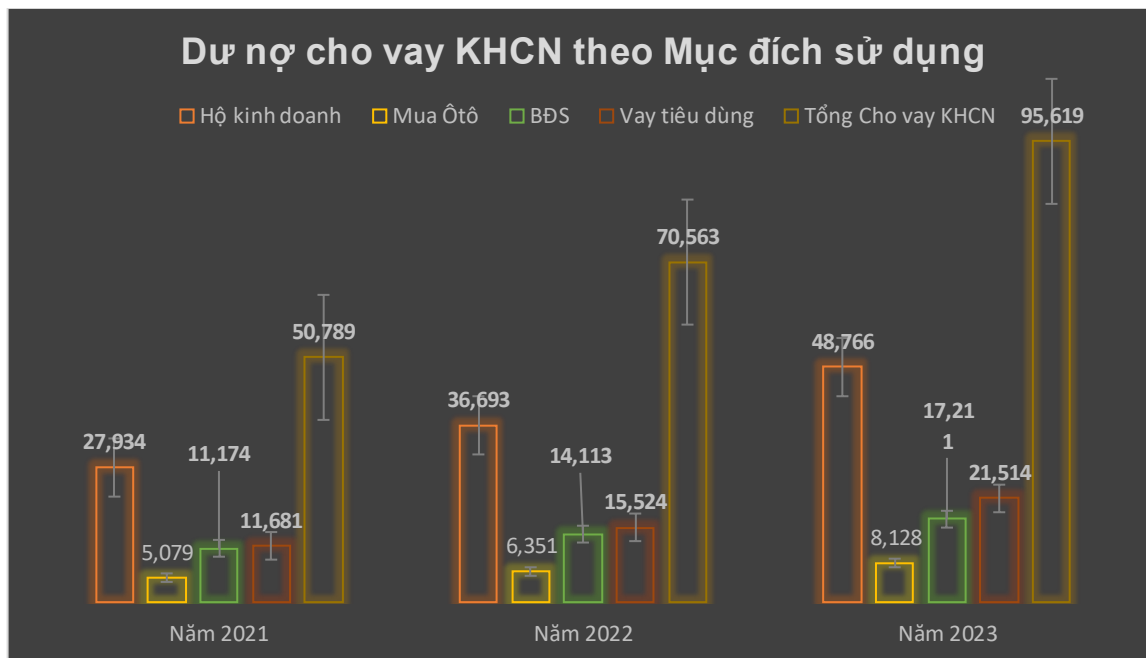
DVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	So sánh 2022/2021		So sánh 2023/2022	
				Chênh lệch	Tỉ lệ (%)	Chênh lệch	Tỉ lệ (%)
Hộ kinh doanh	41,364	47,228	54,456	5,864	14.18 %	7,228	15.30%
Mua Ôtô	7,521	8,174	9,076	653	8.69%	902	11.03%
BDS	16,546	18,165	19,220	1,619	9.78%	1,055	5.81%
Vay tiêu dùng	17,298	19,981	24,025	2,683	15.51 %	4,044	20.24%
Tổng dư nợ KHCN	75,208	90,823	106,776	15,615	20.76 %	15,953	17.56 %

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín 2021-2023)

Sự phát triển của nền kinh tế thúc đẩy mức sống của người dân ngày càng được cao, bởi nguyên do đó nhu cầu của họ cũng được ngày càng nâng cao. Việc cho vay mua ô tô, hộ kinh doanh, BDS hay vay tiêu dùng đều tăng qua các năm. Cụ thể

như Cửa cho vay mua ô tô tăng trong năm 2022 với mức tăng 653 tỷ đồng, ở năm 2021 thì dư nợ là 7,521 tỷ đồng tương ứng với tốc độ tăng trưởng là 8.69%; nhưng sang đến năm 2023 thì dư nợ là 9,076 tỷ đồng, so với năm 2022 thì DNBQ vẫn tiếp tục tăng với tốc độ tăng khoảng 11.03% nhưng nếu so tốc độ tăng trưởng thì ở năm 2023 giảm nhẹ so với năm 2022.



Biểu đồ 2.3 4: Dư nợ cho vay KHCN Mục đích sử dụng 2021-2023

Dư nợ cho vay hộ kinh doanh năm 2021 là 41,364 tỷ đồng trong tổng dư nợ bình quân chung, sang năm 2022 con số này đã lên tới 47,228 tỷ đồng tăng 5,864 tỷ đồng chiếm 14.18%. Đến năm 2023 thì dư nợ cho vay của hộ kinh doanh là 54,456 tỷ đồng trong tổng dư nợ, chiếm 15.3% so với năm 2022 và tăng 7,228 tỷ đồng.

Còn đối với dư nợ cho vay BĐS thì ở năm 2021 đã đạt được 16,546 tỷ đồng, cùng với sự phát triển của ngân hàng thì năm 2022 dư nợ cho vay là 18,165 tỷ đồng, chênh lệch giữa năm 2022 và 2021 tăng 1,619 tỷ đồng và chiếm 9.78% trong tốc độ tăng trưởng. Sang năm 2023 thì dư nợ là 19,220 tỷ đồng tăng 1,055 tỷ đồng so với năm 2022 và chiếm tỷ trọng là 5,81%.

DNBQ của cho vay tiêu dùng vẫn không ngừng tăng trưởng trong ba năm qua, và đang có chiều hướng tăng mạnh cho những quý sau như ở năm 2022 là 75,208 tỷ đồng ước chừng tỷ trọng tăng 20.76% so với cùng kỳ năm trước và tăng khoảng 15,615 tỷ đồng, bước sang năm 2023 thì dư nợ cho vay tiêu dùng vẫn đang tăng theo

chiều hướng tích cực là 106,776 tỷ đồng và tăng 15,953 tỷ đồng so với năm 2022 và đạt tỷ trọng là 17.56%.

2.3.5 DS cho vay theo mục đích sử dụng tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân

Bảng 2.3. 5: DS cho vay theo mục đích sử dụng 2021-2023

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2021	2022	2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
				Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
					(%)		(%)
Hộ kinh doanh	27,934	36,693	48,766	8,759	31.36%	12,073	32.90%
Mua Ôtô	5,079	6,351	8,128	1,272	25.04%	1,777	27.98%
BDS	11,174	14,113	17,211	2,939	26.30%	3,099	21.96%
Vay tiêu dùng	11,681	15,524	21,514	3,842	32.89%	5,990	38.59%
Tổng cho vay KHCN	50,789	70,563	95,619	19,774	38.93%	25,056	35.51%

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín 2021-2023)

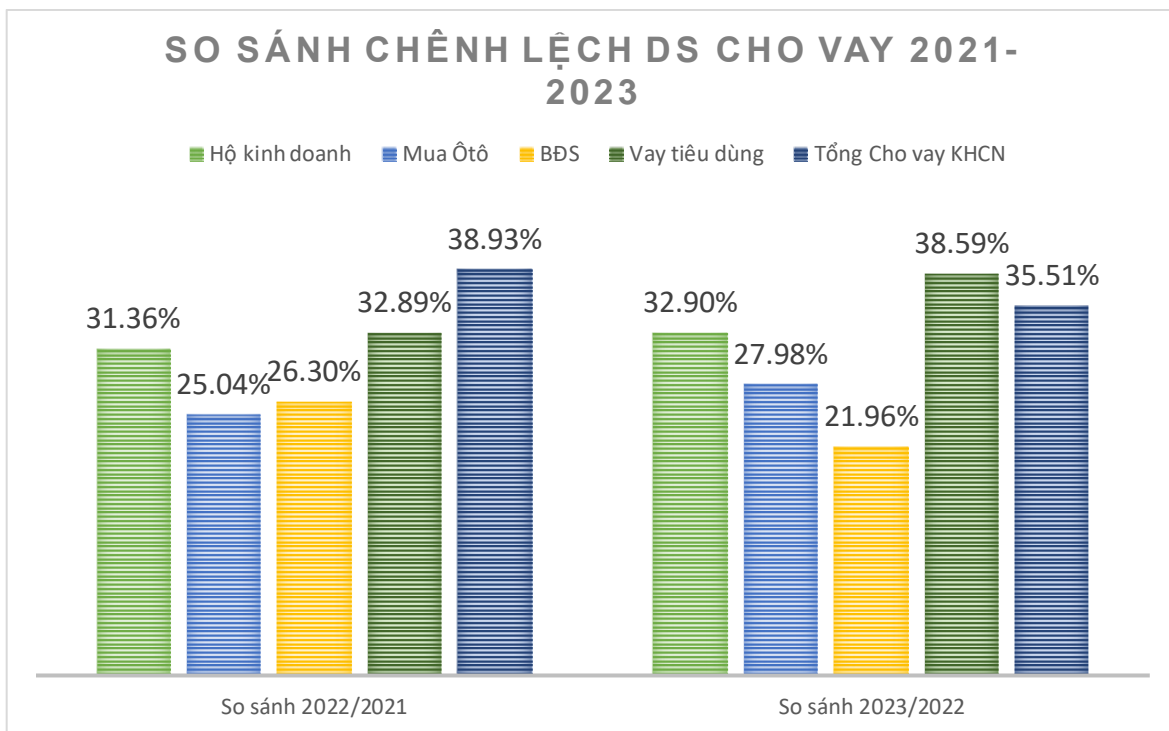
Vào năm 2021 DS cho vay mua ô tô là 5,079 tỷ đồng, chênh lệch của năm 2022 so với 2021 là tăng 1,272 tỷ đồng và chiếm tỷ trọng là 25.04%. Nhưng đến năm 2023 thì DS cho vay mua ô tô tăng lên 8,128 tỷ đồng cao hơn so với năm 2022 là 6,351 tỷ đồng và sự chênh lệch giữ hai năm đó đạt 1,777 tỷ đồng và chiếm 27.98%. Điều này cho thấy được nhu cầu sở hữu ô tô của người dân ngày càng lớn và các ngân hàng đã đáp ứng tốt nhu cầu này. Nhìn chung thì DS cho vay mua ô tô đang có chiều hướng phát triển ổn định qua các năm cho thấy rằng thị trường ô tô đang ngày càng sôi động và sẽ có xu hướng tăng cao trong những năm tới.

Còn đối với Hộ kinh doanh thì DS cho vay cũng tăng trưởng ổn định, với tốc độ tăng trưởng bình quân qua mỗi năm. Điều này cho thấy hoạt động kinh doanh của các hộ gia đình ngày càng phát triển và nhu cầu vốn để mở rộng kinh doanh tăng cao. Nhìn vào năm 2021 cho ta thấy được DS cho đối với hộ gia đình là 27,934 tỷ đồng và năm 2022 là 36,693 tỷ đồng chênh lệch khoảng 8,759 tỷ đồng và chiếm tỷ trọng là 31.36%. Sang đến năm 2023 thì DS cho vay đối với hộ kinh doanh đạt 48,766 tỷ đồng và tăng 12,073 tỷ đồng so với năm 2022 và chiếm tỷ trọng là 32.9% tăng khá cao so với mặt bằng chung. Tốc độ tăng trưởng của DS cho vay cao hơn so với DS

mua ô tô, cho thấy tiềm năng phát triển của lĩnh vực kinh doanh nhỏ lẻ đang khá rộng mở và là nơi tiềm năng mang lại khá nhiều lợi nhuận cho ngân hàng.

DS cho vay BĐS tăng trưởng mạnh mẽ trong giai đoạn này, với tốc độ tăng trưởng bình quân khá cao. Điều này cho thấy thị trường BĐS vẫn rất sôi động, nhu cầu sở hữu nhà đất của người dân vẫn rất cao. Ở năm 2022 DS cho vay đạt 14,113 tỷ đồng so với năm 2021 là 11,174 tỷ đồng và chiếm khoảng 26.3%, tăng khoảng 2,939 tỷ đồng. Nhưng đến năm 2023 thì DS cho vay BĐS là 17,211 tỷ đồng, tăng 3,099 tỷ đồng và chiếm tỷ trọng cao trong năm là 21.96%. Cho thấy được rằng tốc độ tăng trưởng cao nhất trong các sản phẩm cho vay theo mục đích sử dụng, cho thấy được rằng BĐS vẫn là kênh đầu tư hấp dẫn và là con mồi béo bở để thu hút nhiều nhà đầu tư kinh doanh hơn.

Đối với DS cho vay tiêu dùng cũng tăng trưởng khá tốt, tuy nhiên tốc độ tăng trưởng không quá vượt trội so với các mục đích khác. Điều này cho thấy nhu cầu vay tiêu dùng của khách hàng đã được đáp ứng tương đối đầy đủ. Vào năm 2022 DS cho vay tiêu dùng là 15,524 tỷ đồng và tăng khoảng 2,939 tỷ đồng so với năm 2021 và chiếm 32.89% tăng khá ít trong những năm qua, vì năm 2021 là thời gian diễn ra đại dịch Covid 19 khiến mọi thứ điều trì trệ đặc biệt nhất là các ngành kinh tế điều bị ảnh hưởng sâu sắc dẫn việc cho vay cũng giảm tương đối. Đến năm 2023 thì nền kinh tế đang dần hồi phục và đạt 21,514 tỷ đồng, tăng 5,990 tỷ đồng và chiếm tỷ trọng là 38.59% cho thấy được ngân hàng cũng đã thực hiện tốt các chính sách đổi mới cũng như quảng bá thu hút khách hàng cho vay hơn, cùng với đó tốc độ tăng trưởng trong năm 2023, có thể cho thấy được một phần là do ảnh hưởng của các chương trình khuyến mãi và chính sách hỗ trợ của ngân hàng.



Biểu đồ 2.3 5: So sánh chênh lệch DS Cho vay KHCN 2021-2023

2.3.6 DS Thu nợ cho vay theo mục đích sử dụng tại VietBank - PGD

Võ Văn Ngân

Bảng 2. 6: DS Thu nợ cho vay theo mục đích sử dụng 2021-2023

ĐVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
				Số tiền	Tỉ lệ	Số tiền	Tỉ lệ
					(%)		(%)
Hộ kinh doanh	17,587	28,397	37,629	10,810	61%	9,232	33%
Mua Ôtô	3,517	4,915	6,773	1,398	40%	1,858	38%
BĐS	7,738	11,468	17,309	3,730	48%	5,841	51%
Vay tiêu dùng	6,331	9,830	13,546	3,498	55%	3,717	38%
Tổng Thu nợ	35,174	54,610	75,258	19,436	55%	20,648	38%

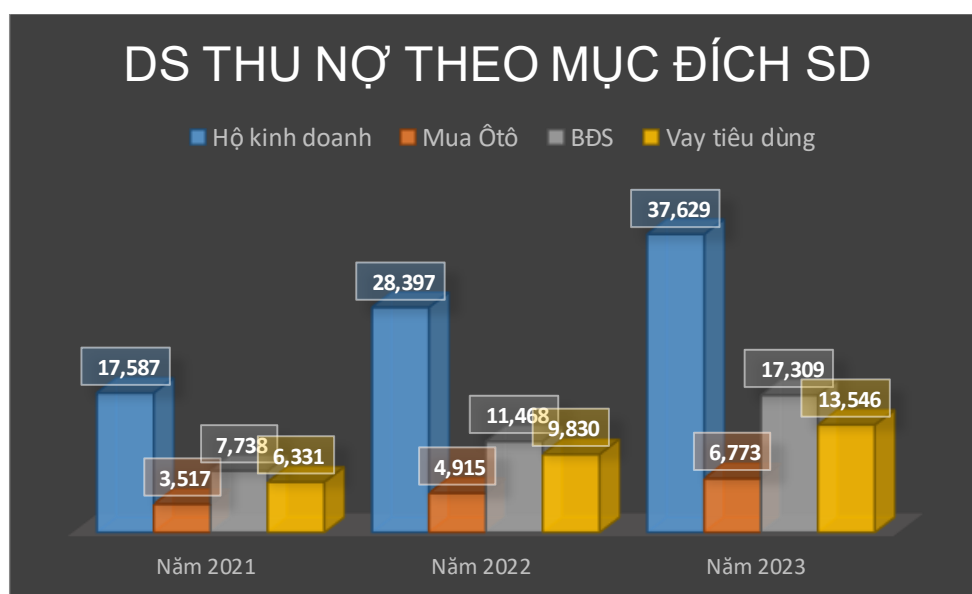
Vào năm 2022 DS thu nợ mua ô tô tăng trưởng khá đều đặn là 4,915 tỷ đồng so với năm 2021 là 3,517 tỷ đồng tăng 1,398 tỷ đồng chiếm 40%. Đến năm 2023 thì DS thu nợ đạt 6,773 tỷ đồng tăng 1,858 tỷ đồng, tỷ lệ tăng là 38%. Nhưng so với năm

2022 thì sự chênh lệch về tỷ trọng ở năm 2023 còn thấp hơn so với 2022 với tốc độ tăng trưởng ngân hàng cần lập đúng phương hướng đề ra để tránh bị nợ xấu, tuy nhiên tốc độ tăng trưởng thấp hơn so với các mục đích sử dụng khác.

Đối với DS thu nợ hộ kinh doanh cũng tăng trưởng ổn định, với tốc độ tăng trưởng ổn định. Điều này cho thấy hoạt động kinh doanh của các hộ gia đình ngày càng phát triển. Năm 2022 DS thu nợ ở hộ kinh doanh là 28,397 tỷ đồng cao hơn so với năm 2021 là 17,587 tỷ đồng và tỷ trọng tăng là 61%. Sang đến năm 2023 thì DS thu nợ hộ gia đình tăng khoảng 37,629 tỷ đồng, tăng so với năm 2022 là 9,232 tỷ đồng và chiếm 33%. Và tốc độ tăng trưởng của mục đích hộ gia đình cao hơn so với mục đích mua ô tô, cho thấy tiềm năng phát triển của lĩnh vực kinh doanh nhỏ lẻ.

DS thu nợ cho vay mua BĐS tăng trưởng mạnh mẽ trong giai đoạn này, với tốc độ tăng trưởng bình quân ổn định. Vào năm 2022 DS thu nợ cho vay BĐS là 11,468 tỷ đồng, năm 2021 là 7,738 tỷ đồng. Chênh lệch giữa năm 2022 so với năm 2021 tăng khoảng 3,730 tỷ đồng và chiếm 48%. Sang năm 2023 thì DS thu nợ cho vay BĐS là 17,309 tỷ đồng và tăng 5,841 tỷ đồng so với năm 2022 và tăng 51% trong năm.

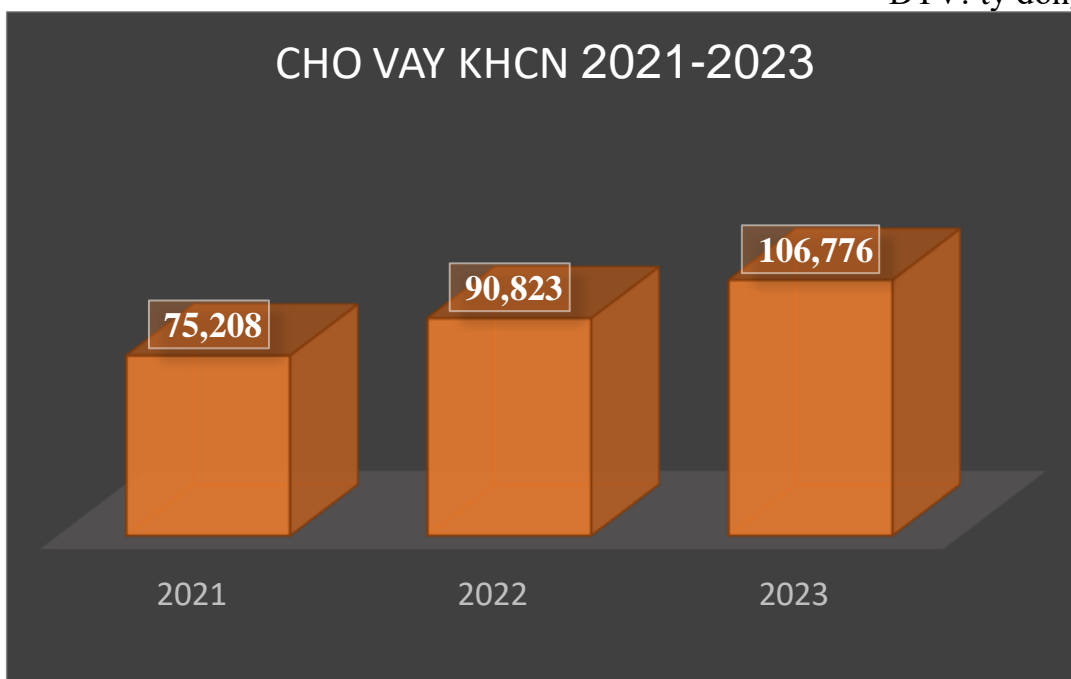
DS thu nợ về việc cho vay tiêu dùng cũng phát triển khá tốt. Năm 2022 DS thu nợ cho vay tiêu dùng là 9,830 tỷ đồng so với năm 2021 thì DS thu nợ tăng 3,498 tỷ đồng tăng 55% so với năm trước đó. Sang năm 2023 thì DS thu nợ cho vay tiêu dùng.



Biểu đồ 2.3 6: DS thu nợ theo mục đích sử dụng 2021-2023

2.3.7 Đánh giá tình hình hoạt động cho vay khách hàng cá nhân

ĐTV: tỷ đồng



Hình 3.3.1 Biểu đồ Cho vay KHCN theo thời hạn từ 2021-2023

Qua phân phân tích hoạt động cho vay KHCN tại VIETBANK trong giai đoạn 2021-2023, em rút ra những đánh giá sau đây:

Sự tăng trưởng khách hàng cá nhân tham gia vay vốn tại Ngân hàng trong 3 năm gần đây có tính khả quan hơn nhưng chưa đạt sự bức phá. Nếu như năm 2021 do vướng đại dịch Covid tổng cho vay khách hàng cá nhân là 75,208 tỷ đồng thì sang năm 2022 đã tăng lên đến 90,823 tỷ đồng. Tuy nhiên ở năm 2023 ta thấy tình hình cho vay lại tăng ít hơn so với năm ngoái, chỉ đạt đến 106,776 tỷ đồng. Dẫu vậy, nhưng thị trường đã dần ổn định và tiếp tục tăng trưởng không ngừng.

Quy mô khách hàng vay của Ngân hàng Việt Nam Thương Tín- Chi nhánh Võ Văn Ngân đã tăng, tuy dư nợ cho vay cao nhưng vẫn chưa thể dẫn đầu trong các Ngân hàng trên khu vực. Bước sang năm 2023, với các thế mạnh về thị trường, và nhu cầu của khách hàng hi vọng Ngân hàng VIETBANK đẩy mạnh giải pháp phát triển hơn về dịch vụ tại Ngân hàng, từ đó kéo khách hàng về Ngân hàng của mình, tăng vị thế cho Ngân hàng VIETBANK- Chi Nhánh Võ Văn Ngân.

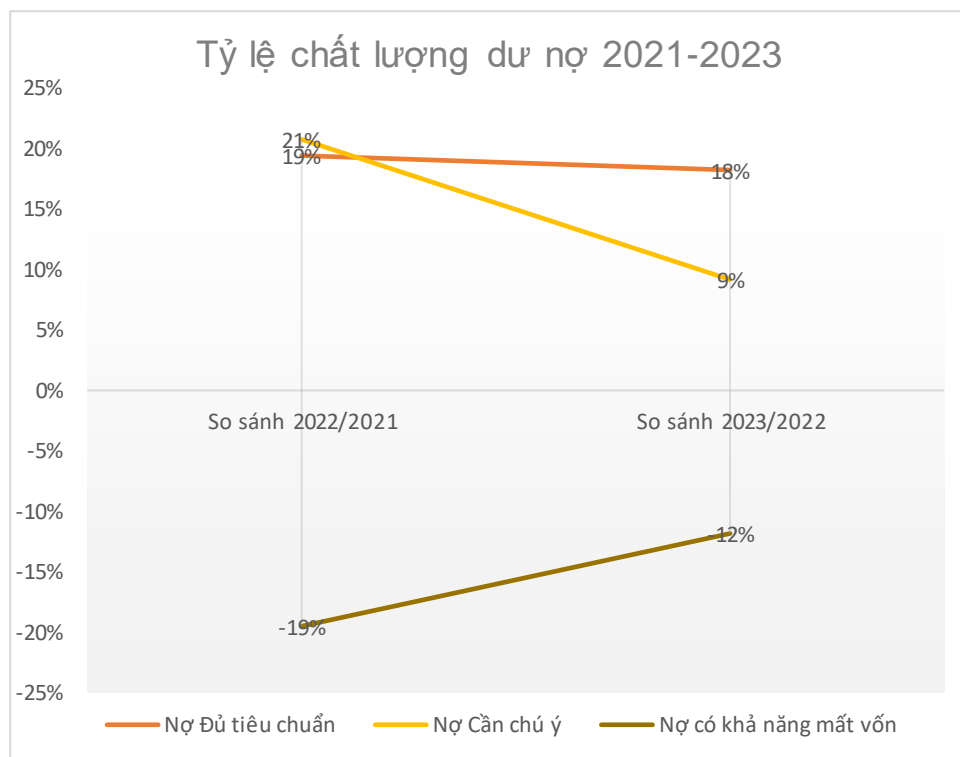
2.3.8 Chất lượng dư nợ của hoạt động cho vay khách hàng cá nhân

Bảng 2. 7: Chất lượng dư nợ của hoạt động cho vay KHCN 2021-2023

ĐVT: Tỷ đồng

Phân loại	2021	2022	2023	So sánh 2022/2021		So sánh 2023/2022	
				Chênh lệch	Tỷ lệ	Chênh lệch	Tỷ lệ
Nợ Đủ tiêu chuẩn	67,687	80,832	95,565	13,145	19%	14,732	18%
Nợ Cần chú ý	5,265	6,358	6,940	1,093	21%	583	9%
Nợ dưới tiêu chuẩn	-	-	-	-	-	-	-
Nợ Nghi Ngờ	-	-	1,068	-	-	1,068	
Nợ có khả năng mất vốn	4,512	3,633	3,203	(880)	-19%	(430)	-12%
Tổng chất lượng dư nợ	75,208	90,823	106,776	15,615	21%	15,953	18%

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín 2021-2023)



Biểu đồ 2.3 7: So sánh tỷ lệ chất lượng dư nợ cho vay KHCN 2021-2023

- Năm 2021 nợ đạt tiêu chuẩn là 67,687 tỷ đồng chiếm 90%, năm 2022 đạt 80,832 tỷ đồng chiếm 89%. Năm 2021 so với 2020 giảm 80,75% do đại dịch Covid; Năm 2022 so với năm 2021 có xu hướng tăng 13,145 tỷ đồng, tỷ lệ là 19.42%. Đến năm 2023 là 95,565 tỷ đồng, nền kinh tế đã dần ổn định.

- Nợ cần chú ý năm 2021 do đại dịch Covid kéo dài làm tăng lên đến 6% so với 2020. Năm 2022 tình hình kinh tế đã dần ổn định giảm nợ chú ý xuống còn 6,358 tỷ đồng chiếm 7%; Năm 2023 so với năm 2022 nợ cần chú ý là 6,940 tỷ đồng.
- Nợ có khả năng mất vốn năm 2021 chiếm 4,512 tỷ đồng chiếm 6%. Năm 2022 chiếm 3,633 tỷ đồng giảm 2% so với năm trước đó; Năm 2023 so với năm 2022 đã giảm còn 3,203 tỷ đồng, tức giảm 430 tỷ đồng, tức giảm 11.82%

2.3.4 Kết quả đạt được và hạn chế của hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín chi nhánh Võ Văn Ngân 2021-2023

Ưu điểm:

VietBank là một trong những NHTM có sự phát triển nhanh và vượt bậc nhất ở Việt Nam thông qua số liệu vốn điều lệ tăng gấp 15 lần so thời điểm thành lập vào năm 2007. Ngân hàng Vietbank thành công tạo dựng được niềm tin nơi khách hàng trong suốt 12 năm qua không chỉ nhờ uy tín mà còn gồm cả sự đa dạng trong sản phẩm cho vay, dịch vụ, thái độ phục vụ của CBTD,...

Lãi suất vay tín chấp thường ở mức cao hơn so với vay thế chấp. Với mức Lãi Suất được áp dụng tại Vietbank là 19%/năm. Theo đó, VietBank căn cứ vào từng đối tượng khách hàng và thời hạn vay vốn để đưa ra mức Lãi Suất cụ thể.

Dư nợ cho vay KHCN phát triển đều qua các năm, chứng minh cho ta thấy nhu cầu vay vốn của xã hội ngày càng tăng cao

Tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu giảm xuống đáng kể từ sau mùa dịch Covid 19 cho thấy sự nỗ lực đáng khích lệ của CBTD và ban lãnh đạo VIETBANK. Đây là một tín hiệu tốt, một dấu hiệu đáng mừng cho hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Võ Văn Ngân nói riêng và VIETBANK nói chung.

Ngân hàng VIETBANK có sự sắp xếp lại mô hình quản lí, cơ cấu các phòng ban đã tạo ra đường lối phát triển tốt cho ngân hàng.

Hạn chế

Bên cạnh chính sách cho vay lãi suất ưu đãi, VIETBANK vẫn còn nhiều hạn chế nên chưa thu hút được lượng khách hàng lớn như:

Thủ tục, hồ sơ vay còn tương đối phức tạp, chưa thật sự dễ tối ưu hóa. Khách hàng muốn vay cần cung cấp nhiều giấy tờ, hồ sơ, chứng minh tài chính cá nhân nên mất nhiều thời gian. Các điều kiện để lên hồ sơ còn nhiều mặt hạn chế, dẫn đến tuy hiệu quả cho vay đạt DS tốt, song, vẫn chưa thật sự đạt đến ngưỡng bức phá. Ngân hàng nên có biện pháp rút nhanh quá trình thẩm định, tối ưu hóa các thủ tục hồ sơ để tiếp cận được với nguồn khách hàng lớn hơn.

Hình thức cho vay chưa thật sự đa dạng và phong phú. Dù rằng VIETBANK vẫn ngày càng phát triển về mặt Sản phẩm tín dụng. Song, vẫn chưa thật sự đa dạng so với mặt bằng chung của các NHTM lớn hiện nay.

Hoạt động Marketing chưa thật sự được lan truyền rộng rãi đến mọi người. Các cách thức quảng bá thương hiệu chưa thật sự có độ chiếm sóng cao. VIETBANK có xuất phát điểm là một ngân hàng tư nên việc tiếp cận với lượng lớn khách hàng cần có sự cố gắng nhiều hơn nữa trong tương lai.

Cơ sở vật chất còn thô sơ, sự cố kỹ thuật tại các phòng giao dịch chưa được khắc phục triệt để khó tránh khỏi sự gián đoạn trong quá trình làm việc. Nên có sự cải tiến môi trường làm việc để thúc đẩy nhanh quá trình CBTD xử lý hồ sơ, giấy tờ, hoặc khi thực hiện các thao tác nghiệp vụ được mượt mà hơn mà không bị cản trở bởi các tình trạng đứng máy, hư hỏng,...

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương III bài báo cáo trình bày cụ thể quy trình cho vay và quy định chung của hoạt động cho vay khách hàng cá nhân. Nêu ra quy định về tài sản đảm bảo, các danh mục sản phẩm.

Nội dung chủ yếu trình bày về tình hình hoạt động cho vay của ngân hàng qua các chỉ tiêu về DS cho vay và dư nợ cho vay. Đồng thời còn đánh giá tình hình hoạt động cho vay, phân tích chất lượng dư nợ qua hoạt động cho vay của Vietbank – CN Võ Văn Ngân.

Hơn nữa, chương 2 cũng nêu ra những thực trạng, thuận lợi và khó khăn của Ngân hàng. Từ đó, có thể đưa ra những nhận định, cái nhìn khách quan về hiệu quả hoạt động cho vay tại VIETBANK. Bên cạnh đó, làm tiền đề để viết tiếp Chương 3, đưa ra những giải pháp, những bước đi mới, phù hợp với sự cấp thiết của quá trình tham gia vào phát triển cùng với ngân hàng thế giới.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ

NHÂN NGÂN HÀNG VIỆT NAM THƯƠNG TÍN

3.1 Định hướng phát triển cho NHTMCP Việt Nam Thương Tín-CN Võ văn Ngân

VIETBANK hiện đang đà phát triển mỗi ngày. Song, để duy trì và bứt phá hơn thì cần có những tầm nhìn xa và phát triển các nhân tố tốt tác động và khắc phục những nhân tố xấu làm ảnh hưởng đến ngân hàng.

Bên cạnh đó, những yếu tố quan trọng nhằm tối ưu hóa hiệu suất hoạt động kinh doanh và đáp ứng đủ nhu cầu cho vay cũng cần được xác định và định hướng.

Đầu tiên, ngân hàng cần tập trung vào việc cung cấp đa dạng hơn các sản phẩm cho vay như vay mua ô tô, mua nhà, hộ kinh doanh, vay tiêu dùng cho đến vay cá nhân hoặc đầu tư vào giáo dục. Việc này giúp Ngân hàng thu lại một lượng KH lớn trong tương lai. Thêm vào đó, nên tập trung nâng cao chất lượng dịch vụ về các món vay như giải ngân số tiền vay cao hơn với mức lãi suất ưu đãi hơn. Lãi suất nên được cố định trong suốt thời gian vay vốn, phát triển thêm vay tín chấp, cho vay không có TSBD để tiếp tục giữ và thu hút KH.

Để trở thành một trong những “đối tác” ưu tiên, một sự lựa chọn đáng tin của Khách hàng thì VIETBANK cần nghiên cứu những các giải pháp tài chính hiệu quả, ưu việt hơn nữa. Thêm nữa, ngân hàng không quên việc cấp thiết trong công cuộc tái tạo, phát triển tốt hơn cơ cấu tổ chức, bộ máy ban quản lí, CBTD có chuyên môn cao để phục vụ khách hàng một cách nhanh chóng, chính xác.

Định hướng mở rộng và phát triển thị phần trong lĩnh vực cho vay KHCN thông qua việc mở rộng các CN/PDG, tiếp cận được với nhiều nguồn khách hàng hơn nữa. Với những kế hoạch đề ra, VIETBANK mang tầm nhìn trở thành ngân hàng TMCP hàng đầu, dẫn đầu trong hệ thống những ngân hàng bán lẻ.

3.2 Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay KHCN CN Võ Văn Ngân

3.2.1 Tối ưu hóa quá trình thẩm định và hồ sơ, thủ tục vay vốn cho khách hàng

Nhận thức được sớm các khoản vay có khả năng bị mất vốn hay không thu hồi được, dựa vào đó có phương án xử lý là việc vô cùng quan trọng, song, việc loại bỏ bớt các điều kiện có phần nghiêm khắc cũng là một việc làm cấp thiết để thu hút một lượng khách hàng lớn đến mở hồ sơ vay.

Tiếp tục tân trang các trang thiết bị được sử dụng trong các hoạt động của ngân hàng để nâng cao trải nghiệm, sự thuận tiện cho CBTD trong quá trình làm việc. Bên cạnh đó, việc tối ưu hóa công nghệ trên các app, hệ thống ngân hàng online để nâng cao trải nghiệm, tạo sự dễ dàng cho KH nâng cao sự yêu thích của KH đối với thương hiệu cũng là một trong những điểm cần lưu ý, quyết tâm và nỗ lực hết mình cùng với Ngân hàng Hội sở trong việc thực hiện slogan thương hiệu “Đồng hành cùng phát triển”

Rút ngắn thời gian xét duyệt hồ sơ và thời gian thông báo kết quả xét tín dụng. Xét về tâm lý chung của khách hàng luôn muốn sự giải quyết nhanh chóng trong công việc nên việc kéo dài thời gian thẩm định hồ sơ có thể làm giảm nhu cầu của khách hàng, không tạo được thiện cảm với thương hiệu ngân hàng VIETBANK. Bên cạnh đó, việc thủ tục và các hồ sơ cần có được giảm bớt cũng giúp KH tiết kiệm được thời gian và chi phí phát sinh không đáng có. Không những vậy, việc này cũng giúp giảm bớt áp lực cho CBTD trong việc “bán vay”

3.2.2 Tạo ra nhiều sản phẩm cho vay phù hợp với nhiều đối tượng khách hàng

Cung cấp cho KH những cái tên sản phẩm tín dụng “hấp dẫn, đa dạng, tiện ích” để phù hợp với đối tượng khách hàng này. Nâng cao chất lượng thông qua cải tiến quy trình nghiệp vụ nhằm rút ngắn thời gian giao dịch cho khách hàng. Nắm bắt kịp thời những nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, phát triển nhanh trên cơ sở sử dụng đòn bẩy công nghệ hiện tại để cung cấp cho khách hàng trọn gói sản phẩm dịch vụ: “tài chính cá nhân, ngân hàng điện tử.”

Cung cấp các dịch vụ tài chính ngân hàng hàng đầu với các sản phẩm dịch vụ tốt nhất và nâng cao chất lượng tín dụng thông qua các công tác thu hồi nợ, xóa nợ xấu, nợ khó đòi.

Phát triển đa dạng đầy đủ tất cả các sản phẩm để có thể đáp ứng tối đa nhu cầu khách hàng. Nhưng có lựa chọn tập trung phát triển một số sản phẩm cho vay chủ yếu của ngân hàng.

Xây dựng chiến lược kinh doanh rõ ràng, cụ thể đối với hoạt động cho vay tiêu dùng:

Tăng cường công tác quản trị rủi ro, quản lý rủi ro của ngân hàng nhằm phát triển bền vững, mang lại những thành tựu xứng đáng

Cung cấp các dịch vụ tài chính ngân hàng hàng đầu với các sản phẩm dịch vụ tốt nhất và nâng cao chất lượng tín dụng thông qua các công tác thu hồi nợ, xóa nợ xấu, nợ khó đòi.

Tạo sự bứt phá mạnh mẽ trong tăng trưởng cơ sở KH, đồng thời gắn chặt tăng trưởng với chất lượng, tiếp tục kiên định với định hướng lấy KH doanh nghiệp vừa và nhỏ, KH cá nhân làm động lực tăng trưởng thông qua việc tiếp tục phân nhóm, phân đoạn KH đều có chính sách ứng xử phù hợp, mang lại nhiều hơn nữa tiện ích và giá trị gia tăng cho KH

Tiếp tục triển khai lộ trình ứng dụng công nghệ thông tin vào các hoạt động của ngân hàng để nâng cao trải nghiệm, sự thuận tiện cho KH. Tạo ra các giá trị riêng không chỉ mở rộng KH mới mà còn tận dụng mối quan hệ bền vững với KH; quyết tâm và nỗ lực hết mình cùng với Ngân hàng Hội sở trong việc thực hiện slogan thương hiệu “Đồng hành cùng phát triển”

3.2.3. Đẩy mạnh hoạt động Marketing quảng bá ngân hàng cùng các sản phẩm cải tiến

Hiện nay trên địa bàn Hồ Chí Minh có nhiều ngân hàng TMCP lớn nhỏ. Không xét đến những ngân hàng nước ngoài khác, chỉ tính riêng những ngân hàng trong nước cũng đã có những cạnh tranh gay gắt với nhau. Với số lượng ngân hàng đông đảo như vậy tất yếu sẽ có sự cạnh tranh gay gắt khốc liệt cũng như phân chia khu vực khách hàng. “Khách hàng là yếu tố quan trọng nhất để đảm bảo sự thành công và tiềm năng phát triển của một ngân hàng”. Do đó, VIETBANK cần xây dựng cho mình một chiến lược kinh doanh hợp lý, việc xác định rõ được nhu cầu của chính khách hàng

và quảng bá được ưu thế của mình, chạm được đến nhu cầu ẩn giấu đó bên trong KH sẽ là một bước tiến nhảy vọt cho VIETBANK

Cần nghiên cứu áp dụng cách phân loại nhóm nợ dựa trên cơ sở rủi ro và trích lập dự phòng rủi ro theo các chuẩn mực quốc tế để nhằm nâng cao uy tín của ngân hàng. Tạo các mối quan hệ tốt với khách hàng nhằm giữ chân khách hàng. Đối với những khách hàng lâu năm thì cần có nhiều ưu đãi cũng như tạo điều kiện thuận lợi hơn trong công tác cho vay, bên cạnh đó thì ngân hàng nên chủ động tìm kiếm các khách hàng mới đa dạng hơn. Thật không quá khi “Áp dụng những chính sách mới, ưu đãi một cách mềm dẻo và hợp lý” là nhiệm vụ cấp thiết ở thời điểm hiện tại. Từ đó, vận dụng các cơ chế một cách linh hoạt hơn nhưng vẫn nằm trong khuôn khổ pháp luật cho phép. Làm đơn giản hóa các thủ tục cho vay trong điều kiện có thể chấp nhận được nhưng vẫn phải đảm bảo hiệu quả và an toàn.

Bên cạnh đó là CBTD giỏi về nghiệp vụ, tận tụy với công việc, giao tiếp trực tiếp với khách hàng, cần phải lịch sự vui vẻ. Khi giải quyết công việc thì cần phải có tinh thần nghiêm túc, khẩn trương và thực hiện một cách nhanh chóng nhưng vẫn phải bảo đảm tính chính xác tuyệt đối. CBTD cần có sự khiêm tốn và tôn trọng, bình đẳng trong việc giao tiếp với khách hàng để họ luôn cảm thấy thoải mái ngay cả khi họ không vay.

3.2.4 Xây dựng một bộ máy nội bộ vững chắc, chuyên nghiệp

Sau danh tiếng riêng của Ngân hàng, điều quan trọng sẽ để lại ấn tượng và quyết định việc KH hài lòng và “ở lại” với Ngân hàng hay không chính là Cán bộ tín dụng (CBTD).

Việc xây dựng, thiết lập một hệ thống bộ máy quản lý nội bộ vững chắc sẽ góp phần to lớn đến sự phát triển của ngân hàng. Bên cạnh đó, CBTD là người tiếp xúc trực tiếp với KH, cần có thái độ nhã nhặn, tôn trọng và lịch sự dù KH có đủ điều kiện vay hay không. Các qui định về đạo đức cần được đề ra và buộc chấp hành một cách nghiêm ngặt, không quên đi những giá trị tốt đẹp và Ngân hàng hướng tới trong quá trình phát triển từ ngày thành lập đến nay. Bằng cách này, công tác kiểm tra sẽ được thực hiện một cách trọn vẹn, tránh được những suy thoái đạo đức đáng lên án, vi phạm quy tắc nghề nghiệp.

3.2.5 Tăng tỷ trọng và đẩy mạnh các sản phẩm cho vay có tiềm năng

Bên cạnh những bước tiến tốt trong cho vay theo “Hộ kinh doanh”, các sản phẩm cho vay như “Vay mua Ô tô” cũng mang một tiềm năng phát triển đột phá trong tương lai. Nhu cầu sử dụng xe ô tô ngày càng tăng, VIETBANK nên nắm bắt xu hướng phát triển, nâng cao các hoạt động quảng cáo về lãi suất giúp KH có cơ hội trải nghiệm mua trả góp Ô tô với lãi suất thấp. Từ đó kích thích nguồn cầu trên thị trường xe cộ, thúc đẩy nhu cầu sở hữu một sản phẩm ưu việt thông qua sự hỗ trợ vốn từ ngân hàng.

Bên cạnh đó, không quên tiếp tục duy trì chế độ khen thưởng, cổ vũ, giao chỉ tiêu bán vay, KPI cho CBTD bán sản phẩm cho vay mua Ô tô

3.2.6 Mở rộng mạng lưới Chi nhánh/PGD

Ngày nay các ngân hàng ngày càng thu hút được sự chú ý của khách hàng qua “sự phủ sóng”, có mặt ở khắp mọi nơi. KH sẽ dễ dàng biết đến một “thương hiệu” cho vay nếu thấy nó xuất hiện thường xuyên trên những đoạn đường họ đi, những nơi họ đến. Qua đó, thấy được tầm quan trọng của việc mở rộng mạng lưới các chi nhánh, các điểm giao dịch, cây ATM,...

Bên cạnh đó, việc ngân hàng ngày càng mở cửa thêm nhiều CN/PGD càng chứng minh sự phát triển trong hoạt động kinh doanh, tạo được niềm tin cho KH yên tâm mở thẻ, làm hồ sơ vay, gửi tiết kiệm. Địa bàn Hồ Chí Minh là một ví trí “đắc địa” khi nó tập trung lượng lớn dân cư, việc mở rộng các PGD ở địa điểm này là một quyết định đúng đắn. VIETBANK hiện có hội sở nằm tại Quận 3, là một khu có vị trí thuận lợi để làm cơ quan đầu não thu hút những KH tiềm năng.

3.2.7 Duy trì lãi suất ưu đãi

Cùng với sự xuất hiện của càng nhiều ngân hàng hiện nay, lãi suất ở mỗi ngân hàng có mức cạnh tranh gay gắt. VIETBANK hiện đang được KH ưu tiên lựa chọn bởi mức lãi suất ưu đãi, hấp dẫn. Do đó, việc duy trì trở thành việc quan trọng mà ngân hàng cần để tâm. Nhằm để đa dạng hóa các nguồn khách hàng tiềm năng, VIETBANK cần phải có sự đa dạng trong việc áp những mức lãi suất khác nhau cho những nhu cầu, mục đích vay khác nhau. Bên cạnh đó, ngoài quan tâm đến sự hài

lòng của khách hàng, cũng cần đề tâm đến lợi ích về mặt kinh tế của chính Ngân hàng.

3.3 Kiến nghị

3.3.1 Kiến nghị dành cho NHNN:

Là đầu chốt cho các NHTM phát triển, NHNN cần phải tạo điều kiện thuận lợi hết mức có thể để các NHTM phát triển hơn nữa. Các thủ tục hành chính cần được cải tiến, tối ưu hóa để quá trình cho vay, thế chấp TSDB diễn ra thuận lợi hơn. Các cơ quan thẩm quyền cao của bộ máy NHNN tích cực phối hợp, dẫn đường, cho phép các hoạt động diễn ra thuận lợi, dễ dàng.

Nỗ lực duy trì hệ thống tiền tệ quốc gia, tạo cơ hội cho các tổ chức, hệ thống tiền tệ được hình thành và phát triển. Vững chắc về hành lang pháp lý nhằm nâng cao hiệu quả của quá trình xử lý cho vay.

3.3.2 Kiến nghị cho VIETBANK

Đối với Hội sở

Tập trung nghiên cứu và đa dạng hơn nữa các sản phẩm cho vay mang tính cạnh tranh cao trên thị trường hiện nay.

Kết hợp các qui trình tín dụng một cách thống nhất với các văn bản cập nhật, bổ sung về qui định.

Thành lập cơ cấu CBNV chuyên nghiệp, có trách nhiệm trong quá trình làm việc với khách hàng

Đặt chỉ tiêu đánh giá tăng trưởng cho từng giai đoạn, từng thời kỳ và giám sát hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

Khuyến khích, trao thưởng cho những cá nhân xuất sắc trong nhiệm vụ, công việc được giao.

Thường xuyên tạo các buổi team building, các buổi giao lưu giữa hội sở và những chi nhánh khác, thắt chặt tình cảm giữa các CBNV, tạo cơ hội để mọi người học hỏi lẫn nhau cùng phát triển

Đối với PGD Võ Văn Ngân

Tăng hạn mức cho vay để thu hút nguồn khách hàng và giữ chân khách hàng thân thuộc của Chi nhánh. Đặc biệt là những khách hàng cũ, cần có chính sách ưu đãi đặc biệt hơn để tạo dựng niềm tin và sự yêu thích đến từ khách hàng

Chuyên nghiệp hơn trong tác phong, phục vụ, giải quyết sự cố khi khách hàng tiềm đến PGD. Đơn giản hóa các thủ tục hồ sơ, lắng nghe nhu cầu và mong muốn của khách hàng rồi tư vấn một sản phẩm tín dụng phù hợp.

Rút ngắn thời gian giải ngân. Yếu tố này phụ thuộc vào khâu thẩm định của phis ngân hàng và sự trung thực từ phía khách hàng. Có biện pháp quản lí rủi ro phù hợp để phòng nợ xấu, nợ có khả năng mất vốn. Tập trung thu hồi nợ hàng tháng và đề nghị chuyển đổi nhóm nợ cho khách hàng phù hợp theo qui định.

Đề ra và thực hiện các chương trình ưu đãi để thu hút khách vãng lai đủ điều kiện sử dụng các sản phẩm tín dụng, tiền gửi tại PGD Võ Văn Ngân.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Việc nâng cao hoạt động cho vay KHCN tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân không chỉ là một nhiệm vụ quan trọng mà còn là một thách thức đối với ngân hàng trong bối cảnh thị trường tài chính đang càng ngày càng cạnh tranh gay gắt. Để đạt được sự thành công trong lĩnh vực này, ngân hàng cần phải áp dụng một loạt các giải pháp linh hoạt và hiệu quả, từ việc quản lý rủi ro đến việc tối ưu hóa quy trình vay và tăng cường tư vấn hỗ trợ khách hàng.

Một trong những giải pháp quan trọng nhất để nâng cao hoạt động cho vay KHCN là tăng cường quản lý rủi ro. Việc này đòi hỏi ngân hàng phải có một hệ thống đánh giá rủi ro toàn diện và chặt chẽ, từ việc phân tích dư nợ hiện tại đến việc định giá rủi ro trong tương lai. Bằng cách đánh giá và quản lý rủi ro một cách chuyên nghiệp, VietBank có thể giảm thiểu rủi ro vay và đảm bảo tính ổn định của hệ thống tín dụng.

Đồng thời, việc đa dạng hóa sản phẩm vay cũng là một giải pháp quan trọng. VietBank cần phải phát triển các sản phẩm vay phong phú và linh hoạt, từ vay mua ô tô đến vay mua nhà,..., nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng. Việc này không chỉ tạo ra sự lựa chọn cho khách hàng mà còn giúp ngân hàng tăng cường sức cạnh tranh trên thị trường.

KẾT LUẬN BÁO CÁO

Giai đoạn từ năm 2021-2023 đã trải qua những sự thay đổi chóng mặt liên tục của lãi suất trên thị trường do hậu Covid 19 đến khi nền kinh tế dần hồi phục. Điểm này vừa là một điểm sáng tích cực nhưng đồng thời cũng ẩn chứa những thách thức tiềm tàng không nhỏ đối với nền kinh tế nói chung và các Ngân hàng thương mại nói riêng. Song, việc phát triển của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín nói riêng vẫn đang trên đà đi lên nhờ nguồn lợi thu lại về dịch vụ cho vay.

Dẫu vậy, quá trình hội nhập kinh tế vẫn đang diễn ra sự cạnh tranh sâu sắc. Điều này đòi hỏi VIETBANK phải có chính sách thúc đẩy sự tăng vọt trong cơ cấu hoạt động kinh doanh

Trên cơ sở áp dụng tối ưu những phương pháp nghiên cứu, mục tiêu và phạm vi nghiên cứu, đề tài khóa luận đã khai thác hiệu quả hiện trạng cho vay KHCN tại VIETBANK kèm theo một số đóng góp đáng chú ý

Việc tăng cường tư vấn và hỗ trợ khách hàng cũng là một yếu tố quan trọng. Đội ngũ nhân viên tư vấn cần được đào tạo chuyên sâu về sản phẩm và dịch vụ của ngân hàng, từ việc phân tích tài chính đến việc quản lý nợ. Bằng cách này, VietBank có thể giúp khách hàng đưa ra những quyết định thông minh và hiệu quả về tài chính cá nhân. Tuy nhiên, với sự chuyên nghiệp và sự cam kết của toàn bộ đội ngũ, VietBank có thể thành công trong việc cung cấp các giải pháp tài chính linh hoạt và hiệu quả cho khách hàng, đồng thời đảm bảo tính bền vững của hệ thống tài chính và đóng góp tích cực vào sự phát triển KT-XH của đất nước.

Việc phân tích thực trạng hoạt động cho vay KHCN đã đem lại những kết quả quan trọng. Tuy nhiên, việc nhận biết và giải quyết các vướng mắc, hạn chế trong hoạt động này cũng là điều cần thiết để thúc đẩy tăng trưởng hạn mức vay vốn trong tương lai. Điều này có thể bao gồm cải thiện quy trình đánh giá rủi ro, nâng cao hiệu suất kiểm soát tín dụng và tăng cường khả năng đối phó với các rủi ro tài chính.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Sách Các Nghiệp Vụ Ngân hàng Thương mại – Dương Hữu Hạnh MPA 1973 - NXB Lao Động (2012)
2. Sách Cẩm nang Nghiệp vụ Ngân hàng và Tín dụng – Nguyễn Đình Hùng – NXB Kinh tế TP.HCM (2018)
3. Sách Tín dụng Ngân hàng – TS. Lê Văn Tế -NXB Lao Động (2017)
4. Sách Quản trị Ngân hàng Thương mại Hiện đại – TS Nguyễn Đăng Đòn – NXB Phương Đông (2012)
5. Luận Văn Mở rộng phát triển vay tiêu dùng BIDV Chi nhánh Nam Từ Liêm – Trần Phương Nam (2019)
6. Sách Tiền và Hoạt động Ngân hàng – TS Lê Vinh Danh (2018)
7. Sách Hiểu hết về tiền – How Money Works – Tom Mathews (2020)
8. Sách Khủng hoảng tài chính: Những điểm báo trước giờ G – Zero hour (2019)
9. TS. Lê Xuân Nghĩa: “Đừng nhìn ngân hàng dưới con mắt người cho vay như chủ nợ và con nợ” – Báo Tài Chính (2023)
10. Capitalism and Freedom by Milton Friedman - Milton Friedman (2009)