CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CHO VAY KHCN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI (NHTM)

1.1. Cơ sở lý luận cho vay NHTM

1.1.1. Khái niệm cho vay tại NHTM

Theo như quy định tại khoản 16, Điều 4 của Luật các Tổ chức tín dụng năm 2010 thì hoạt động cho vay chính của NHTM là cấp tín dụng. NHTM hoạt động chủ yếu vì mục đích lợi nhuận, thường xuyên là nhận tiền gửi của khách hàng để cấp tín dụng và thực hiện nghiệp vụ chiết khấu và làm phương tiện thanh toán. Đối với tư cách là tổ chức kinh doanh, hoạt động của NHTM dựa trên cơ sở chế độ hạch toán kinh tế, nhằm mục tiêu lợi nhuận. NHTM được pháp luật cho phép thực hiện rộng rãi các loại nghiệp vụ kinh doanh ngân hàng, như: nhận tiền gửi có kì hạn, không kì hạn; thực hiện nghiệp vụ chiết khấu; dịch vụ thanh toán; huy động vốn bằng cách phát hành chứng chỉ nhận nợ...

1.1.2. Chức năng của NHTM

Theo giáo trình của NHTM, của tác giả Hoàng Đức được tái bản lần thứ nhất vào năm 2018, tác giả đã cho thấy NHTM trong cơ chế thị trường qua 3 chức năng cơ bản như sau:

- **Trung gian tài chính**

NHTM đang đóng vai trò là một định chế tài chính, đứng ra tập trung các nguồn vốn tạm thời từ các tổ chức, cá nhân trong nền kinh tế và điều chuyển cho các cá nhân có nhu cá nhân, tổ chức có nhu cầu về vốn, góp phần đẩy nhanah tốc độ nguồn vốn làm điều tiết nền kinh tế. Mặt khác, thì NHTM cũng được coi là một chủ thể tham gia trên thị trường tài chính với các hoạt động đầu tư sinh lời, cung cấp các dịch vụ tài chính khác trong nền kinh tế, và cũng đồng thời tham gia vào việc phân phối tài chính cho nền kinh tế.

- **Trung gian thanh toán**

Trong đó NHTM cũng đang đóng vai trò là người quản lý tiền gửi thanh toán của khách hàng, do đó NHTM thực hiện chức năng này bằng cách giao dịch và thanh

toán theo yêu cầu của khách hàng và luôn tuân thủ theo pháp luật. Nhờ chức năng thanh toán của ngân hàng, mà khách hàng có thể tiết kiệm được thời gian và chi phí, làm thúc đẩy quá trình kinh doanh, lưu thông hàng hóa và gia tăng tốc độ luân chuyển của nguồn vốn.

❖ **Tạo tiền**

NHTM phản ánh được bản chất của ngân hàng là chức năng tạo tiền, với mục tiêu tìm kiếm lợi nhuận, nhưng chức năng này đòi hỏi phải có sự tham gia và đóng góp từ nhiều ngân hàng, khách hàng. Mỗi hoạt động kinh doanh trong hệ thống ngân hàng đều mang những đặc điểm riêng và đồng thời cùng đóng góp vào chức năng tạo tiền của ngân hàng và nền kinh tế. Khả năng tạo tiền của NHTM và đáp ứng yêu cầu thanh toán và chi trả của xã hội. Điều này góp phần tăng cường lượng tiền phục vụ nhu cầu luân chuyển và phát triển của nền kinh tế.

1.1.3. Vai trò cho vay tại NHTM

❖ **Đối với nền kinh tế**

Hoạt động cho vay của NHTM làm thúc đẩy quá trình giúp nền kinh tế phát triển. Hỗ trợ nguồn vốn cho nền kinh tế, kích thích người dân tham gia vào các hoạt động nâng cao đời sống, tinh thần. Việc tăng cường tiêu thụ hàng hóa cũng giúp thúc đẩy hoạt động sản xuất và dịch vụ. Với mức độ tiêu thụ tăng cao, các DN sẽ phải sản xuất nhiều hơn để đáp ứng nhu cầu của thị trường. Điều này không chỉ tạo ra cơ hội cho các DN mà còn thúc đẩy sự tăng trưởng cho các ngành công nghiệp. Ví dụ, trong sản xuất, việc tăng cường tiêu thụ hàng hóa có thể dẫn đến việc mở rộng nhà máy, nâng cao công nghệ sản xuất và tăng cường hệ thống phân phối. Điều này không chỉ thúc đẩy sự đổi mới mà còn tạo ra cơ hội cho sự cạnh tranh và sự phát triển bền vững của nền kinh tế.

❖ **Đối với NHTM**

Việc cho vay của NHTM là hoạt động thu về lợi nhuận cho chính ngân hàng. Vì thế việc cho vay đạt hiệu quả, an toàn là điều quan trọng cấp thiết đối với ngân hàng và quyết định rất lớn đối với sự phát triển của ngân hàng. Ngân hàng cần có thêm nhiều chiến lược cho vay hợp lý phù hợp với điều kiện thực tế của ngân hàng

cũng như với tình hình thực tế của thị trường, để có thể đưa ra được các chính sách phù hợp giúp tạo ra sự đóng góp và phát triển của toàn hệ thống. Tiền lãi được thu thông qua các hoạt động cho vay chiếm tỷ lệ lớn trong doanh thu của ngân hàng. Khi ngân hàng cho vay thì tiền lãi sẽ tăng lên nhưng cần phải chú ý thêm về chiều sâu, chất lượng của các khoản vay, khả năng thu hồi vốn. Nếu ngân hàng quản lý được chặt chẽ các khâu này thì chắc chắn tiền lãi mà ngân hàng đem về sẽ tăng vượt trội. Dẫn đến chất lượng các khoản vay được nâng cao giúp ngân hàng tồn tại và phát triển mạnh mẽ.

❖ **Đối với người tiêu dùng**

Đối với nền kinh tế đang phát triển dồi dào như Việt Nam hiện nay thì người dân có nhu cầu ngày càng cao trong hoạt động về đời sống vật chất, tinh thần. Nhưng không phải ai cũng có điều kiện để ngày càng nâng cao đời sống của mình, nên hoạt động cho vay của ngân hàng đã ra đời và là công cụ giúp họ thực hiện được điều đó. Nguồn vốn mà khách hàng nhận được trong quá trình đi vay sẽ giúp khách hàng có nguồn kinh phí để thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh, mua ô tô, BĐS, hộ gia đình và đầu tư nhằm giảm được chi phí huy động và chủ động hơn trong công việc thanh toán các khoản nợ đã vay. Hoạt động cho vay của ngân hàng cũng mang lại nhiều lợi nhuận, giúp khách hàng có thể cải thiện được đời sống, gia tăng sản xuất, tạo được nhiều của cải hơn cho xã hội.

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

1.2.1. Khái niệm cho vay KHCN tại NHTM

Cho vay KHCN là loại hình cho vay của các NHTM tập trung vào đối tượng khách hàng là những cá nhân, hộ gia đình có nhu cầu vay vốn để thực hiện các dự án, phương án hay những dịch vụ và đầu tư phát triển, hoặc có thể là các cá nhân có nhu cầu vay vốn để tiêu dùng. Dịch vụ cho vay là hình thức mà trong đó NHTM đóng vai trò là người chuyển nhượng quyền sử dụng vốn của mình cho khách hàng cá nhân hoặc hộ gia đình sử dụng trong một thời gian nhất định và phải hoàn trả gốc và lãi với mục đích phục vụ đời sống hay phục vụ sản xuất kinh doanh dưới hình thức hộ kinh doanh cá thể.

1.2.2. Đặc điểm cho vay KHCN tại NHTM

❖ **Quy mô các khoản vay nhỏ nhưng số lượng các khoản vay rất lớn**

Các khoản cho vay tiêu dùng thường có giá trị nhỏ, khác với các khoản cho vay trong SXKD. Khách hàng khi tìm đến ngân hàng với mục đích vay tiêu dùng thường có nhu cầu vốn không quá lớn vì các hàng hóa dịch vụ tiêu dùng thường không quá đắt đỏ. Tuy nhiên, nếu người tiêu dùng vay để mua nhà, sửa chữa nhà thì quy mô những món vay này không quá lớn đối với ngân hàng vì khi cho vay tiêu dùng đối với các mục đích trên thì khách hàng phải có sự tích lũy một phần trước đó.

❖ **Các khoản cho vay có độ rủi ro cao**

Cho vay KHCN có độ rủi ro khá cao trong bảng danh mục cho vay của ngân hàng. Chịu tác động từ những yếu tố khách quan như môi trường kinh tế xã hội, môi trường tự nhiên (thiên tai, hạn hán, lũ lụt,...)

Tính chu kỳ của hoạt động cho vay KHCN với nhu cầu vay vốn tỷ lệ thuận với sự tăng trưởng của nền kinh tế. Nó tăng lên khi nền kinh tế phát triển, khiến người dân tin tưởng vào khoản thu nhập của mình trong tương lai và sẵn sàng vay tiền để được sử dụng trước những hàng hóa cao cấp phục vụ đời sống. Ngược lại, khi nền kinh tế rơi vào suy thoái, hạn hán, dịch bệnh, mất mùa khiến người tiêu dùng chỉ dám yêu cầu mức sống đảm bảo cũng như nhu yếu phẩm hằng ngày và hạn chế việc đi vay từ ngân hàng.

Đối với cho vay tiêu dùng là cá nhân hay hộ gia đình thì các thông tin về khách hàng cũng như sức khỏe, công việc có thể có độ chính xác không quá cao do khách hàng cố tình giữ kín hoặc che giấu nó. Tuy nhiên, khả năng trả nợ của khách hàng sẽ thay đổi nhanh chóng khi thay đổi môi trường làm việc, tình trạng sức khỏe của mình. Nếu người vay bị chết hoặc ốm hay bị mất việc thì ngân hàng sẽ khó thu được nợ. Ngân hàng có thể sẽ phải đối mặt với những trường hợp cũng như khách hàng cố tình lừa đảo và cũng như không có thiện chí trả nợ. Do vậy, dù ngân hàng có nắm giữ tài sản bảo đảm trong tay thì trường hợp này cũng khó có thể không xảy ra tổn thất.

❖ **Cho vay KHCN gây tốn kém nhiều chi phí**

Đặc điểm của KHCN là số lượng nhiều và phân tán rộng rãi nên việc duy trì và phát triển sẽ tốn kém nhiều chi phí hơn cho công tác làm việc.

Mở rộng thêm các hệ thống mạng lưới, quảng cáo cũng như tiếp thị tạo thuận lợi trong việc tiếp cận nhiều đối tượng khách hàng hơn ở từng địa bàn và khu vực khác nhau.

Phát triển thêm nhiều nhân sự và đào tạo đầy đủ nhằm phục vụ khách hàng nhanh chóng, chính xác từ khâu tiếp nhận hồ sơ, thẩm định đến quyết định cho vay, giải ngân và thu nợ và các chi phí liên quan …

❖ **Lãi suất cho vay thường cao hơn KHDN và cho vay tiêu dùng**

Chi phí cho vay tiêu dùng cao, cũng như đối quy mô mỗi món vay thường nhỏ thời gian cho vay ngắn rủi ro cao. Các thông tin về cá nhân không được đầy đủ và chưa chính xác nên ngân hàng sẽ mất nhiều thời gian cũng như chi phí trong khâu tiếp nhận hồ sơ, cũng như thẩm định khách hàng. Hơn nữa các khoản cho vay tiêu dùng thường có số lượng rất lớn, do đó ngân hàng phải mất thêm chi phí quản lý các khoản vay, theo dõi và kiểm tra khách hàng thường xuyên. Ngoài ra lý do trên có nằm sẵn trong điều khoản cho vay KHCN, trong đó việc bỏ ra chi phí để thẩm định, quản lý lại rất lớn.

1.2.3. Nguyên tắc cho vay KHCN tại NHTM

Nguyên tắc sử dụng vốn vay và hoàn trả nợ gốc, lãi là một nguyên tắc cơ bản và quan trọng đối với mọi hình thức vay tín dụng. Điều này không chỉ áp dụng cho cá nhân mà còn cho các doanh nghiệp và tổ chức. Trong quá trình vay vốn, khách hàng cần phải cam kết và đảm bảo rằng sử dụng số vốn vay đúng mục đích và hiệu quả. Việc này đồng nghĩa với việc họ phải sử dụng số tiền vay để đầu tư vào các hoạt động có khả năng sinh lợi, góp phần nâng cao kinh tế xã hội.

Việc hoàn trả nợ gốc lãi đúng hạn và đầy đủ cũng là một yếu tố quan trọng trong nguyên tắc khi cho vay. Khách hàng cần phải tuân thủ các điều khoản và thỏa thuận trong hợp đồng khi đi vay, bao gồm cả việc trả nợ gốc lãi theo đúng quy định

hợp đồng. Điều này không chỉ giúp duy trì mối quan hệ tốt đẹp giữa khách hàng và ngân hàng mà còn giữ vững uy tín và khả năng vay vốn trong tương lai.

Từ phía ngân hàng cũng phải đảm bảo rằng thường xuyên đôn đốc khách hàng về việc hoàn trả nợ gốc và lãi đúng hạn. Điều này bao gồm việc cung cấp thông tin và hỗ trợ cho khách hàng trong quá trình quản lý và trả nợ. Ngoài ra, ngân hàng cũng cần thiết lập các cơ chế kiểm soát và theo dõi để đảm bảo rằng tất cả các khoản vay đều được quản lý và hoàn trả đúng hạn.

1.2.4. Phân loại cho vay KHCN tại NHTM

Theo quy định tại Điều 10, Thông tư 39/2016/TT-NHNN ngày 30 tháng 12 năm 2016 của Ngân hàng nhà nước quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng thì: Cho vay là hình thức cấp tín dụng trong đó NHTM cung cấp nhiều hình thức cho vay phù hợp với mọi nhu cầu và khả năng thanh toán của cá nhân và doanh nghiệp. Dưới đây là một số hình thức cho vay được phổ biến tại NHTM:

- **Căn cứ vào thời gian cho vay**

Cho vay ngắn hạn là hình thức cho vay ≤12 tháng và được sử dụng để bù đắp đi khoản thiếu hụt vốn lưu động của các cá nhân hoặc cho các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn khác.

Cho vay trung hạn là hình thức cho vay từ 12 tháng đến 60 tháng. Ở loại hình này ngân hàng cho khách hàng vay với mục đích mua sắm tài sản cố định, cải tiến hoặc đổi mới trang thiết bị, mở rộng sản xuất kinh doanh, mua BĐS hoặc sử dụng vào các dự án mới có quy mô nhỏ có thể thu hồi lại vốn nhanh.

Cho vay dài hạn là hình thức cho vay trên 60 tháng. Loại hình này được cung cấp để đáp ứng về nhu cầu dài hạn như xây nhà ở, phương tiện vận tải có quy mô lớn, xây dựng các xí nghiệp mới...

- **Căn cứ vào mục đích cho vay**

Cho vay theo mục đích sử dụng nhằm bổ sung vốn thiếu hụt trong hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng. Đối tượng vay là những cá nhân hay hộ gia đình sản xuất kinh doanh cá thể có quy mô vừa và nhỏ.

Cho vay tiêu dùng là loại cho vay nhằm đáp ứng nhu cầu chi tiêu và mua sắm, xây dựng, hoặc cải tạo nhà ở cũng như là các khoản chi phí du học. Là những người có thu nhập không cao nhưng ổn định và số lượng khách hàng này rất đông

❖ **Căn cứ vào TS đảm bảo**

Cho vay có tài sản đảm bảo: Là loại hình tín dụng mà các khoản vay được phát ra đều có tài sản tương đương để thế chấp, có các hình thức đảm bảo như cầm cố, thế chấp, chiết khấu và bảo lãnh. Đối với khách hàng không có uy tín cao thì khi cho vay vốn đòi hỏi phải có tài sản đảm bảo, sự đảm bảo này dùng để ngân hàng làm căn cứ để có thêm một nguồn thu thứ hai, bổ sung cho nguồn thu nợ thứ nhất thiếu nhằm bù đắp lại khoản tiền vay trong trường hợp người vay không có khả năng chi trả nợ.

Cho vay không có tài sản đảm bảo: Là loại hình cho vay mà các khoản vay phát ra không cần bất cứ tài sản thế chấp nào. Loại hình cho vay này thường được áp dụng đối với những khách hàng truyền thống đã có uy tính cao trong ngân hàng, có quan hệ làm ăn lâu dài với ngân hàng và đòi hỏi sự sòng phẳng với nhau, khách hàng này phải có tình hình tài chính mạnh mẽ và có uy tín đối với ngân hàng như trả nợ đầy đủ, đúng hạn và trả cả gốc lẫn lãi, hay có dự án sản xuất kinh doanh mang tính khả thi đem lại lợi nhuận, có khả năng hoàn trả nợ…

1.2.5. Vai trò cho vay KHCN tại NHTM

❖ **Đối với nền kinh tế**

Kinh tế hiện nay ngày càng tăng trưởng ổn định và cũng là tiền đề thuận lợi để thúc đẩy hoạt động cho vay KHCN phát triển. Nhờ sản phẩm cho vay KHCN, nên ngân hàng có thể đáp ứng kịp thời nhu cầu đa dạng của khách hàng, thỏa mãn được nhu cầu mua sắm ngày càng đi lên của khách hàng. Đồng thời, việc cho vay cũng có những ảnh hưởng tích cực đến hoạt động kinh tế xã hội. Nó là đoàn bẫy kinh tế quan trọng, thông qua việc kích cầu tiêu dùng sẽ kích thích nền sản xuất phát triển từ đó thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Ngoài mục đích là cho vay KHCN thì ngân hàng còn cung cấp các sản phẩm khác giúp KHCN thực hiện được những phương án sản xuất kinh doanh, đầu tư phát triển dự án, làm tăng khả năng thu nhập và nâng cao chất lượng của cuộc sống. Cùng với áp lực cạnh tranh với các NHTM khác cũng như sự

đa dạng và phong phú với các khoản vay của mỗi ngân hàng, lãi suất và phương thức hoàn trả nợ khác nhau giúp khách hàng dễ dàng lựa chọn được sản phẩm vay thích hợp với điều kiện của bản thân.

❖ **Đối với NHTM**

Cho vay tiêu dùng giúp tăng khả năng cạnh tranh giữa ngân hàng với các tổ chức tín dụng khác, thu hút được nhiều nguồn khách hàng mới, mở rộng mối quan hệ với khách hàng, từ đó làm tăng khả năng huy động vốn cho ngân hàng. Ngoài mục đích cho vay tiêu dùng ngân hàng còn cung cấp các sản phẩm giúp KHCN thực hiện được những phương án trong sản xuất kinh doanh cũng như đầu tư và phát triển vào các dự án để tăng thu nhập và nâng cao chất lượng cuộc sống.

Với những áp lực cạnh tranh từ những NHTM cũng như sự đa đạng và phong phú về phương thức hoàn trả nợ gốc và lãi giúp khách hàng có thể dễ dàng chọn lựa sản phẩm phù hợp với bản mình. Thông qua các hoạt động cho vay ngân hàng cũng đã thu được khoản lợi nhuận đáng kể từ các hóa hoạt động kinh doanh của mình, giúp nâng cao khả năng thu nhập, phân tán rủi ro. Tham gia điều tiết nguồn vốn góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn vốn của nền kinh tế, thúc đẩy phát triển thị trường tài chính. Hỗ trợ NHTW trong thực thi chính sách tiền tệ, thực hiện các mục tiêu kinh tế đề ra.

❖ **Đối với người tiêu dùng**

Cho vay KHCN là tài trợ cho các nhu cầu chi tiêu về hàng hóa, dịch vụ trong và ngoài nước, dẫn đến tác động làm tăng tổng cầu, tăng quy về mô sản xuất kinh doanh, kích thích tăng trưởng và phát triển kinh tế tạo công ăn việc làm cho người dân hạn chế được tình trạng thất nghiệp, nâng cao mức sống của người dân và ổn định trật tự xã hội.

1.3. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay của KHCN

Doanh số cho vay được coi là chỉ tiêu phản ánh các khoản mà ngân hàng để cho khách hàng vay không xét tới các khoản tín dụng đó đã được thu về được hay chưa và thường được xác định theo quý năm, quý, tháng.

Doanh số thu nợ được coi là chi tiêu phản ánh các khoản thu nợ gốc mà ngân hàng đã thu về từ các khoản cho vay, kể cả các khoản cho vay của năm nay và những năm trước đó.

Dư nợ cho vay được coi là toàn bộ số tiền mà ngân hàng đã cho vay nhưng chưa được thu hồi nợ, và dư nợ được xác định tại một điểm.

Nợ quá hạn được coi là chi tiêu phản ánh các khoản nợ khi đến hạn mà khách hàng không trả được cho ngân hàng, mà không có lý do và nguyên nhân thích đáng thì ngân hàng sẽ tiếp tục bước tiếp theo đó là chuyển tài khoản dư nợ sang tài khoản quản lý nợ khác gọi là nợ quá hạn nợ quá hạn. Và nợ quá hạn là các khoản nợ thuộc các nhóm 2, 3, 4, 5 theo quy định về phân loại nợ tại điều 6, Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN của NHNN. Nợ quá hạn được xem là chỉ tiêu phản ánh chất lượng nghiệp vụ tín dụng tại ngân hàng đó.

Phân loại nhóm nợ:

Nợ nhóm 1 là nợ đủ tiêu chuẩn (quá hạn dưới 10 ngày) thuộc loại nợ tốt, và không có nghi ngờ về khả năng thanh toán.

Nợ nhóm 2 là nợ cần chú ý (từ 10 ngày đến 90 ngày) có dấu hiệu suy giảm khả năng trả nợ, tổn thất cuối cùng ước tính sẽ không xảy ra trong giai đoạn này nhưng sẽ xảy ra nếu những bất lợi tiếp tục còn tồn tại.

Nợ nhóm 3 là nợ dưới tiêu chuẩn (từ 91 ngày đến 180 ngày) không có khả năng thu hồi tổn thất một phần.

Nợ nhóm 4 là nợ nghi ngờ (từ 181 ngày đến 360 ngày) khả năng tổn thất cao sau khi đã tính đến giá trị thực tế của TSBĐ.

Nợ nhóm 5 là nợ có khả năng mất vốn (trên 360 ngày) không còn khả năng thu hồi sao mọi nỗ lực thu hồi nợ.

- **Chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động tín dụng bằng Hệ số thu nợ**

Hệ số thu nợ = doanh số thu nợ/doanh số cho vay

Doanh số thu nợ được coi là chỉ tiêu phản ánh các khoản nợ gốc mà ngân hàng đã thu về và tất cả các khoản cho vay của ngân hàng kể cả các khoản cho vay năm nay và những năm trước đó.

- **Chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động tín dụng thông qua Hiệu quả sử dụng vốn**

Hiệu quả sử dụng vốn = Tổng dư nợ KHCN/ tổng vốn huy động

Phản ánh được ngân hàng đã cho vay bao nhiêu trong tổng nguồn vốn mà ngân hàng đã huy động được, đồng thời có thể đánh giá khả năng huy động vốn của ngân hàng. Nếu chỉ tiêu này lớn sẽ được phản ánh qua 2 hình thức như: một là phản ánh tình hình cân đối giữa huy động vốn và cho vay tốt, hai đánh giá khả năng huy động vốn chưa tốt và ngược lại.

- **Chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động tín dụng thông qua Vòng quay vốn tín dụng (vòng)**

Vòng quay vốn tín dụng = Doanh số thu nợ/ Dư nợ bình quân

(Trong đó dư nợ bình quân trong kỳ = (dư nợ đầu kỳ + dư nợ cuối kì)/2)

Chỉ tiêu này đo lường tốc độ luân chuyển nguồn vốn tín dụng của Ngân hàng, sẽ biết được thời gian thu hồi nợ của Ngân hàng là nhanh hay chậm. Vòng quay vốn càng nhanh thì được coi là tốt và việc đầu tư càng được an toàn.

- **Chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động tín dụng thông qua Tỷ lệ nợ quá hạn**

Tỷ lệ nợ quá hạn = Nợ quá hạn/ Tổng dư nợ

Đây là chỉ tiêu đánh giá được rủi ro dư nợ tín dụng cũng như chất lượng tín dụng tại ngân hàng. Chỉ tiêu này càng lớn thể hiện được chất lượng tín dụng càng kém, và ngược lại. Nợ quá hạn là các khoản nợ thuộc các nhóm 2, 3, 4, 5 theo quy định về phân loại nợ tại điều 6 về quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN. Theo quy định của NHNN hiện nay, chỉ tiêu này không được vượt quá 3%.

- **Chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động tín dụng thông qua Tỷ lệ nợ xấu**

Tỷ lệ nợ xấu = Nợ xấu/ Tổng dư nợ

Nợ xấu được hiểu là các khoản nợ rất khó để đòi, khi người đi vay không có khả năng trả nợ khi đến hạn phải thanh toán các khoản vay như trên hợp đồng đã cam kết. Theo qui định tại khoản 8 Điều 3 Thông tư 11/2021/TT-NHNN thì nợ xấu được thể hiện trong bảng nhóm nợ thuộc nhóm 3, 4 và 5.

1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay tiêu dùng tại NHTM

1.4.1. Nhân tố khách quan

❖ **Môi trường pháp lý**

Môi trường pháp lý đóng vai trò quan trọng trong việc ảnh hưởng đến hoạt động cho vay tại NHTM, do NHNN và chính phủ đưa ra nhằm khuyến khích và hạn chế các hoạt động cho vay nói chung cũng như hoạt động cho vay KHCN nói riêng. Được thể hiện qua các khía cạnh như: Hệ thống luật pháp về hoạt động ngân hàng. Hệ thống luật pháp về hoạt động tín dụng. Hiệp ước quốc tế về hoạt động tài chính. Chính sách pháp luật về tình hình hoạt động cho vay. Đó cũng là các quy định của NHNN dùng để khống chế các NHTM trong việc đẩy mạnh huy động vốn theo tỷ lệ vốn tự có, quy định về tỷ lệ cho vay tối đa đối với một khách hàng trên vốn tự có.

❖ **Môi trường kinh tế - chính trị**

Trong môi trường kinh tế chính trị ngày nay hoạt động cho vay KHCN cũng không nằm ngoài quy luật của nền kinh tế khi nền kinh tế đang ngày càng phát huy lớn mạnh thì nhu cầu vay tiền của KHCN cũng gia tăng, cùng với sự gia tăng trong cạnh tranh giữa các NHTM với nhau.

❖ **Môi trường cạnh tranh**

Khả năng mua sắm cũng như chi tiêu của khách hàng được quyết định bởi thu nhập của họ. Nếu như khả năng mua sắm, cũng như đầu tư sản xuất kinh doanh ngày càng phát triển đi lên thì cho việc cho vay KHCN là môi trường tiềm năng cho các ngân hàng khai thác cũng như cung cấp dịch vụ cho vay vốn đến khách hàng. Nguồn trả nợ cho các khoản vay chính là thu nhập của khách hàng. Thu nhập của khách hàng ảnh hưởng rất lớn đến quyết định trả nợ khách hàng, và cũng sẽ là tiền đề để ngân hàng có cho vay vốn hay không.

1.4.2 Nhân tố chủ quan

- **Hoạt động maketting của ngân hàng**

Việc tăng cường các hoạt động quảng cáo cũng như thông tin đến khách hàng là điều cần thiết giúp ngân hàng có nguồn khách dồi dào, quảng bá hình ảnh của ngân hàng nói chung cũng như lợi ích và các chính sách về cho vay nói riêng, và cũng góp phần quảng bá hình ảnh thương hiệu của ngân hàng đến khách hàng hơn, làm đẩy mạnh các hoạt động cho vay của ngân hàng.

- **Chính sách TD và quy mô vốn**

Chính sách TD đóng vai trò vô cùng quan trọng việc quyết định mức độ tiếp cận và điều kiện vay vốn của khách hàng. Làm thế nào ngân hàng có thể xác định được lãi suất cũng như thời gian vay vốn và yêu cầu bảo đảm tài chính sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến sức hấp dẫn của các gói vay. Nếu chính sách này quá thắt chặt, có thể khiến cho khách hàng không thể tiếp cận được dịch vụ vay vốn, trong khi chính sách linh hoạt có thể tạo ra một môi trường thuận lợi trong hoạt động cho vay.

Cũng vậy quy mô vay vốn của NHTM cũng đóng vai trò khá quan trọng, ảnh hưởng đến khả năng cung cấp vốn của ngân hàng đến việc cho vay. Ngân hàng có lượng vốn vay cao hay thấp còn phụ thuộc vào mạng lưới CN/ PGD cũng như nguồn vốn có sẵn và khả năng huy động vốn từ các nguồn khác nhau. Để có thể thuận tiện cho việc giao dịch với khách hàng, cũng như uy tín của ngân hàng cao hay thấp cũng sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến lượng khách hàng đến giao dịch với ngân hàng. Nếu như quy mô nguồn vốn của ngân hàng bị hạn chế có thể sẽ dẫn đến tác động tiêu cực của ngân hàng làm giảm đi lợi nhuận và dòng tiền.

- **Hệ thống công nghệ ngân hàng**

Hệ thống công nghệ của ngân hàng được xem là có tác động sâu sắc tới hoạt động cho vay vốn của KHCN. Nếu ngân hàng có công nghệ hiện đại sẽ có thể giải quyết các thủ tục một cách nhanh chóng, chính xác và có thể giảm bớt được các thủ tục rườm rà cho khách hàng giúp việc quản lý hồ sơ cho khách hàng cũng trở nên dễ dàng nhanh chống và ngày càng thuận lợi hơn.

❖ **Năng lực quản trị TD của ngân hàng**

Năng lực quản trị tín dụng là một phần vô cùng quan trọng trong hoạt động của ngân hàng, để đảm bảo an toàn cho nguồn vốn và gia tăng lợi nhuận cũng như thúc đẩy phát triển kinh tế. Để có thể đánh giá năng lực quản trị tín dụng của ngân hàng, cần xem xét đến các yếu tố sau: Hệ thống đánh giá rủi ro, quy trình thẩm định hồ sơ vay vốn, quản lý doanh mục tín dụng, nâng cao năng lực cho nhân viên quản trị tín dụng, áp dụng công nghệ thông tin.

❖ **Trình độ, năng lực của ĐNCB**

Trình độ, thái độ cũng như năng lực của các CBTD ngân hàng cũng mang tính chất quyết định việc thành công của ngân hàng đó hay không. Các CBTD có đạo đức tốt, tận tâm với công việc cũng như nhiệt tình giúp đỡ và chỉ bảo khách hàng các thủ tục cần thiết.

❖ **Tính đa dạng của các sản phẩm cho vay**

Tính đa dạng của các sản phẩm cho vay KHCN đóng vai trò quan trọng trong việc thu hút khách hàng cũ cũng như khách hàng tiềm năng, mang lại lợi nhuận cao và thúc đẩy phát triển kinh tế cho NHTM. Để có thể đáp ứng được tất cả nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng, vì thế NHTM cần cung cấp các sản phẩm cho vay có chất lượng cao và đa dạng về nhiều khía cạnh hơn.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong chương 1, tác giả đã cho ta thấy được rằng cái nhìn tổng quan về ngân hàng TMCP cũng như về cơ sở lý luận cho vay như khái niệm, đặc điểm, vai trò cũng như phân loại cho vay tại NHTM, KHCN tại NHTM. Theo đó tác giả cũng đã nêu được một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay KHCN và các yêu tố ảnh hưởng đến hoạt động vay KHCN tại NHTM.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHCN NGÂN HÀNG TMCP VIỆT NAM THƯƠNG TÍN (VIETBANK) - PGD VÕ VĂN NGÂN

2.1. Tổng quan về VietBank

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của VietBank

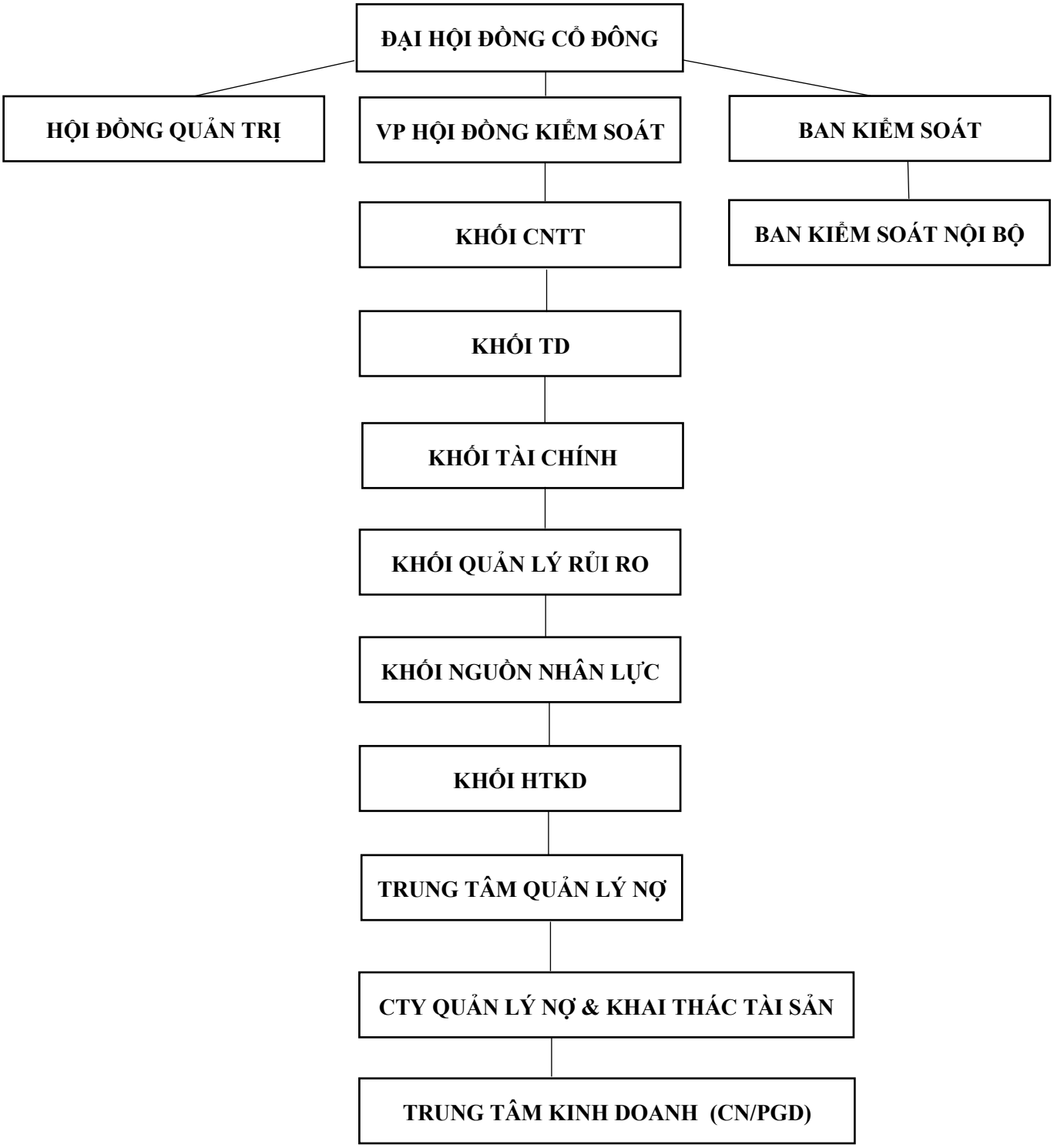
Ngân hàng có tên gọi là Ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam Thương Tín, tên giao dịch là VietBank. Trụ sở chính đặt tại 47 Trần Hưng Đạo, Phường 3, TP. Sóc Trăng. Ngày 02/02/2007 VietBank chính thức được thành lập với vốn điều lệ là 500 tỷ đồng cùng với sự kiện đó là khai trương sở giao dịch Sóc Trăng là đơn vị kinh doanh đầu tiên của VietBank. Năm 2008 khai trương những chi nhánh đầu tiên tại 5 thành phố lớn gồm: TP. Hồ Chí Minh, Hà Nội, Cần Thơ, Đà Nẵng và Hải Phòng. Theo đó các phòng giao dịch trên quỹ TD trực thuộc lần lượt đưa vào hoạt động theo.

Năm 2019 vốn điều lệ lên đến 4.190 tỷ đồng hệ thống mạng lưới được mở rộng và đạt 113 đơn vị kinh doanh. Và đặc biệt là cùng năm này VietBank đã đạt lợi nhuận trước thuế là 613 tỷ đồng và đã vượt được 114% kế hoạch đề ra, bên cạnh đó dịch vụ ngân hàng số của VietBank được đánh dấu phát triển kịp thời đại khi đã hoàn thiện ra mắt VietBank Digital với giao diện mới cùng nhiều tiện ích. Đến năm 2020 VietBank đạt được những mục tiêu như tổng tài sản đạt gần 90 nghìn tỷ tăng 33%. Tổng huy động đạt gần 70 nghìn tỷ tăng 34%. Tổng dư nợ đạt gần 30 nghìn tỷ tăng 20%, tổng số lượng khách hàng tăng 43% và khai trương thêm 5 chi nhánh Năm 2023 tại thời điểm tháng 9 tổng quy mô của VietBank đã đạt trên 116 nghìn tỷ đồng.

Hình 2.1: Logo VietBank

(Nguồn:Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín)

2.1.2. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của VietBank



Sơ đồ 2.1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của VietBank

(Nguồn:Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín)

2.1.3. Những thành tựu đạt được

Năm 2022 Vietbank ghi dấu ấn với nhiều thành tưu ấn tượng như:

- Tổng tài sản trên 110.000 tỷ đồng

- Vốn điều lệ gần 5.000 tỷ đồng

- Nguồn nhân lực nhiệt huyết gần 2.600 CBNV

- Mạng lưới hoạt động 118 TTKD trên toàn quốc và hàng trăm SPDV ra đời phục vụ hàng triệu khách hàng cá nhân doanh nghiệp.

Năm 2023 Nhiều dấu ấn nổi bật liên tiếp được các tổ chức uy tính vinh danh thông qua các giải thưởng giá trị như:

- Doanh nghiệp xuất sắc Châu Á

- Thương hiệu mạnh – phát triển bền vững

- Top 10 dịch vụ chất lượng vàng vì quyền lợi người tiêu dùng

- Top 10 nhãn hiệu cạnh tranh

- Ngân hàng tiêu biểu vì cộng đồng

- Top 50 doanh nghiệp tăng trưởng xuất sắc nhất tại Việt Nam ,...

Các giải thương này là minh chứng cho sự tín nhiệm của khách hàng, đối tác, nhà đầu tư, ... đối với VietBank

2.1.4. Tổng quan về VietBank - PGD Võ Văn Ngân

2.1.4.1. Lịch sử hình thành tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân

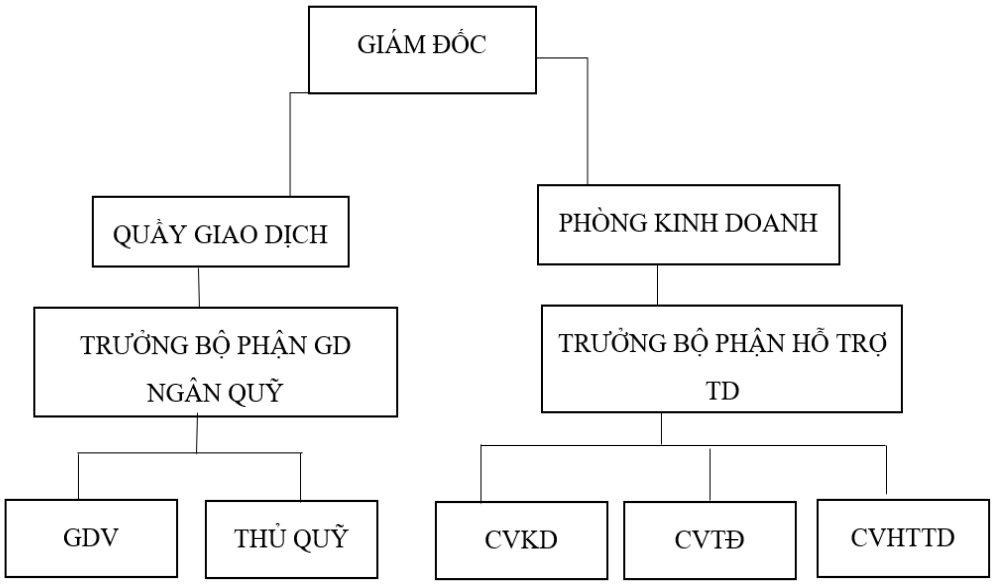
VietBank được Thống đốc NHNN chấp thuận thành lập 11 Phòng giao dịch trên cơ sở chuyển đổi 11 Quỹ tiết kiệm trong đó có PGD Võ Văn Ngân.

Phòng giao dịch Võ Văn Ngân (thành lập trên cơ sở chuyển đổi Quỹ tiết kiệm Võ Văn Ngân) với tên bằng tiếng Việt: Ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam Thương Tín – Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh – Phòng giao dịch Võ Văn Ngân; Địa điểm: 118 Võ Văn Ngân, phường Bình Thọ, quận Thủ Đức, thành phố Hồ Chí Minh; Chi nhánh quản lý phòng giao dịch: Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín – Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh. VietBank có trách nhiệm thực hiện các thủ tục khai trương hoạt động, thông báo lập địa điểm kinh doanh, đăng báo đối với các phòng giao dịch được thành lập nêu trên theo quy định tại Thông tư số 21/2013/TT-NHNN ngày 9/9/2013 của Thống đốc NHNN quy định về mạng lưới hoạt động của ngân hàng thương mại và các quy định của pháp luật hiện hành có liên quan.

Vietbank - PGD Võ Văn Ngân Được thành lập vào tháng 9 năm 2013 với sự chấp thuận của Ngân hàng Nhà Nước chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh, với sự hỗ trợ của chính quyền địa phương, Ban lãnh đạo Vietbank đã quyết định thay đổi nhằm mục đích tạo môi trường tốt nhất, vị trí thuận tiện nhất để phục vụ khách hàng.

Vietbank – PGD Võ Văn Ngân sở hữu 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 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.

2.1.4.2. Cơ cấu tổ chức tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân



Sơ đồ 2.2: Cơ cấu tổ chức tại Vietbank

(Nguồn:Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín)

2.1.4.3. Kết quả hoạt động kinh doanh tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân

Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu/ Năm	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỉ lệ (%)	Số tiền	Tỉ lệ (%)
Thu nhập	44,586	54,326	59,995	9,740	21.85%	5,669	10.44%

Chỉ tiêu/ Năm	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỉ lệ (%)	Số tiền	Tỉ lệ (%)
Chi Phí	34,138	40,899	43,808	6,761	19.81%	2,909	7.11%
LNTT	10,448	13,427	16,187	2,979	28.51%	2,760	20.56%

(Nguồn:Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín)

Lợi nhuận sau thuế của Ngân hàng Việt Nam Thương Tín – PGD Võ Văn Ngân ở 2021 là 10,448 triệu đồng đến năm 2022 tăng khoản 2,979 triệu đồng, tỷ lệ tăng gần 28.51%. Đến thời điểm năm 2023 thì lợi nhuận trước thuế đạt được 16,187 triệu đồng tăng 2,760 triệu đồng so với năm 2021, tỷ lệ tăng gần 28.51%, nhưng so với năm 2022 thì tăng 2,760 triệu đồng, tỷ lệ tăng gần 23.60%, giảm hơn so với năm 2021

Thu nhập của VietBank - PGD Võ Văn Ngân trong năm 2021 là 44,586 triệu đồng. Đến thời điểm năm 2022 thì thu nhập đạt 54,326 triệu đồng tăng 9,740 triệu đồng so với 2021, tỷ lệ tăng gần 21.85%. Tại thời điểm 2023 thì thu nhập đã đạt tới 59,995 triệu đồng, tăng ít hơn so với năm 2022 khoảng 5,669 triệu đồng. Tỷ lệ tăng gần 10.44%.

Từ bảng trên ta thấy được chi phí năm 2021 là 34,138 triệu đồng so với năm 2022 chênh lệch 6,761 triệu đồng, tỷ lệ tăng 19.81%. Vào thời điểm năm 2023 thì thu nhập của chi phí là 43,808 triệu đồng chênh lệnh 2,909 triệu đồng so với năm 2022, tỷ trọng chiếm 7.11%. Điều này cho thấy rằng nền kinh tế năm 2023 đang gặp nhiều biến động và có chiều hướng suy giảm, làm cho lợi nhuận tăng trưởng không như mong đợi.

Nhìn chung thì kết quả kinh doanh đang tăng ổn định từng năm. Trong đó chi phí ở cuối năm 2021 đến năm 2023 thì lại tiếp tục tăng ổn định. Từ năm 2021 đến năm 2023 LNTT tăng tương đối cao và mạnh mẽ so với thu nhập và chi phí. Với sự tăng trưởng này của VietBank – PGD Võ Văn Ngân hứa hẹn sẽ tiếp tục tăng trưởng nhiều hơn nữa cho các năm tiếp theo.

2.2. Thực trạng về hoạt động cho vay KHCN tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín– PGD Võ Văn Ngân

2.2.1. Các sản phẩm cho vay KHCN tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân

VietBank - PGD Võ Văn Ngân, một trong những điểm giao dịch uy tín và đáng tin cậy tại thành phố Hồ Chí Minh, đã không ngừng nỗ lực phát triển và cung cấp các sản phẩm tài chính đa dạng, phục vụ nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng. Trong đó, dịch vụ cho vay KHCN là một trong những trụ cột quan trọng, được định hình và phát triển để mang lại sự thuận tiện và hỗ trợ tài chính tối đa cho khách hàng.

Với mục tiêu đáp ứng mọi nhu cầu về vốn của khách hàng, VietBank - PGD Võ Văn Ngân đã và đang cung cấp hàng loạt các sản phẩm cho vay, đa dạng và linh hoạt, như sau:

- **Cho vay mua bất động sản**

Khách hàng có nhu cầu mua nhà dự án, mua đất ở, xây dựng, sửa chữa nhà đều có thể tìm đến VietBank - PGD Võ Văn Ngân để được hỗ trợ về tài chính. Với quy trình đơn giản và linh hoạt, khách hàng có cơ hội tiếp cận vốn vay với lãi suất cạnh tranh và thời gian thanh toán linh hoạt.

- **Cho vay mua ô tô**

Đối với những ai đang có kế hoạch mua ô tô để phục vụ nhu cầu đi lại hàng ngày, VietBank - PGD Võ Văn Ngân cung cấp dịch vụ cho vay mua ô tô với điều kiện linh hoạt và lãi suất hợp lý. Quy trình đơn giản và thủ tục nhanh chóng giúp khách hàng tiết kiệm thời gian và nhanh chóng sở hữu chiếc xe ưng ý.

- **Cho vay du học**

Là khoản vay dài hạn có thể hỗ trợ cho khách hàng một khoản tiền để có thể chi trả cho khoản phí du học.

- **Cho vay sản xuất kinh doanh**

Đối với các doanh nghiệp, tổ chức và cá nhân có nhu cầu vốn để phát triển hoặc mở rộng kinh doanh, VietBank - PGD Võ Văn Ngân cung cấp các gói vay đặc

biệt, hỗ trợ sản xuất kinh doanh với lãi suất và điều kiện vay linh hoạt, giúp khách hàng thúc đẩy hoạt động kinh doanh hiệu quả.

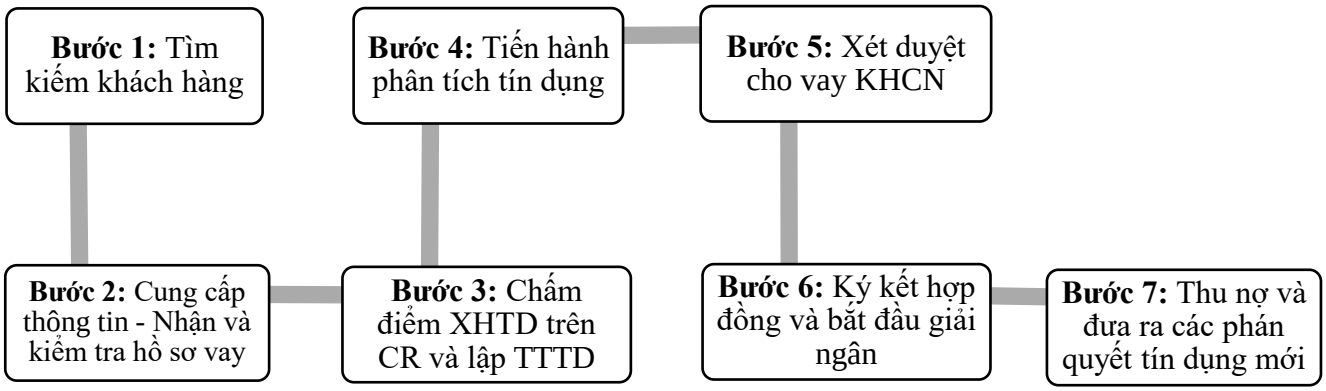
❖ **Cho vay khác**

VietBank - PGD Võ Văn Ngân còn cung cấp các sản phẩm cho vay khác như cho vay du lịch, tiêu dùng cá nhân, trang trí nội thất, mua sắm hàng hóa tiêu dùng… Đây là những sản phẩm linh hoạt và đa dạng, giúp khách hàng có thêm tùy chọn phù hợp với nhu cầu cụ thể của mình.

Tất cả các sản phẩm cho vay tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân đều được thiết kế để đáp ứng nhu cầu tài chính của khách hàng một cách linh hoạt và thuận tiện nhất. Đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp và nhiệt tình luôn sẵn sàng hỗ trợ khách hàng từ quá trình tư vấn đến thủ tục vay vốn, đảm bảo mang lại trải nghiệm tài chính tốt nhất cho mỗi cá nhân và doanh nghiệp.

2.2.2. Quy trình cho vay KHCN tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân

Quy trình cho vay tiêu dùng tại VietBank sẽ có thể thay đổi tùy theo từng sản phẩm và chương trình vay cụ thể. Tuy nhiên quy trình sẽ bao gồm các bước sau:



Hình 2.2: Quy trình cho vay KHCN tại VietBank – PGD Võ Văn Ngân

(Nguồn:Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín)

Bước 1: Tìm kiếm khách hàng có nhu cầu sử dụng nguồn vốn đến với ngân hàng, thông qua việc quảng bá, đẩy mạnh tên tuổi,...

Bước 2: Cung cấp thông tin và hồ sơ đề nghị vay vốn cho khách hàng. CBTD khách hàng cung cấp các hồ sơ pháp lý, hồ sơ vay vốn, hồ sơ tài sản thế chấp, để hoàn có thể hoàn thiện hồ sơ cho khách hàng hơn trong việc cấp vốn. Sau khi cán bộ tiếp nhận hồ sơ và kiểm tra đối chiếu tính trung thực của khách hàng.

Bước 3: Chấm điểm xếp hạng tín dụng nếu khách hàng có đầy đủ điều kiện theo quy trình cấp tín dụng thì việc thẩm định càng trở nên dễ dàng hơn, Sau đó lập tờ trình thẩm định và định khoản tín dụng dự thảo hợp đồng tín dụng và hợp đồng thế chấp tài sản.

- Đối với khách hàng cũ thì việc đánh giá tình hình vay vốn của khách hàng kỳ trước và việc chấp hành các điều kiện cho vay kỳ trước của khách hàng được tính vào tình hình vay vốn, tình hình tài sản đảm bảo và các điều kiện kèm theo của ngân hàng.

- Đối với khách hàng mới thì việc thẩm định năng lực pháp lý của khách hàng, tình hình tài sản chính, phương án vay vốn, báo cáo tình hình thu nhập cũng như sau kê, tài sản thế chấp của khách hàng, Dự kiến các lợi ích khách hàng mang lại cũng như các rủi cao có thể gây ra cho khách hàng và từ đó xem xét có nên đề suất cho vay đối với khách hàng này hay không và nếu có thì lập tờ trình thẩm định và quyết định cho vay.

Bước 4: Phân tích tín dụng có thể giúp ngân hàng xác định được những rủi ro có thể xảy ra hay phát sinh thêm trong quá trình cho vay. Điều này sẽ giúp ngân hàng hạn chế được tối đa các rủi ro mà khách hàng mang lại.

- Phân tích về mức độ trung thực và tính xác thực của các thông tin mà khách hàng đã cung cấp cho khách hàng trong hồ sơ vay vốn.

- Tìm hiểu về lịch sử tín dụng và lịch sử trả nợ của khách hàng trước khi cho vay.

- Kiểm tra về các khoản vay mà khách hàng hiện đang có dư nợ và khả năng thanh toán của họ. Thông qua việc phân tích các yếu tố trên, nhân viên ngân hàng sẽ có thể đánh giá về mức độ uy tín, tư cách pháp lý hay khả năng tài chính, khả năng thanh toán của khách hàng trong thời gian trước đó như thế nào. Từ đó bộ phận phê duyệt sẽ bắt đầu xem xét phê duyệt về việc cho vay.

Bước 5: Xét duyệt cho vay KHCN là một lần nữa xem xét lại rồi mới đưa ra quyết định có duyệt hay không. Vì thế ở bước này, các nhân viên ngân hàng sẽ cần cung cấp thông tin chuẩn đã được phân tích, thẩm định để quyết định về việc cho khách hàng vay vốn.

Trường hợp nếu hồ sơ đề nghị vay vốn được phê duyệt thì sẽ cần thông báo cho khách hàng sau khi có kết quả cho vay của cấp thẩm quyền. CBTD sẽ thông báo bằng văn bản cho khách hàng về kết quả thẩm định. Đồng thời sẽ cập nhật những dữ liệu hồ sơ vay vốn của khách hàng vào chương trình quản lý tín dụng của hệ thống CR.

Bước 6: Ký kết hợp đồng thực hiện công chứng đăng ký giao dịch bảo đảm tài sản thế chấp và thực hiện thủ tục nhận tài sản bảo đảm và nhập kho hồ sơ tài sản bảo đảm. Luân chuyển chứng từ cho bộ phận quản lý nợ PGD để nhập kiểm soát về dữ liệu về khách hàng, tài sản bảo đảm và khoản tín dụng vào hệ thống quản lý tín dụng Host. Và cuối cùng là thực hiện giải ngân khoản vay, CBTD sẽ kiểm tra các hồ sơ chứng minh mục đích sử dụng vốn do khách hàng cung cấp.

Trường hợp khách hàng chưa cung cấp đủ các hồ sơ cần thiết thì CBTD sẽ đôn đốc khách hàng bộ sung các giấy tờ cần thiết để thực hiện giải ngân khoản vay

Trong trường hợp khách hàng cung cấp đủ hồ sơ giải ngân theo quy định thì CBTD hướng dẫn khách hàng ký vào hồ sơ nhận nợ và trình cấp có thẩm quyền phê duyệt khoản nhận nợ của khách hàng

Bước 7: Thu nợ gốc, lãi và xử lý phát sinh liên quan đến hồ sơ vay vốn, trong bẩy ngày làm việc trước khi đến hạn nợ thì CBTD sẽ thông báo cho khách hàng về việc đến hạn nợ để khách hàng thu xếp dùng tiền thanh toán nợ đến hạn để không bị nợ xấu

Đến hạn trả nợ căn cứ vào các thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng thì giao dịch viên sẽ thực hiện thu nợ theo quy trình và phương pháp hạch toán cho vay. Trong trường hợp khách hàng thanh toán muộn hoặc mất khả năng thanh toán thì phía ngân hàng sẽ tiến hành xem xét tình hình và đưa ra các phán quyết tín dụng mới cho phù hợp nhất.

2.2.3. Thực trạng về cho vay KHCN tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân

Thực trạng cho vay tại VietBank càng ngày càng phát triển theo xu hướng tích cực trong ngành ngân hàng Việt Nam. Với sự phát triển không ngừng nghĩ VietBank

đã và đang tập trung vào việc cung cấp các sản phẩm, dịch vụ vay linh hoạt và tiện lợi để đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

Một trong những điểm đáng chú ý là VietBank đang thực hiện quy trình vay một cách nhanh chóng và hiệu quả. Bằng cách sử dụng công nghệ tiên tiến và quy trình tự động hóa, song song đó việc đánh giá hồ sơ và phê duyệt vay được thực hiện một cách trơn tru và nhanh chóng, giúp khách hàng tiết kiệm thời gian và công sức.

Ngoài ra, VietBank cũng khá chú trọng vào việc cải thiện trải nghiệm khách hàng thông qua việc đa dạng hóa các sản phẩm vay và linh hoạt trong điều chỉnh các điều khoản cho vay. Khách hàng có thể lựa chọn sản phẩm vay phù hợp với nhu cầu và khả năng tài chính của của bản thân mình, đồng thời được hỗ trợ và tư vấn một cách đầy chuyên nghiệp từ đội ngũ nhân viên đã qua đào tạo của VietBank.

2.2.4. Tình hình hoạt động vốn huy động của VietBank – PGD Võ Văn Ngân từ năm 2021 – 2023

- **Hoạt động huy động vốn**

Dự báo được tình hình huy động vốn sẽ gây ra sự cạnh tranh gây gắt giữa các TCTD trong hoạt động này, ngay từ đầu năm 2021 của VietBank đã xác định chính xác mục tiêu đó là tăng cường huy động vốn. Khi bắt đầu triển khai nhiệm vụ này trong năm 2021 thì VietBank đã giao chỉ tiêu huy động vốn đến CN/PGD, đồng thời tích cực trong việc đa dạng hoá các sản phẩm huy động vốn với lãi suất hợp lý, và đi kèm với các chương trình khuyến mãi cũng như đầu tư cho hệ thống thích đáng giúp nâng cao đựic khả năng cạnh tranh.

Giai đoạn 2021-2023 là giai đoạn tương đối khó khăn của nền kinh tế nói chung và ngành ngân hàng nói riêng do còn ảnh hưởng của đại dịch covid 19. Khi đó các ngân hàng trên địa bà Hồ Chí Minh đã có cuộc chạy đua trong việc cạnh tranh và giữ chân khách hàng. Trong thời điểm năm 2021 thì hoạt động huy động vốn còn gặp khá nhiều khó khăn về mặt khách hàng và cũng là thời điểm cạnh tranh gây gắt nhất giữa các NHTM. Nhận thức được những khó khăn đó thì ngân hàng cũng đã đưa ra nhiều giải pháp nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh cũng như huy động vốn. Qua tới

năm 2022-2023 thì kinh tế dần ổn định và bước vào quỹ đạo cũng như việc cạnh tranh cũng trở nên nhẹ nhàng hơn không còn quá gây gắt.

Đồng thời ngân hàng cũng đã đưa ra các giải pháp huy động vốn đa dạng, đáp ứng được nhiều nhu cầu của khách hàng hơn, bên cạnh đó VietBank đã có nhưng chính sách về lãi suất linh hoạt đi kèm theo nhưng chương trình khuyến mãi đầy hấp dẫn. VietBank cũng đã chủ động nhiều hơn trong việc hôni nhập và tiếp cận thị trường,…Trong 3 năm 2021-2023 thì việc huy động vốn đang có xu hương tăng trưởng tích cực qua các năm, trong đó huy động vốn từ nhóm KHCN là chiếm ưu thế cũng như tiền gửi có kỳ hạn chiếm tủ trọng cao hơn. Cụ thể chúng ta sẽ thấy qua bảng 2.2 dưới đây:

Bảng 2.2: Hoạt động huy động vốn tại VietBank – PGD Võ Văn Ngân

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu/ Năm	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỉ lệ (%)	Số tiền	Tỉ lệ (%)
Huy động vốn phân theo đối tượng khách hàng							
KHDN	26,608	31,278	35,158	4,671	17.55%	3,879	12.40%
KHCN	38,751	46,490	48,951	7,738	19.97%	2,462	5.30%
Tổng vốn huy động	**65,359**	**77,768**	**84,109**	**12,409**	**18.99%**	**6,341**	**8.15%**
Huy động vốn phân theo kỳ hạn							
Không kỳ hạn	14,477	16,697	19,471	2,220	15.33%	2,774	16.62%
Ngắn hạn	40,019	49,943	54,385	9,923	24.80%	4,442	8.89%
Trung và dài hạn	10,863	11,136	10,253	274	2.52%	-883	-7.93%
Tổng vốn huy động	**65,359**	**77,768**	**84,109**	**12,409**	**18.99%**	**6,341**	**8.15%**

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

Trong năm 2021 do ảnh hưởng từ đại dịch covid 19 nên hoạt động sản xuất chung của nền kinh suy giảm, tuy nhiên với nỗ lực và uy tính của ngân hàng thì vốn huy động của VietBank vẫn còn khá khả quan với số dư là 65,359 triệu đồng, tốc độ tăng trưởng so với năm 2022 là 18.99% tăng 12,409 triệu đồng. Đến năm 2022 tổng nguồn vốn đạt được 77,768 triệu đồng, ở năm này vẫn có sự tăng trưởng vốn huy động, nhưng do ảnh hưởng từ suy thoái chung của nền kinh tế nên tốc độ tăng trưởng so với năm 2023 là còn khá ít, tăng 6,341 triệu đồng, đạt tỉ trọng là 8.15%.

Nhìn chung thì trong thời gian qua, ngân hàng VietBank đã thực hiện khá tốt công tác huy động vốn. Trong bối cảnh bị ảnh hưởng bởi đại dịch Covid 19 nhưng nguồn vốn huy động của ngân hàng vẫn đang phát triển theo chiều hướng tích cực, cho thấy VietBank đã nổ lực như thế nào. Với nguồn vốn huy động ngày càng đi lên đồng nghĩa với việc ngân hàng VietBank đang đi đúng hướng đã đề ra, và việc huy động vốn đang dần trở nên ổn định và phát triển mạnh mẽ trong năm 2023. Và Vietbank cũng sẽ hứa hẹn có những bước đột phá lớn mạnh trong thời gian sắp tới.

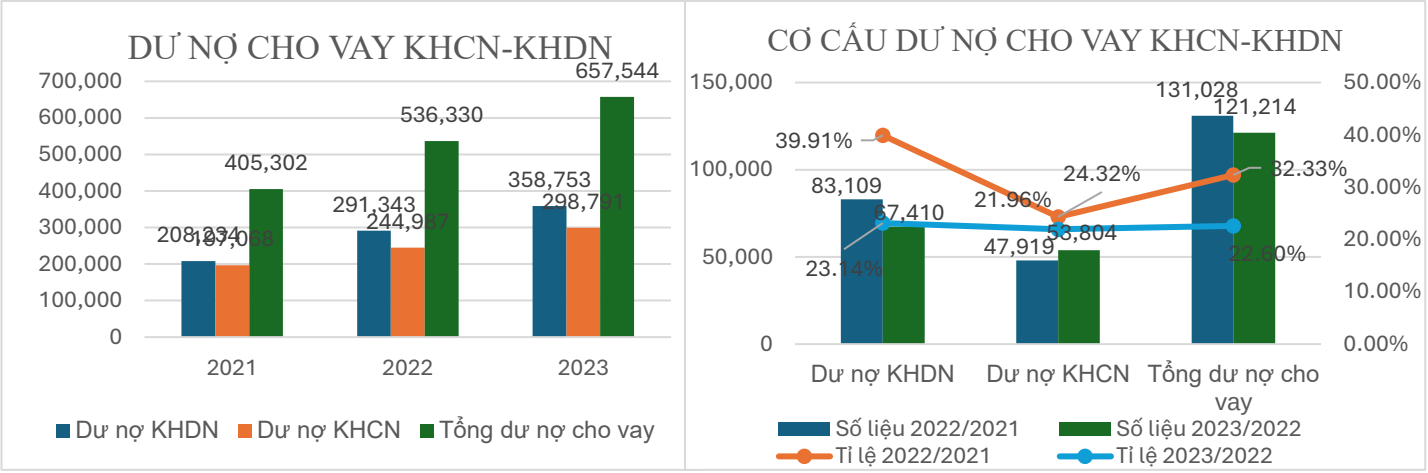
2.2.5. Tình hình hoạt động cho vay KHCN tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân

Bảng 2.3: Tình hình hoạt động cho vay KHCN, KHDN tại VietBank – PGD Võ Văn Ngân

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu/ Năm	2021	2022	2023
Cho vay KHDN	208,234	291,343	358,753
Cho vay KHCN	197,068	244,987	298,791
Tổng dư nợ cho vay	**405,302**	**536,330**	**657,544**

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



Biểu đồ 2.3: Dư nợ cho vay KHCN – KHDN tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân

Tình hình cho vay tại VietBank từ năm 2021 đến năm 2023 ngày càng tăng trưởng và đang trên đà phát triển mạnh mẽ theo hướng tích cực. Việc cho vay KHDN, KHCN cũng mang lại lợi nhuận không ích cho VietBank. Đặc biệt cho vay KHDN đang chiếm tỷ trọng khá lớn cho PGD ở năm 2021 đến năm 2022 dư nợ tăng khoảng 83,109 triệu đồng chiếm tỷ trọng tăng trưởng hết 39.91% so với cho vay KHDN thì KHCN chiếm 24.32% trong năm 2021 và KHDN thì đang có chiều hướng tăng dần còn KHCN thì có tăng nhưng giảm 2.36% so hơn năm ngoái, dư nợ cho vay KHCN trong năm 2021 là 197,068 triệu đồng và vào năm 2022 là 244,987 triệu đồng tăng

đến 47,919 triệu đồng, đạt mức tăng trưởng là 24.32% được coi là cao nhất trong mùa dịch.

Đến năm 2023 cho vay KHDN chiếm 408,753 triệu đồng so với năm 2022 tăng 67.410 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 23.14% tăng ổn định. Còn cho vay KHCN thì năm 2023 đạt được 298,791 triệu đồng so với năm 2022 là tăng khoảng 53,804 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 21.96% tăng trưởng ít hơn khi so với mức tăng trưởng năm 2021.Tuy nhiên, do năm 2021 vì đại dịch covid 19 dẫn đến nền kinh tế có chút suy giảm. Bước qua năm 2022, 2023 thì nền kinh tế được xem là đang dần hồi phục, nhưng do lạm phát tăng cao dẫn đến các DN kinh doanh bị thiếu hụt, nguồn vốn thì bị thiếu thốn dẫn đến dòng tiền không ổn định, còn đối với sản xuất thì sản phẩm tiêu thụ chậm tồn kho nhiều gây ra tổn thất đáng kể. Mà hiện nay lãi suất ngân hàng thì khá cao, nên một phần nào đó DN cũng chịu tổn thất, dẫn đến khó khăn .

Trong năm 2020-2021 do ảnh hưởng từ các biến động lớn của đại dịch covid 19 nên hoạt động sản xuất chung của nền kinh suy giảm, trong đó sản xuất kinh doanh một phần nào đó cũng đã bị trì trệ, nhiều hoạt động kinh tế xã hội bị ảnh hưởng làm cho hàng triệu lao động mất việc. Tuy nhiên với nỗ lực và uy tính của ngân hàng thì hoạt động cho vay của VietBank vẫn còn khá khả quan với dư nợ là 405,302 triệu đồng, tốc độ tăng trưởng năm 2021 so với năm 2022 tỉ lệ là 32.33% tăng 131,028 triệu đồng. Đến năm 2022 tổng dư nợ đạt được 536,330 tỷ đồng, ở năm này vẫn có sự tăng trưởng ổn định, nhưng do ảnh hưởng từ suy thoái chung của nền kinh tế nên tốc độ tăng trưởng so với năm 2023 là còn khá ít, tăng 121,214 tỷ đồng, đạt 22.6%. Tổng dư nợ cho vay tăng theo chiều hướng tích cực chứng tỏ rằng ngân hàng đã thực hiện tốt chiến lượt quãng bá.

Việc cho vay KHDN và KHCN vẫn đang theo chiều hướng tích cực và tăng ổn định theo từng năm. VietBank nên cần đưa ra nhiều ưu đãi để cho khách hàng có thể dễ dàng tiếp cận hơn cũng như lựa chọn hơn. Với sự tăng trưởng của VietBank – PGD 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 kĩ càng các kiến thức nghiệp vụ, 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.

Bảng 2.4: Tình hình dư nợ KHCN và tốc độ tăng trưởng KHCN tại VietBank – PGD Võ Văn Ngân

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu/ Năm	2021	2022	2023
Dư nợ KHCN	197,068	244,987	298,791
Tốc độ tăng trưởng KHCN	11.92%	24.32%	21.96%

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

Nhìn chung thì dư nợ cho vay KHCN luông tăng qua các năm, tóc độ tăng trưởng tương đối cao. Năm 2021 dư nợ bình quân là 197,068 triệu đồng tốc độ tăng trưởng đạt 11.52%, ở năm 2022 dư nợ tăng 244,987 triệu đồng tăng hơn so với dư nợ ở năm 2021 và tốc độ tăng trưởng chiếm 24.32%. Chênh lệch ở năm 2022 so với 2021 là 47,919 triệu đồng, tăng 1.11% đây là mức cao nhất trong các năm từ 2021 – 2023. Và hiện nay nền kinh tế đang chiều hướng phát triển nên việc vay vốn dần trở nên mở rộng hơn trong các lĩnh vực kinh doanh.

Bước sang năm 2023, cũng có sự tăng trưởng đáng kể trong các hoạt động về cho vay KHCN thể hiện ở dư nợ cho vay KHCN tăng 298,791 triệu đồng tuy nhiên tốc độ tăng trưởng chiếm 21.96% so với năm 2022. Do việc phát triển ngày càng đi lên nên sức ép lãi suất cũng là một điều đáng lo ngại đối ngân hàng. Vì để có thể bù đắp lợi nhuận bị thâm hụt, ngân hàng đã đẩy mạnh về việc cho vay đối với KHCN.

2.2.6. Tình hình hoạt động cho vay KHCN theo thời hạn tại VietBank – PGD Võ Văn Ngân

Thời hạn cho vay ở đây chúng ta có thể hiểu như là thời hạn tín dụng chung, đó là khoản thời gian kể từ khi vốn vay được giải ngân lần đầu tiên cho đến khi hoàn trả xong khoản tín dụng đó. Bao gồm 3 thời kì như sau: Thời kì cấp phát - Thời kì ân hạn - Thời kì hoàn trả.

Dựa trên thời hạn tín dụng, CBTD có thể theo dõi các khoản nợ dễ dàng hơn, để từ đó có thể thu hồi nợ định kì theo đúng kì hạn và đầy đủ hơn. Thời hạn cho vay mỗi khách hàng sẽ khác nhau, dựa trên sự thỏa thuận giữa khách hàng và ngân hàng, và căn cứ vào mục đích sử dụng vốn, nguồn trả nợ và khả năng trả nợ của khách hàng.

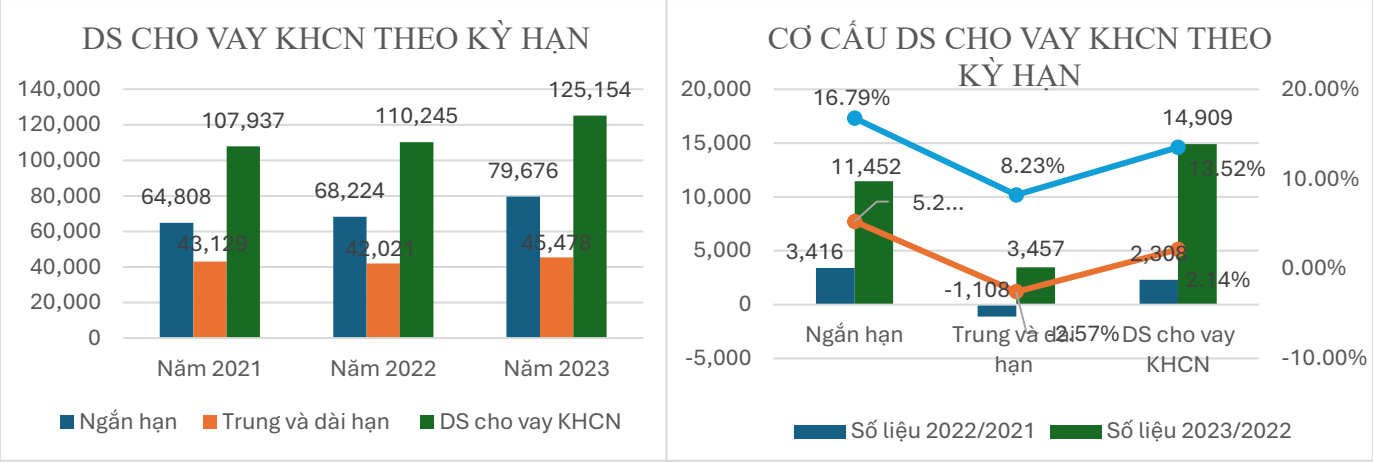
Cho vay KHCN là thể loại cho vay với hình thức đảm bảo là TS, giấy tờ cầm cố, ô tô..., nên thời hạn cho vay có ảnh hưởng gián tiếp đến việc chi trả cho khoản nợ này. Tùy thuộc vào thu nhập hàng tháng của khách hàng cao hay thấp mà họ sẽ quyết định vay theo thời hạn dài hay ngắn, nhằm đảm bảo được sau khi trích một khoản thanh toán số tiền lãi và gốc mỗi tháng thì khách hàng vẫn còn lại một khoản tiền đủ để chi tiêu cho cuộc sống hàng ngày. Chính vì thế thời hạn vay luôn được khách hàng quan tâm. Đối với tín dụng cá nhân, thì Ngân hàng VietBank đã quy định thời hạn cho vay bao gồm cả vay Ngắn hạn - Trung hạn - Dài hạn. Xác định đúng thời hạn cho vay có ý rất quan trọng đối với ngân hàng cũng như đối với khách hàng. Không những giúp ngân hàng thu nợ đúng hạn mà còn tránh được việc sử dụng vốn không đúng mục đích. Nếu thời hạn cho vay quá ngắn sẽ dẫn đến rủi ro cao cho ngân hàng.

Bảng 2.5: DS cho vay KHCN theo thời hạn tại VietBank – PGD Võ Văn Ngân

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu/ Năm	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỉ lệ (%)	Số tiền	Tỉ lệ (%)
Ngắn hạn	64,808	68,224	79,676	3,416	5.27%	11,452	16.79%
Trung và dài hạn	43,129	42,021	45,478	-1,108	-2.57%	3,457	8.23%
DS cho vay KHCN	**107,937**	**110,245**	**125,154**	**2,308**	**2.14%**	**14,909**	**13.52%**

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



Biểu đồ 2.4: DS cho vay KHCN – KHDN tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân

Dựa vào bảng và biểu đồ số liệu DS cho vay của KHCN từ năm 2021 đến năm 2023, có thể cho ta thấy rõ những xu hướng và biến động đáng chú ý trong lĩnh vực cho vay.

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 64,808 tỷ đồng, tăng lên 68,224 triệu đồng vào năm 2022, tương đương với mức tăng trưởng là 5.27%. Sự tăng trưởng này vẫn tiếp tục gia tăng đáng kể trong năm 2023 với mức tăng trưởng là 16.79%, đạt tới 79,676 triệu 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 trung và dài hạn.

DS cho vay trung và dài hạn ở năm 2021 là 43,129 triệu đồng sang đến năm 2022 thì DS giảm còn 42, 021 triệu đồng, mặc dù doanh số cho vay trung và dài hạn đã giảm nhẹ vào năm 2022 và giảm 2.57% giảm 1,108 triệu đồng so với năm trước. Nhưng DS cho vay đã phục hồi vào năm 2023 với mức tăng trưởng 8.23% và đạt 45,478 triệu đồng đồng. Sự hồi phục này cho thấy rằng nên kinh tế đang ngày càng phát triển và đi lên theo chiều hướng tích cực, giúp ngân hàng có chổ đứng vững chắc trên thương trường.

Hiện nay thế giới vẫn còn đang chịu ảnh hưởng bởi đại dịch Covid 19, chính vì thế mà việc cho vay cũng đã bị ảnh hưởng tiêu cực. Ở năm 2021 ngân hàng bị ảnh hưởng bởi nhu cầu TD của khách hàng, vì phải giãn cách để phòng chóng đại dịch nên nhu cầu TD của khách hàng cũng giảm xuống. Tuy nhiên ở năm 2022 – 2023 cũng đang bị ảnh hưởng từ hậu đại dịch Covid 19 gây ra lạm phát, tăng cơ cấu thất nghiệp gây ảnh hưởng đến nền kinh tế. Tuy nhiên sau những cố gắng thì ngân hàng vẫn giữ được vị thế của mình, và đồng nghĩa với việc DS cho vay của ngân hàng cũng tăng theo từng năm, ngân hàng vẫn không bị ảnh hưởng nhiều do hậu Covid 19.

Tổng doanh số 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 107,937 triệu đồng năm 2021, doanh số đã tăng lên 110,245 triệu đồng năm 2022 và đạt 125,154 triệu đồng năm 2023. Mức tăng 13.52% 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,

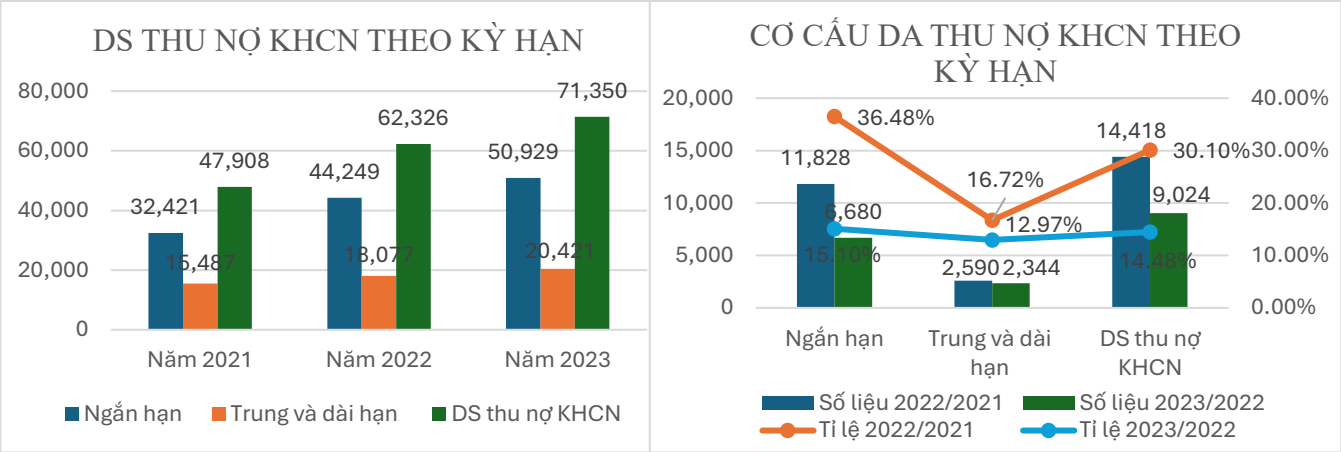
sự tăng trưởng mạnh mẽ trong các khoản vay ngắn hạn và sự hồi phục của các khoản vay trung và dài hạn cho thấy tầm quan trọng trong phát triển kinh tế.

Bảng 2.6: DS thu nợ KHCN theo thời hạn tại VietBank – PGD Võ Văn Ngân

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu/ Năm	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỉ lệ (%)	Số tiền	Tỉ lệ (%)
Ngắn hạn	27,421	39,249	46,929	11,828	43.13%	7,680	19.57%
Trung và dài hạn	20,487	23,077	24,421	2,590	12.64%	1,344	5.82%
DS thu nợ KHCN	**47,908**	**62,326**	**71,350**	**14,418**	**30.10%**	**9,024**	**14.48%**

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



Biểu đồ 2.5: DS thu nợ cho vay KHCN – KHDN tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân

Dựa vào bảng số liệu 2.6 và biểu đồ 2.5 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 27,421 triệu đồng sang năm 2022 thì DS thu nợ đã đạt tới 39,249 triệu đồng, với tốc độ tăng trưởng của DS thu nợ ngắn hạn trong năm 2022 so với năm 2021 là khá cao, đạt tỷ lệ 43,13% tăng 11,828 triệu 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 46,929 triệu đồng, tốc độ tăng trưởng nợ ngắn hạn giảm xuống còn 19,57% nhưng vẫn tăng so với mặt bằng chung trong năm

lên đến 7,680 triệu đồng. Sự giảm 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 trung và dài hạn đạt 20,487 triệu đồng đến năm 2022 đạt 23,077 triệu đồng cho thấy được sự chênh lệch của năm 2022 so với năm 2021 đạt tốc độ tăng trưởng là 12.64%, tăng so với năm 2021 là 2,590 triệu đồng. Còn năm 2023 thì đạt 24,421 triệu đồng tăng 1,340 triệu đồng so với năm 2022, và đạt tốc độ tăng trưởng là 5.82% giatm 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.

Tổng DS cho vay KHCN tăng trưởng mạnh mẽ trong giai đoạn 2021-2023, với tốc độ tăng trưởng bình quân năm 2022 so với năm 2021 đạt khoảng 30.10% tăng 14,418 triệu đồng. Sang năm 2023 thì tổng DS thu nợ đạt 71,350 triệu đồng chiếm tỷ trọng là 14.48% tăng 9,024 triệu đồng, nhưng lại giảm hơn so với năm 2022. Sự tăng trưởng này cho thấy nhu cầu vay vốn của KHCN ngày càng tăng và ngân hàng VietBank cũng đã tận dụng tốt cơ hội này để mở rộng hoạt động kinh doanh.

Nhìn chung thì DS thu nợ tăng trưởng ổn định, cho thấy rằng VietBank có khả năng quản lý danh mục khách hàng và thu hồi nợ hiệu quả. Tỷ trọng trong nợ ngắn hạn cao cho thấy VietBank có khả năng xoay vòng vốn nhanh và tạo ra dòng tiền ổn định. Sự tăng trưởng của nợ ngắn hạn, trung và dài hạn cho thấy VietBank đã đa dạng hoá được các sản phẩm cho vay cho từng đối tượng khách hàng.

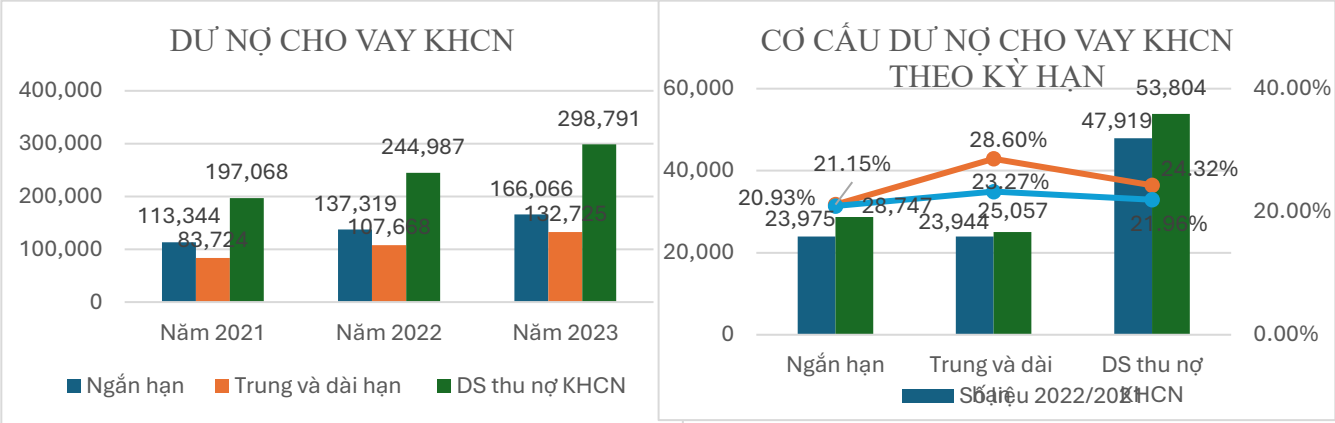
Bảng 2.7: Dư nợ cho vay KHCN theo thời hạn tại VietBank – PGD Võ Văn Ngân

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu/ Năm	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỉ lệ (%)	Số tiền	Tỉ lệ (%)
Ngắn hạn	113,344	137,319	166,066	23,975	21.15%	28,747	20.93%

Chỉ tiêu/ Năm	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỉ lệ (%)	Số tiền	Tỉ lệ (%)
Trung và dài hạn	83,724	107,668	132,725	23,944	28.60%	25,057	23.27%
Dư nợ KHCN	**197,068**	**244,987**	**298,791**	**47,919**	**24.32%**	**53,804**	**21.96%**

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



Biểu đồ 2.6: Dư nợ cho vay theo thời hạn tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân

VietBank đang phản ánh một sự phát triển ổn định và bền vững trong khoảng thời gian gần đây. Với mục tiêu cung ứng nguồn hỗ trợ và đáp ứng nhu cầu tài chính đa dạng của các cá nhân, VietBank đã và đang xây dựng và phát triển các sản phẩm và dịch vụ vay linh hoạt và tiện lợi. Ta có thể nhìn chung hoạt động cho vay khách hàng cá nhân của PGD vẫn không ngừng tăng tưởng.

Dư nợ cho vay ngắn hạn tăng từ 113,344 triệu đồng vào năm 2021 lên 166,066 triệu đồng vào năm 2023, tăng khoảng 52,722 triệu đồng trong năm vừa qua. Cấu trúc dư nợ cho vay ngắn hạn có sự thay đổi trong tỷ trọng dư nợ cho vay ngắn hạn tăng từ 21.15% vào năm 2022 giảm còn 20.93% vào năm 2023. Cho vay ngắn hạn trong năm 2023 là 166,066 triệu đồng tăng 28,747 triệu đồng, tỷ lệ là 20.93% so với năm 2022. Đến thời điểm năm 2022 thì cho vay ngắn hạn của VietBank đạt 137,319 triệu đồng tăng 23,975 triệu đồng đồng so với năm 2021, tỷ lệ tăng là 21.15%.

Quy mô dư nợ cho vay trung và dài hạn tăng trưởng cao, trong đó dư nợ cho vay trung và dài hạn tăng từ 83,724 triệu đồng vào năm 2021 lên 132,725 triệu đồng vào năm 2023. Cấu trúc dư nợ cho vay trung hạn có sự thay đổi đến việc cho vay, tỉ lệ dư nợ cho vay trung và dài hạn giảm từ 28.60% vào năm 2021 xuống 23.27% vào

năm 2023. Cho vay trung và dài hạn trong năm 2023 là 132,725 triệu đồng tăng 25,057 triệu đồng, tỷ lệ là 25.27% so với năm 2022. Đến thời điểm năm 2022 cho vay trung và dài hạn đạt 107,668 triệu đồng tăng 23,944 triệu đồng so với năm 2021, tỉ lệ tăng là 28.60%.

Quy mô tổng dư nợ cho vay tăng trưởng cao trong năm 2021 - 2023, tổng dư nợ cho vay năm 2021 la 197,068 triệu đồng đến năm 2022 tổng dư nợ cho vay tăng lên đáng kể qua các năm là 244,987 triệu đồng. Chênh lệch giữa năm 2022 so với 2021 chiếm tỷ lệ là 24.32%, tăng 47,919 triệu đồng. Năm 2023 tổng dư nợ là 298,971 triệu đồng chiếm 21.96% so với năm 2022 và tăng 53,804 triệu đồng.

Nhìn chung hoạt động cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn của VietBank trong 3 năm gần nhất có kết quả khá tích cực và đang theo chiều hướng ngày càng phát triển. Chứng tỏ rằng ngân hàng đã có thể kiểm soát được tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay, đồng thời cải thiện cấu trúc dư nợ cho vay và hiệu quả hoạt động cho vay. Với sự tăng trưởng của VietBank – PGD 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 kĩ càng các kiến thức nghiệp vụ, các kĩ 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.

2.2.7. Tình hình hoạt động cho vay theo mục đích sử dụng vốn KHCN tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân

Ngân hàng VietBank Là một trong những ngân hàng rất quan tâm đến việc đáp ứng nhu cầu cho vay đối với khách hàng. Nếu sản phẩm được xem là một nền tảng cơ bản và là thương hiệu của VietBank chắc chắn sẽ là nền tảng khá vững chắc, và tạo sự riêng biệt rõ nét về hình ảnh của ngân hàng trước các đối thủ cạnh tranh. Ngoài ra, ngân hàng còn có sản phẩm cho vay khác đáp ứng mọi như cầu từ khách hàng, mỗi sản phẩm sẽ linh hoạt hơn đối với từng khách hàng. Tuy nhiên sản phẩm cho vay này đòi hỏi yêu cầu khắc khe hơn trong khâu thẩm định cho vay.

Khi khách hàng đến vay vốn CBKD sẽ phân tích hình thức cho vay theo mục đích vay để biết rõ nhu cầu của khách hàng theo từng mục đích khác nhau để từ đó đưa ra phương án phù hợp nhằm hạn chế rủi ro và có giải pháp tốt hơn trong hoạt

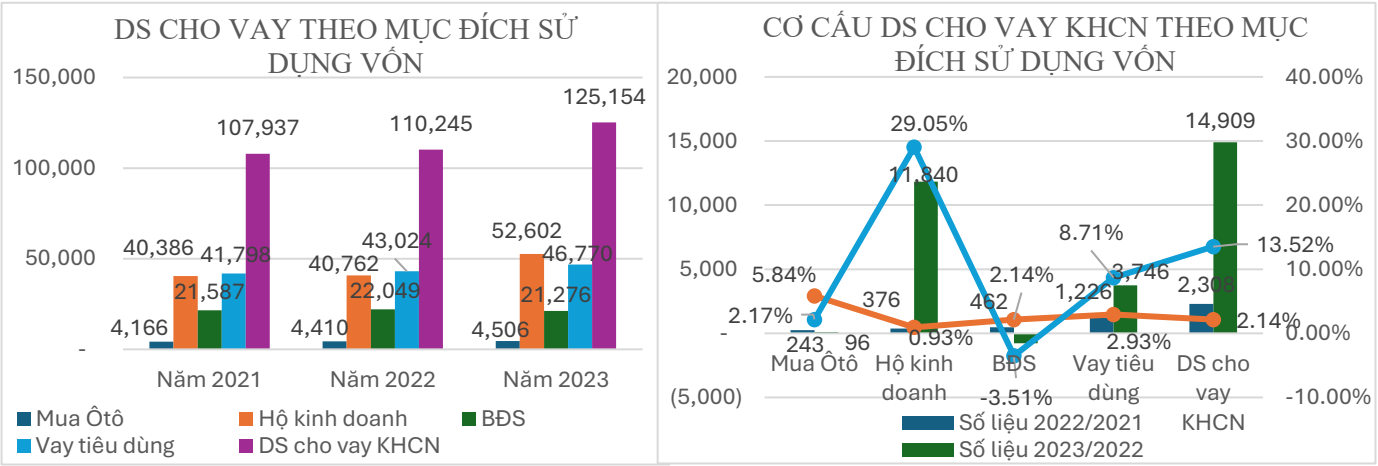
động cho vay. Tùy thuộc vào từng mục đích sử dụng cụ thể của khách hàng mà VietBank có thể tạo ra các sản phẩm và dịch vụ vay vốn linh hoạt và tiện lợi để đáp ứng nhu cầu của khách hàng và đồng thời đảm bảo lợi ích cả về kinh doanh và tài chính của ngân hàng.

Bảng 2.8: DS cho vay theo mục đích sử dụng tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu/ Năm	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỉ lệ (%)	Số tiền	Tỉ lệ (%)
Mua Ôtô	4,166	4,410	4,506	243	5.84%	96	2.17%
Hộ kinh doanh	40,386	40,762	52,602	376	0.93%	11,840	29.05%
BĐS	21,587	22,049	21,276	462	2.14%	(773)	-3.51%
Vay tiêu dùng	41,798	43,024	46,770	1,226	2.93%	3,746	8.71%
DS cho vay KHCN	**107,937**	**110,245**	**125,154**	**2,308**	**2.14%**	**14,909**	**13.52%**

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



Biểu đồ 2.7: DS cho vay theo mục đích sử dụng tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân

Nhìn vào bảng số liệu trên ta thấy được cái nhìn tổng quan về DS cho vay của KHCN theo mục đích sử dụng vốn trong giai đoạn 2021-2023. Nhìn chung, DS cho vay đã có sự tăng trưởng ổn định qua các năm, cho ta thấy rằng nhu cầu vay vốn của KHCN ngày càng tăng cao.

Vào năm 2021 DS cho vay mua ô tô là 4,166 triệu đồng, chênh lệch của năm 2022 so với 2021 là tăng 243 triệu đồng và chiếm tỷ trọng là 5.84%. Nhưng đến năm 2023 thì DS cho vay mua ô tô tăng lên 4,506 triệu đồng cao hơn so với năm 2022 là

4,410 triệu đồng và sự chênh lệch giữ hai năm đó đạt 96 triệu đồng và chiếm 2.17%. 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 nhưng 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 kinh doanh là 40,386 triệu đồng và năm 2022 là 40,762 triệu đồng chênh lệch khoảng 376 triệu đồng và chiếm tỷ trong là 0.93%. Sang đến năm 2023 thì DS cho vay đối với hộ kinh doanh đạt 52,602 triệu đồng và tăng 11,804 triệu đồng so với năm 2022 và chiếm tỷ trọng là 29.05% tăng cao so với mặt bằng chung. Tốc độ tăng trưởng của DS cho vay hộ kinh doanh 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 22,049 triệu đồng so với năm 2021 là 21,587 triệu đồng và chiếm khoảng 2.14%, tăng khoảng 462 triệu đồng. Nhưng đến năm 2023 thì DS cho vay BĐS là 21,762 triệu đồng, giảm 773 triệu đồng và tỷ trọng giảm trong năm là 3.51%. Cho thấy được rằng tốc độ tăng trưởng ở BĐS đang bị chững lại, vào khoảng cuối năm 2022 đến nay thì BĐS hầu như đóng băng, chứng kiến việc BĐS đang ngày một trở nên trầm lắng và các giao dịch BĐS gần như bất động, tuy nhiên Chính phủ cũng đã có nhiều động thái nhằn tháo gỡ khúc mắc thúc đẩy thị trường phát triển chính vì thế ngân hàng cũng không siết chặt về cho vay BĐS.

Đối với DS cho vay tiêu dùng cũng tăng trưởng khá tốt, tuy nhiên tốc độ tăng trưởng không quá vượt trội so với cho vay hộ kinh doanh. 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 43,024 triệu đồng và tăng khoảng 1,226 triệu đồng so với năm

2021 và chiếm 2.93% tăng tương đối khá ít trong nhưng 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 46,770 triệu đồng, tăng 3,746 triệu đồng và chiếm tỷ trọng là 8.71% cho thấy được ngân hàng cũng đã thực hiện tốt các chính sách đổi mới cũng như quãng 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. 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

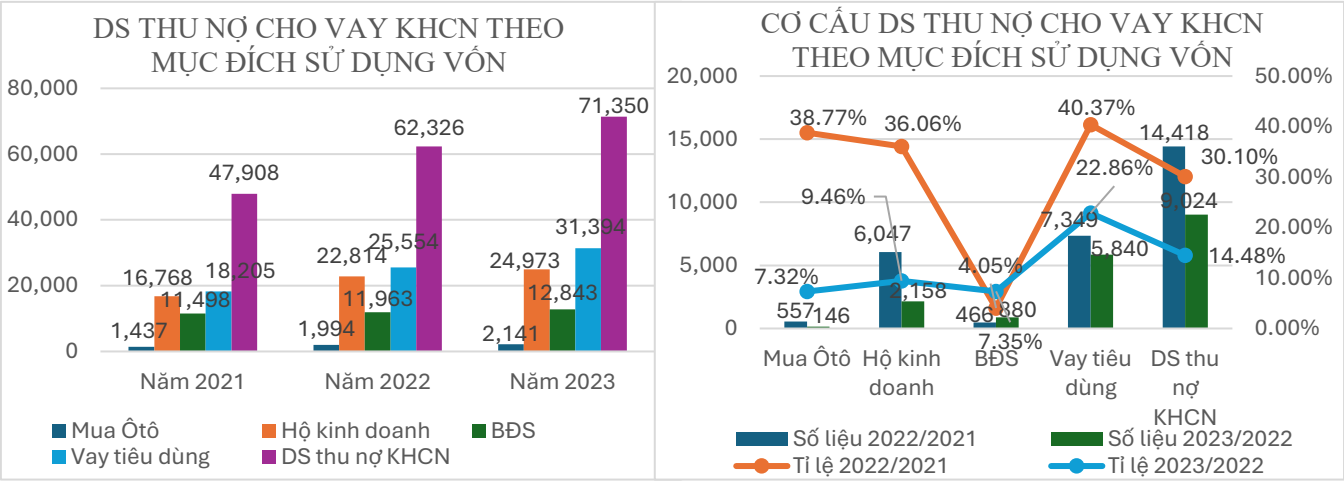
Tổng DS cho vay KHCN tăng trưởng ổn định, cho thấy rằng hoạt động cho vay của ngân hàng đối với KHCN đang phát triển mạnh mẽ. Cùng với sự tăng trưởng này ngân hàng đã có những chính sách và sản phẩm phù hợp để thu hút khách hàng. Nhu cầu vay vốn hiện nay khá đa dạng và đối thủ cạnh tranh đối với ngành nghề này càng cao việc giữ chân khách hàng cũ là điều thiết hiếu đối với mỗi ngân hàng. Song song đí tạo thêm nhiều chính sách có lợi hơn cho khách hàng cũng như mở rộng thêm nhiều mục cho vay phù hợp với nhiều đối tượng khách hàng có nhu cầu chọn lựa các mục đích cho vay khác nhau, từ nhu cầu tiêu dùng cá nhân đến nhu cầu đầu tư kinh doanh.

Bảng 2.9: DS thu nợ theo mục đích sử dụng tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu/ Năm	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỉ lệ (%)	Số tiền	Tỉ lệ (%)
Mua Ôtô	1,437	1,994	2,141	557	38.77	146	7.32
Hộ kinh doanh	16,768	22,814	24,973	6,047	36.06	2,158	9.46
BĐS	11,498	11,963	12,843	466	4.05	880	7.35
Vay tiêu dùng	18,205	25,554	31,394	7,349	40.37	5,840	22.86
DS thu nợ KHCN	**47,908**	**62,326**	**71,350**	**14,418**	**30.1**	**9,024**	**14.48**

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



Biểu đồ 2.8: DS thu nợ theo mục đích sử dụng tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân

Bảng số liệu trên cung cấp cái nhìn tổng quan về DS thu nợ của KHCN theo mục đích sử dụng vốn, trong giai đoạn 2021-2023. Nhìn chung, DS thu nợ đã có sự tăng trưởng ổn định qua các năm, cho thấy rằng ngân hàng đã áp dụng được chính sách phòng trừ rủi ro nợ xấu.

Vào năm 2022 DS thu nợ mua ô tô tăng trưởng khá đều đặn là 1,994 tỷ đồng so với năm 2021 là 1,437 triệu đồng tăng 557 triệu đồng chiếm 38.77%. Đến năm 2023 thì DS thu nợ đạt 2,141 triệu đồng tăng 146 triệu đồng, chiếm tỷ lệ là 7.32%. Nhưng so với năm 2022 thì sự chênh lệnh về tỷ trọng ở năm 2023 còn thấp hơn so với 2022 với tốc độ tăng trưởng ngân hàng cần lập đúng phướng hướng đề ra để tránh bị nợ xấu.

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, nhu cầu vay vốn để mở rộng kinh doanh tăng cao. Năm 2022 DS thu nợ ở hộ kinh doanh là 22,814 triệu đồng cao hơn so với năm 2021 là 16,768 triệu đồng và chiếm tỷ trọng là 36.06% tăng 6,047 triệu đồng chứng tỏ hộ kinh doanh đang dần phát triển. Sang đến năm 2023 thì DS thu nợ hộ gia đình tăng nhẹ khoảng 24,973 triệu đồng, tăng so với năm 2022 là 2,158 triệu đồng và chiếm 9.46%. Và tốc độ tăng trưởng của hộ kinh doanh cao hơn so với 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 ổn định trong giai đoạn này, với tốc độ tăng trưởng bình quân ổn định. Điều này cho thấy rằng thị trường BĐS tuy vẫn còn trì trệ nhưng vẫn rất sôi động và nhu cầu sở hữu nhà đất của người dân cũng phát

triển. Vào năm 2022 DS thu nợ cho vay BĐS là 11,963 triệu đồng, năm 2021 là 11,498 triệu đồng. Chênh lệch giữa năm 2022 so với năm 2021 tăng khoảng 466 triệu đồng và chiếm 4.05%. Sang năm 2023 thì DS thu nợ cho vay BĐS là 12,843 triệu đồng và tăng 880 triệu đồng so với năm 2022 và chiếm 7.35% tỷ trọng trong năm. Cùng với việc tăng trưởng đó giúp ngân hàng thu được nhiều lời nhuận hơn và là tiềm năng hấp dẫn.

DS thu nợ về việc cho vay tiêu dùng cũng tăng trưởng khá tốt, tuy nhiên tốc độ tăng trưởng thấp hơn so với các mục đích sử dụng khác. Năm 2022 DS thu nợ cho vay tiêu dùng là 25,544 triệu đồng so với năm 2021 thì DS thu nợ là 18,205 triệu đồng tăng 7,349 triệu đồng chiếm 40.37% so với năm trước đó. Sang năm 2023 thì DS thu nợ cho vay tiêu dùng đạt 31,394 triệu đồng tăng 5,840 triệu đồng so với năm 2022 và chiếm khoảng 22.86%.

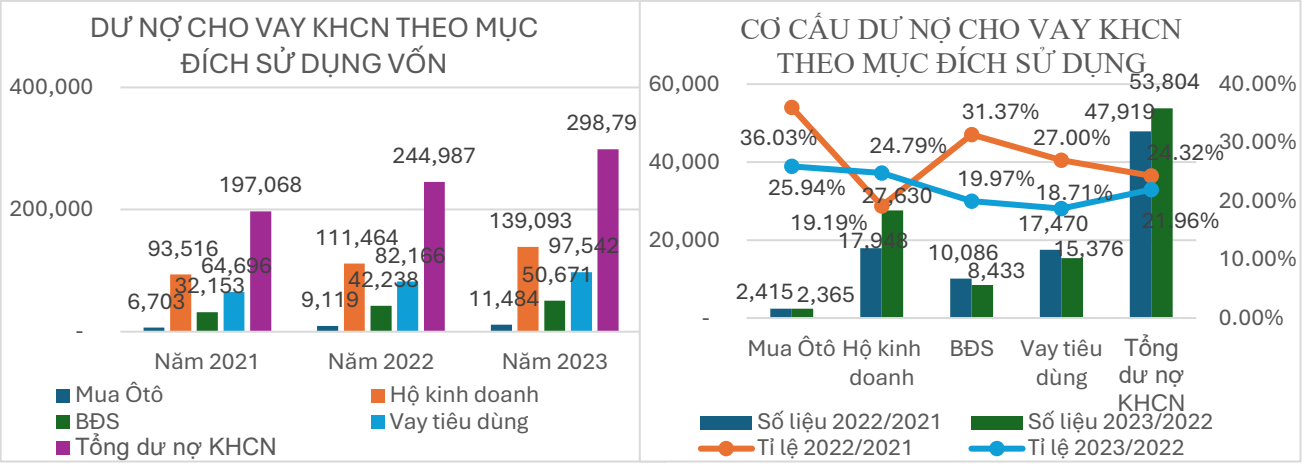
Tổng DS thu nợ khách hàng cá nhân tăng trưởng ổn định, cho thấy rằng hoạt động cho vay của ngân hàng đối với KHCN đang phát triển mạnh mẽ. Cùng với sự tăng trưởng ổn định cho thấy ngân hàng đã có những chính sách và sản phẩm phù hợp để có thể thu hút được khách hàng.

Bảng 2.10: Dư nợ theo mục đích sử dụng tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu/ Năm	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỉ lệ (%)	Số tiền	Tỉ lệ (%)
Mua Ôtô	6,703	9,119	11,484	2,415	36.03	2,365	25.94
Hộ kinh doanh	93,516	111,464	139,093	17,948	19.19	27,630	24.79
BĐS	32,153	42,238	50,671	10,086	31.37	8,433	19.97
Vay tiêu dùng	64,696	82,166	97,542	17,470	27	15,376	18.71
Tổng dư nợ KHCN	**197,068**	**244,987**	**298,791**	**47,919**	**24.32**	**53,804**	**21.96**

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



Biểu đồ 2.9: Dư nợ theo mục đích sử dụng tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân

Sự phát triển của nền kinh tế là mức sống của người dân ngày càng được cải thiện, do đó nhu cầu của họ cũng được ngày càng nâng cao. Việc cho vay mua ô tô, hộ kinh doanh, BĐS hay vay tiêu dùng đều tăng qua ba năm. Cụ thể như DNBQ Của cho vay mua ô tô tăng trong năm 2022 với mức tăng 9,119 triệu đồng, ở năm 2021 thì dư nợ là 6,703 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng trưởng là 36.03%, tăng 2,415 triệu đồng, nhưng sang đến năm 2023 thì dư nợ là 11,484 triệu đồng, so với năm 2022 thì DNBQ vẫn tiếp tục tăng với tốc độ tăng khoảng 25.94%, tương ứng tăng 2,365 triệu đồng nhưng nếu so tốc độ tăng trưởng thì ở năm 2023 giảm nhẹ so với năm 2022.

Dự nợ cho vay hộ kinh doanh năm 2021 là 93,516 triệu đồng trong tổng dự nơ bình quân chung, sang năm 2022 con số này đã lên tới 111,464 triệu đồng tăng 17,948 triệu đồng chiếm 19.19%. Đến năm 2023 thì dư nợ cho vay của hộ kinh doanh là 139,093 triệu đồng trong tổng dư nợ, chiếm 24.79% so với năm 2022 và tăng 27,630 triệu đồng.

Còn đối với dự nợ cho vay BĐS thì ở năm 2021 đã đạt được 32,153 triệu đồng, cùng với sự phát triển của ngân hàng thì năm 2022 dư nợ cho vay là 42,238 triệu đồng, chênh lệch giữa năm 2022 và 2021 tăng 10,086 triệu đồng và chiếm 31.37% trong tốc độ tăng trưởng. Sang năm 2023 thì dư nợ là 50,671 triệu đồng tăng 8,433 triệu đồng so với năm 2022 và chiếm tỷ trọng là 19.97%.

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 đạt là 82,166

triệu đồng ước chừng tỷ trọng tăng 27% so với cùng kỳ năm trước và tăng khoảng 17,470 triệu đồng, bước sang năm 2023 thì dư nợ cho vay tiêu dùng vẫn đang tăng theo chiều hướng tích cực là 97,542 triệu đồng và tăng 15,376 triệu đồng so với năm 2022 và đạt tỷ trọng là 18.71%.

Nhìn chung thì DNBQ trong giai đoạn 2021 - 2023 vẫn còn tăng theo chiều hướng tích cực. Nguyên nhân của việc này là do ngân hàng đã mở rộng thêm nhiều loại hình cho vay mới với các mục đích vay khác nhau và có thể đáp ứng được mọi yêu cầu mà khách hàng đã đưa ra vậy nên mới phát sinh ra những dư nợ mới. Đồng thời, việc cho vay chủ yếu là vay với thời gian ngắn hạn hoặc dài hạn vậy nên DNBQ vẫn sẽ tăng đều qua các năm do khách hàng vẫn chưa thanh toán hợp đồng. Cho thấy được sự nổ lực của CBTD và một phần là do nguồn kinh tế của người dân đang dần khôi phục với nợ xấu trong hạn mục mua ô tô đều giảm đi qua ba năm. Cho thấy rằng CBTD đã có một phần nào đó ngăn được rủi ro nợ xấu mới phát sinh, và khi phát hiện nợ tiềm ẩn rủi ro đến ngân hàng thì CBTD đã có biện pháp chủ động để xử lý.

2.2.8. Tình hình hoạt động cho vay theo tài sản bảo đảm KHCN tại VietBank – PGD Võ Văn Ngân

VietBank - PGD Võ Văn Ngân luôn cố gắng trong việc phát triển số lượng khách hàng thông qua công tác các chương trình quảng cáo, tiếp thị cũng như chăm sóc khách hàng. Nên số lượng KHCN cũng được cải thiện lên đáng kể. Bên cạnh cho vay tiêu dùng theo mục đích sử dụng vốn thì cũng có một số hình thức cho vay khác để đáp ứng nhu cầu của nhiều khách hàng hơn đó là cho vay có tài sản đảm bảo và cho vay không có tài sản đảm bảo và sẽ được thể hiện thông qua bảng sau đây:

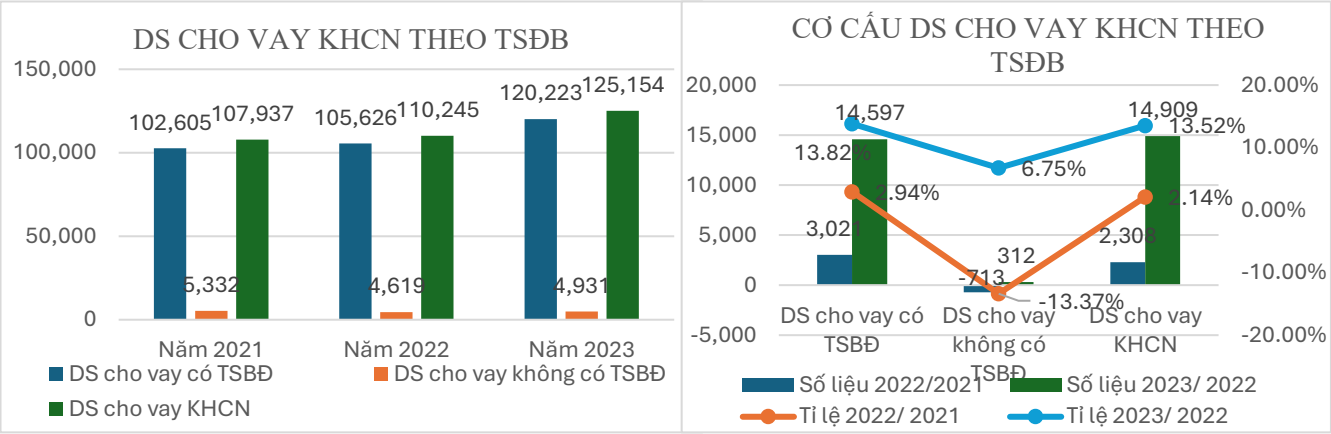
Bảng 2.11: DS cho vay KHCN theo hình thức đảm bảo tại VietBank – PGD Võ Văn Ngân

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu/ Năm	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỉ lệ (%)	Số tiền	Tỉ lệ (%)
DS thu nợ có TSBĐ	102,605	105,626	120,223	3,021	2.94	14,597	13.82

DS thu nợ không có TSBĐ	5,332	4,619	4,931	-713	-13.37	312	6.75
DS cho vay KHCN	**107,937**	**110,245**	**125,154**	**2,308**	**2.14**	**14,909**	**13.52**

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



Biểu đồ 2.10: DS cho vay theo theo tài sản đảm bảo tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân

Từ bảng số liệu trên đã cung cấp thông tin chi tiết về tình hình DS cho vay của KHCN trong giai đoạn 2021-2023, và được phân theo hai nhóm chính là cho vay có tài sản đảm bảo (TSĐB) và cho vay không có TSĐB. TSĐB vẫn đóng vai trò quan trọng trong dư nợ cho vay, và nó chiếm tỷ trọng lớn và tăng trưởng khá ổn định, cho thấy TSĐB vẫn là yếu tố quan trọng trong quyết định cho vay của ngân hàng.

Vào năm 2021 DS cho vay có TSĐB là 105,626 triệu đồng chiếm tỷ trong cao hơn so với năm 2021 là 2.94%, và tăng 3,021 triệu đồng. Vào năm 2023 thì DS cho vay có TSĐB là 120,223 triệu đồng, và tăng trưởng mạnh mẽ so với năm 2022 và 2021. Chênh lệch tỷ trọng so với năm 2022 là 13.82%, tăng tới 14,597 triệu đồng. Chứng tỏ ngân hàng đang khá ưa chuộng và tập trung vào mô hình cho vay có tài sản đảm bảo khá nhiều, với sự tăng trưởng ổn định thì DS cho vay có TSĐB tăng trưởng liên tục trong cả ba năm nhưng tăng mạnh nhất vào năm 2023, cho thấy nhu cầu vay vốn có TSĐB vẫn rất lớn. Điều này có thể suất phát do nhiều yếu tố như việc siết chặt tín dụng, tăng lãi suất hoặc thay đổi hành vi của khách hàng. Và tỷ trọng DS cho vay có TSĐB lớn hơn cho vay không có TSĐB , cho thấy TSĐB vẫn là yếu tố quan trọng trong quyết định cho vay của ngân hàng đối với khách hàng.

Đối với DS cho vay không có TSĐB chiếm tỷ trọng khá ít, tuy nhiên ở năm 2022, và 2023 thì DS cho vay không có TSĐB không còn được ưa chuộng như trước

và hầu hết tất cả các ngân hàng đều thay đổi chính sách về việc cho vay theo tài sản đảm bảo. Vào năm 2021 thì DS cho vay không có TSĐB là 5,332 triệu đồng, năm 2022 DS cho vay không TSĐB là 4,619 triệu đồng so với năm 2021 thì ở năm 2022 có sự chênh lệch nhẹ giảm xuống còn 713 triệu đồng, tương đương với đó thì tỉ lệ cho vay không có TSĐB giảm xuống 13.37%. Đến năm 2023 thì tình hình kinh tế có chút ổn định, DS cho vay không có TSĐB là 4,913 triệu đồng, tăng 312 triệu đồng so với năm 2022 và tỉ lệ tăng lên 6.75%.

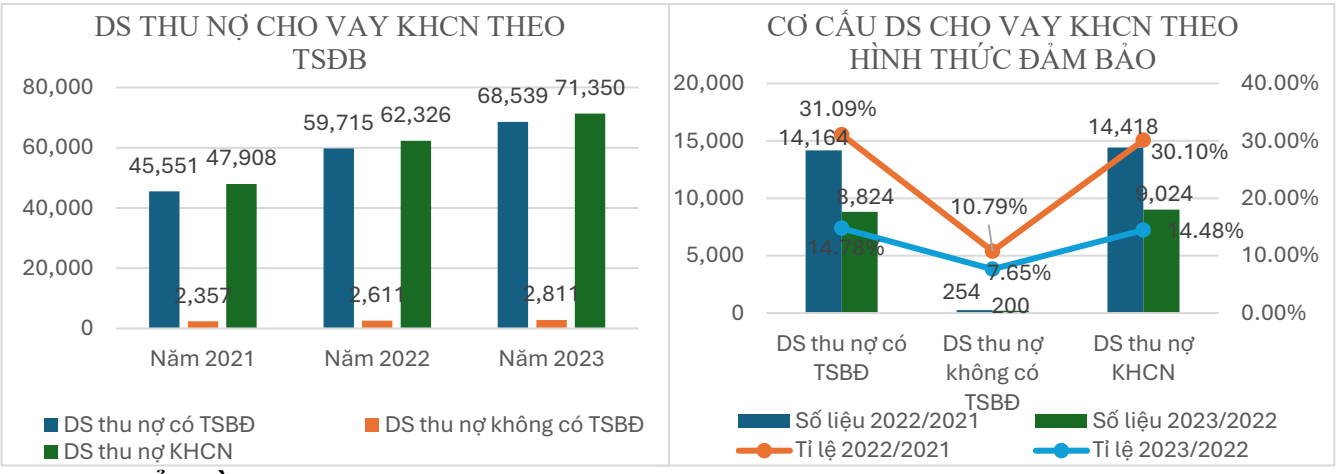
Tốc độ tăng trưởng của cả hai loại hình cho vay đều đang có xu hướng chậm lại trong năm 2023, có thể là do ảnh hưởng tiêu cực từ các yếu tố vĩ mô như lãi suất tăng, kinh tế khó khăn hơn hoặc do các chính sách điều tiết của Ngân hàng Nhà nước.

Bảng 2.12: DS thu nợ KHCN theo hình thức đảm bảo tại VietBank – PGD Võ Văn Ngân

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu/ Năm	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỉ lệ %	Số tiền	Tỉ lệ %
DS thu nợ có TSBĐ	45,551	59,715	68,539	14,164	31.09%	8,824	14.78%
DS thu nợ không có TSBĐ	2,357	2,611	2,811	254	10.79%	200	7.65%
DS thu nợ KHCN	**47,908**	**62,326**	**71,350**	**14,418**	**30.10%**	**9,024**	**14.48%**

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



Biểu đồ 2.11: DS cho vay theo theo tài sản đảm bảo tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân

Nhìn vào biểu đồ trên ta có thể thấy được DS thu nợ qua giai đoạn từ năm 2021 - 2023. DS thu nợ đối với có TSĐB ở năm 2022 là 59,715 triệu đồng, so với năm 2021 thì DS thu nợ tăng khoảng 14,164 triệu đồng, tỉ lệ tăng 31.09%. Bước sang năm 2023 thì DS thu nợ là 68,539 triệu đồng, do nền kinh tế ngày càng phát triển và DS thu nợ ngày một tăng cao thì sự chênh lệch giữa năm 2023 so với 2022 tăng lên 8,824 triệu đồng, tỉ lệ tăng 14.78%. So về sự chênh lệch sữa năm 2022 và 2023 thì cho thấy rằng năm 2023 chiếm tỉ lệ thấp hơn.

Đối với DS cho vay không TSĐB thì ở năm 2022 là 2,611 triệu đồng, tăng khoảng 254 triệu đồng so với năm 1 và chiếm tỉ lệ là 10.79%. Do năm 2021 đang còn bùng phát bởi Covid 19 nên việc thu nợ cũng không quá cao. Bước sang năm 2023 nền kinh tế cũng dần ổn định DS thu nợ cho vay không TSĐB cũng được cải thiện từ 2,611 triệu đồng tăng lên 2,811 triệu đồng vào năm 2023, tỉ lệ tăng lên 7.65%

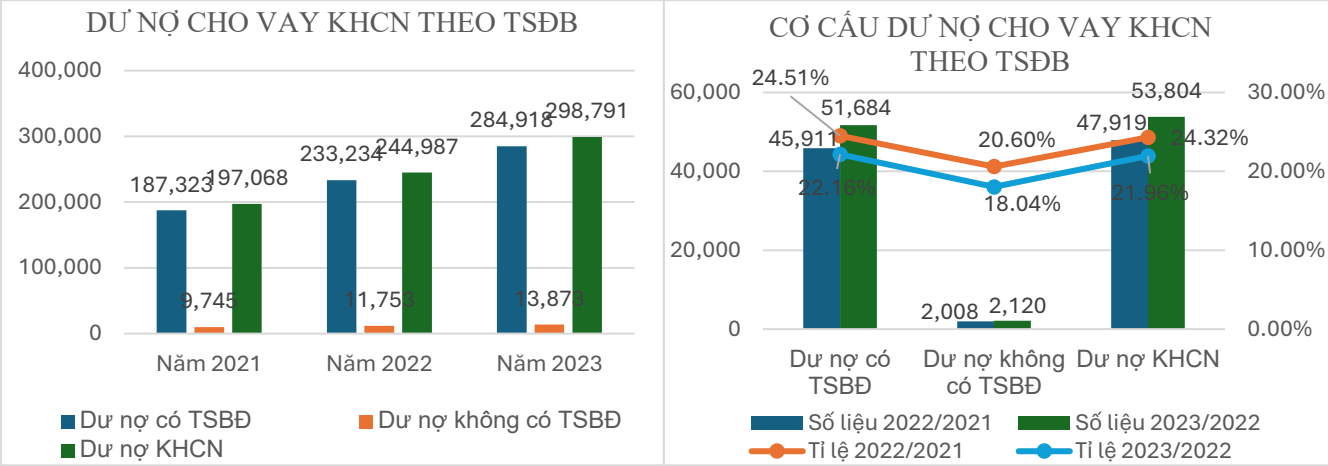
Tổng DS thu nợ cá nhân tăng đều theo từng năm. Vào năm 2022 thì DS thu nợ KHCN là 62,326 triệu đồng và năm 2021 là 47,908 triệu đồng tăng khoảng 14,418 triệu đồng và tỉ lệ tăng lên 30.10%. Đến năm 2023 thì DS thu nợ KHCN là 71,350 triệu đồng, tăng khoảng 9,024 triệu đồng so với năm 2022 và tỉ lệ tăng lên 14.48%. Nhìn chung thì DS thu nợ KHCN đang tăng ổn định từng năm. Trong đó DS thu nợ có TSĐB ở cuối năm 2021 đến năm 2023 thì lại tiếp tục tăng ổn định nhưng 2023 không cao bằng năm 2022. Từ năm 2021 đến năm 2023 DS thu nợ không có TSĐB tăng tương đối cao nhưng lại giảm hơn 3% so với cùng kỳ năm trước.

Bảng 2.13: DS thu nợ KHCN theo hình thức đảm bảo tại VietBank – PGD Võ Văn Ngân

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu/ Năm	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỉ lệ (%)	Số tiền	Tỉ lệ (%)
Dư nợ có TSBĐ	187,323	233,234	284,918	45,911	24.51%	51,684	22.16%
Dư nợ không có TSBĐ	9,745	11,753	13,873	2,008	20.60%	2,120	18.04%
Dư nợ KHCN	**197,068**	**244,987**	**298,791**	**47,919**	**24.32%**	**53,804**	**21.96%**

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



Biểu đồ 2.12: Dư nợ cho vay theo theo tài sản đảm bảo tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân

Nhìn vào bảng và biểu đồ trên, ta thấy được rằng dư nợ có TSBĐ chiếm tỷ trọng hơn 22% qua các năm chứng tỏ rằng dư nợ có TSBĐ đang được ngân hàng ưu tiên hơn so với dư nợ không TSBĐ và khoản vay theo đó cũng được nâng cấp nhiều hơn. Cùng với việc mở rộng các khoản cho vay ở các đối tượng khách hàng khác nhau, ngân hàng cũng luôn luôn đề ra các mục tiêu để tăng trưởng dư nợ đồng thời xác định mục tiêu tăng trưởng thu nợ để giảm thiểu nợ xấu.

Năm 2022 thì dư nợ vay có TSBĐ là 59,715 triệu đồng, và tăng 45,911 triệu đồng so với năm 2021 và tỉ lệ tăng lên 24.51%, tuy nhiên đến năm 2023 thì tình hình tăng trưởng hết ổn định chưa có những bức phá gì so với năm 2022. Ở năm 2023 thì dư nợ có TSBĐ là 68,539 triệu đồng, tăng 51,684 triệu đồng ứng với tỉ lệ tăng trưởng là 22.16%.

Đối với hình thức cho vay không có TSBĐ dư nợ năm 2022 là 2,611 triệu đồng và năm 2021 là 2,357 triệu đồng, đồng nghĩa với việc năm 2022 dư nợ không có TSBĐ tăng lên khoảng 2,008 triệu đồng ứng với tỉ lệ dư nợ là 20.60%, đến năm 2023 dư nơ không có TSBĐ là 2,008 triệu đồng, tăng lên 2,120 triệu đồng tương ứng với 18.04%.

Mặc dù việc cho vay của Ngân hàng đều tăng mạnh mẽ qua các năm nhưng vấn đề nợ xấu thì ngày càng giảm mạnh, điều này chứng tỏ rằng hoạt động cho vay của ngân hàng đang diễn ra khá tốt và hiệu quả. Đây được coi là xu hướng tốt để ngân hàng dựa vào đó mà nâng cao chất lượng cho vay.

2.2.9. Tình hình hoạt động thu hồi nợ quá hạn của KHCN tại VietBank – PGD Võ Văn Ngân

Bảng 2.14: kết quả thu nợ quá hạn cho KHCN tại VietBank – PGD Võ Văn Ngân

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu/ Năm	2021	2022	2023	chênh lệch năm 2022/2021		chênh lệch năm 2023/2022	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số liệu	Tỉ lệ (%)	Số liệu	Tỉ lệ (%)
Nợ đủ tiêu chuẩn	191,353	238,004	291,321	46,651	24.38	53,316	22.40
Nợ cần chú ý	2,168	2,450	2,988	282	13.01	538	21.96
Nợ dưới tiêu chuẩn	1,478	1,715	1,942	237	16.03	227	13.25
Nợ nghi nghờ	1,281	1,666	1,494	385	30.05	(172)	-10.32
Nợ có khả năng mất vốn	788	1,151	1,046	363	46.07	(106)	-9.18
Tổng dư nợ quá hạn KHCN	**197,068**	**244,987**	**298,791**	**47,919**	**24.32**	**53,804**	**21.96**

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

Tình hình thu nợ cho vay KHCN được coi là khá căng thẳng, nhưng PGD Võ Văn Ngân đã thực hiện khá tốt trong khoản thu hồi nợ trong những năm gần đây. Tổng số dư nợ quá hạn tăng từ 197,068 triệu đồng vào năm 2021 lên 298,791 triệu đồng vào năm 2023, tăng khoảng 101,723 triệu đồng, ứng với tỉ lệ là 51.62%. Tỷ trọng dư nợ quá hạn 2022 là 244,987 triệu đồng, tăng 47,919 triệu đồng, tương ứng với tỉ lệ là 24.32% so với năm 2021. Vào năm 2023 thì dư nợ quá hạn tăng 53,804 triệu đồng so với năm 2022 chiếm tỉ lệ là 21.96%.

Dư nợ đủ tiêu chuẩn chiếm tỷ trọng lớn nhất, ở năm 2022 thì dư nợ đủ tiêu chuẩn là 238,004 triệu đồng, năm 2021 là 191.353 triệu đồng và ngày càng tăng trưởng ổn định. Chênh lệch ở năm 2022 so với 2021 tăng 46,651 triệu đồng, chiếm tỉ lệ 24.38%. Đến năm 2023 thì dư nợ đủ tiêu chuẩn là 291,321 triệu đồng, tăng 53,316 triệu đồng so với năm 2022 và chiếm tỉ lệ là 22.40%.

Dư nợ cần chú ý ở năm 2022 cao nhất là 2,450 triệu đồng, tăng 282 triệu đồng so với năm 2021, và chiếm tỉ lệ là 13.01%. Đến năm 2023 thì dư nợ chú ý đạt 2,988 triệu đồng, tăng 538 triệu đồng và tỉ lệ tăng 21.96%. Và dư nợ dưới tiêu chuẩn ở năm 2022 là 1,715 triệu đồng, tăng so với năm 2021 là 237 triệu đồng, và chiếm tỉ lệ là

16.03%. Đến năm 2023 thì dư nợ dưới tiêu chuẩn đạt 1,942 triệu đồng tăng so với cùng kỳ năm trước là 227 triệu đồng, kéo theo đó tỉ lệ chênh lệch cũng tăng 13.25%.

Dư nợ nghi ngờ chiếm phần khá cao trong số tổng dư nợ, ở năm 2022 thì dư nợ nghi ngờ chiếm khoảng 1,666 triệu đồng, tăng 385 triệu đồng so với năm 2021 và làm tăng sự chênh lệch của nợ nghi ngờ lên 30.05% do ảnh hưởng bởi các tác nhân bên ngoài nên dẫn đến sự tiêu cực. Tuy nhiên đến năm 2023 thì dư nợ nghi ngờ được VietBank thắt chặt rụi ro nên giảm xuống còn 1,494 triệu đồng, giảm 172 triệu đồng so với năm trước và sự chênh lệch được giảm xuống còn 10.32%.

Đặc biệt hơn là đối với các nhóm nợ có khả năng mất vốn trong năm 2022 đạt 1,151 triệu đồng, tăng 363 triệu đồng so với năm 2021, tỉ lệ chênh lệch giảm 46.07% do hậu ảnh hưởng bởi đại dịch Covid nên nền kinh tế cũng như việc cho vay gặp khá nhiều rủi ro vì khi khách hàng không có luồng tiền vào ổn định thì sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến VietBank. Tuy nhiên khi đến năm 2023 thì nợ có khả năng mất vốn là 1,046 triệu đồng, giảm 106 triệu đồng so với năm ngoái, và giảm 9.18%. Chứng tỏ rằng khách hàng nói chung và VietBank nói riêng cũng đã hết sức hỗ trợ và giúp đỡ khách hàng trong công tác trả nợ, cung như ngân hàng đã có những chính sách quản lý đối với các nhóm nợ cũng như hỗ trợ cho những khách hàng rất muốn trả nợ nhưng vì một số lý do khác ảnh hưởng. Giúp cho ngân hàng giảm được một phần rủi ro mất vốn. Qua đó cho thấy dư nợ có khả năng mất vốn

Sự tăng trưởng mạnh mẽ của dư nợ có thể chỉ ra sự mở rộng hoạt động cho vay của ngân hàng, nhưng cũng cần chú ý đến việc quản lý rủi ro và đảm bảo chất lượng dư nợ. Việc tỷ trọng dư nợ đủ tiêu chuẩn giảm có thể yêu cầu ngân hàng tăng cường các biện pháp đánh giá và kiểm soát rủi ro để đảm bảo tính ổn định và an toàn của hệ thống tài chính. Tăng trưởng mạnh mẽ của các khoản nợ cần chú ý và nợ có khả năng mất vốn cũng cần sự quan tâm đặc biệt trong việc quản lý rủi ro và thực hiện các biện pháp phòng ngừa..

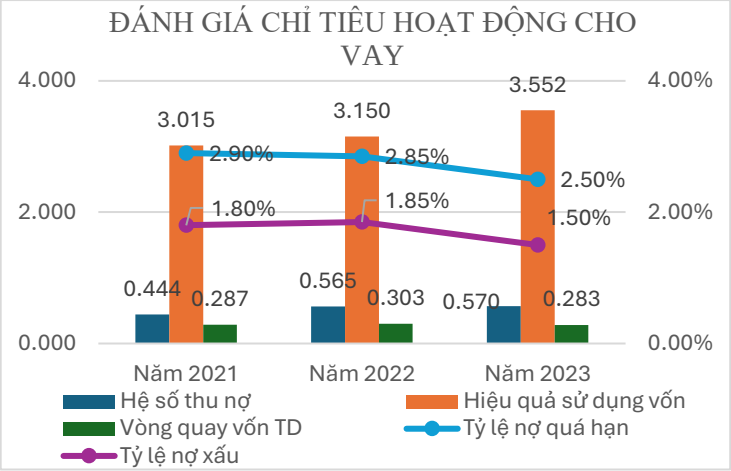
2.2.10. Đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay KHCN tại VietBank – PGD Võ Văn Ngân

Bảng 2.15: Chỉ tiêu hoạt động cho vay KHCN tại VietBank – PGD Võ Văn Ngân

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu/ Năm	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỉ lệ (%)	Số tiền	Tỉ lệ (%)
Hệ số thu nợ	0.444	0.565	0.57	0.121	27.37%	0.005	0.84%
Hiệu quả sử dụng vốn	3.015	3.15	3.552	0.135	4.48%	0.402	12.77%
Vòng quay vốn TD	0.287	0.303	0.283	0.016	5.49%	-0.02	-6.56%
Tỷ lệ nợ quá hạn	2.90%	2.85%	2.50%	-0.05%	-1.72%	-0.35%	-12.28%
Tỷ lệ nợ xấu	1.80%	1.85%	1.50%	0.05%	2.78%	-0.35%	-18.92%

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



Sơ đồ 2.13: Đánh giá hoạt động cho vay KHCN

Từ bảng số liệu trên cung cấp cho ta cái nhìn tổng quan về chỉ tiêu hoạt động cho vay của KHCN trong giai đoạn 2021-2023. Dựa trên số liệu trên, có thể rút ra một số nhận xét chính sau:

Hệ số thu nợ tăng dần từ 0.444 năm 2021 lên còn 0.570 năm 2023, tăng 0.126, và ước tính tỉ lệ tăng khoảng 28.37%. Nếu so sánh giữa năm 2022 và 2021 thì năm 2022 tăng 0.121, tỉ lệ tăng khoăng 27.37%. Đến năm 2023 tì tăng khoảng 0.005 ước tính tỉ lệ tăng theo là 0.84%. Với mức tăng trưởng như vậy thì ngân hàng cần phải ráo riết siết chặt quản lý vì hệ số thu nợ càng tăng thì chứng tỏ nguồn vốn của ngân hàng phân bố vẫn chưa hợp lý, có thể dẫn đến rủi ro và không sinh ra nhiều lợi nhuận

cho ngân hàng. Tuy nhiên với hệ số thu nợ trong 3 năm qua tuy chênh lệch khá ít cũng không gây tổn thất nhiều những, nên ngân hàng cần đưa ra phương án hợp lý để tránh rủi ro về sau. Sự suy tăng trưởng này có thể do khó khăn trong việc thu hồi nợ từ khách hàng hoặc chất lượng tín dụng không đạt kỳ vọng đã đề ra. Đây là một chỉ tiêu cần được ngân hàng chú ý cải thiện nhiều hơn để đảm bảo khả năng thanh khoản và duy trì lợi nhuận cho ngân hàng.

Hiệu quả sử dụng vốn càng tăng thì chứng tỏ việc sử dụng vốn hiệu quả vào năm 2021 thì hiệu quả sử dụng vốn đạt 3.015 lên đến năm 2022 thì hiệu quả sử dụng vốn tăng nhẹ lên 3.150, chênh lệch 135 và ước tính tăng 4.48% do tình hình dịch Covid 19 nền kinh tế cũng bị ảnh hưởng nặng nề, nền nguồn vốn cho vay cũng chậm và hạn chế, vì thế các dự án sử dụng vốn vay hay, vay ưu đãi ở nước ngoài cũng gặp nhiều khó khăn. Đến năm 2023 thì hiệu quả sử dụng vốn lại tăng lên 3.552, với mức tăng 12.77% so với năm 2022. Điều này cho thấy ngân hàng khắc phục được những ảnh hưởng hậu đại dịch Covid 19 khá tốt, và hiệu quả sử dụng vốn cũng như giải ngân được nhiều hơn nên phải huy động từ các CN cũng như hội sở chuyển sang, đã tạo ra nhiều giá trị hơn từ cùng một lượng vốn đầu tư. Đây là một chỉ số tích cực, phản ánh năng lực quản lý vốn của ngân hàng.

Vòng quay vốn TD tăng từ 0.287 năm 2021 lên 0.283 năm 2023, với mức tăng 5.49% trong năm 2022 và ở năm 2023 thì vòng quay vốn TD giảm xuống 6.56%. Điều này cho thấy vòng quay vốn TD được sử dụng tương đối vì ở năm 2022 vòng quay vốn TD lại tăng lên tương đối ít nhưng cũng gây ra khá nhiều khó khăn cho ngân hàng, tuy nhiên đến năm 2023 thì ngân hàng cũng đã thực hiện được các chính sách đã đề ra trong năm 2022 nên vòng quay TD giảm xuống, với tốc độ quay vòng nhanh, giúp ngân hàng cải thiện được khả năng sinh lời từ nguồn vốn tốt hơn.

Tỷ lệ nợ quá hạn đã có những biến động nhẹ trong giai đoạn từ năm 2021 đến 2023, cho thấy sự cải thiện nhất định trong việc quản lý rủi ro tín dụng của ngân hàng. Cụ thể, năm 2021, tỷ lệ nợ quá hạn đạt 2.90%. Đến năm 2022, tỷ lệ này đã giảm nhẹ xuống còn 2.85%, tức giảm 0.05%, tương đương với mức giảm 1.72%. Đây là một dấu hiệu tích cực, cho thấy xu hướng giảm dần của nợ quá hạn. Sang năm 2023, tỷ lệ nợ quá hạn tiếp tục giảm xuống còn 2.50%, giảm 0.35% so với năm 2022, tương

đương với mức giảm 12.28%. Mặc dù mức giảm này không lớn, nhưng vẫn thể hiện sự ổn định và tiến bộ trong công tác quản lý tín dụng của ngân hàng. Nguyên nhân của sự giảm nhẹ này có thể đến từ các biện pháp thắt chặt quản lý nợ của ngân hàng. Điều này không chỉ giúp duy trì được chất lượng tín dụng mà còn đảm bảo tỷ lệ nợ quá hạn luôn nằm trong mức an toàn mà chính phủ và Ngân hàng Nhà nước đã quy định. Sự ổn định này cho thấy ngân hàng đã có những chiến lược hiệu quả trong việc kiểm soát rủi ro tín dụng, từ đó góp phần cải thiện chất lượng tín dụng tổng thể và đảm bảo tính bền vững của hoạt động ngân hàng trong tương lai. Nhìn chung, mặc dù tỷ lệ nợ quá hạn có sự biến động nhẹ qua các năm, nhưng sự giảm dần này cho thấy ngân hàng đang đi đúng hướng trong việc kiểm soát và quản lý rủi ro, tạo ra sự tích cực cho hoạt động tín dụng.

Tỷ lệ nợ xấu luôn được xem là một trong những rủi ro lớn nhất mà các ngân hàng phải đối mặt, đặc biệt trong bối cảnh nền kinh tế chưa thật sự ổn định sau đại dịch Covid-19. Đây là một thách thức nghiêm trọng đối với các tổ chức tài chính, bao gồm cả VietBank. Tuy nhiên, ngân hàng này đã nỗ lực không ngừng để kiểm soát nợ xấu và đạt được những kết quả nhất định. Cụ thể, vào năm 2021, tỷ lệ nợ xấu của VietBank được duy trì ở mức 1.80%. Đây là một con số tương đối khả quan trong bối cảnh kinh tế còn nhiều khó khăn, đặc biệt khi đại dịch Covid-19 vẫn đang tác động mạnh mẽ đến nhiều lĩnh vực kinh tế. Tuy nhiên, bước sang năm 2022, tỷ lệ nợ xấu đã có sự gia tăng nhẹ, tăng 0.05%, đưa tỷ lệ này lên mức 2.78%. Mức tăng này có thể lý giải bởi những hệ lụy còn lại từ đại dịch, khi nền kinh tế vẫn chưa hoàn toàn hồi phục và nhiều doanh nghiệp cũng như cá nhân gặp khó khăn trong việc trả nợ. Dù vậy, VietBank vẫn nỗ lực vượt qua những biến động này bằng cách tăng cường các biện pháp kiểm soát rủi ro và quản lý tín dụng. Nhờ đó, đến năm 2023, khi tình hình kinh tế có phần cải thiện, tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng đã giảm đáng kể, xuống còn 1.50%. Đây là một mức giảm quan trọng, với ước tính giảm 0.35% so với năm 2022, tương ứng với tỷ lệ giảm khoảng 18.92%. Điều này cho thấy ngân hàng đã có những điều chỉnh và chiến lược phù hợp trong việc quản lý nợ xấu, giúp giảm thiểu rủi ro và tăng cường chất lượng tín dụng. Sự sụt giảm mạnh trong tỷ lệ nợ xấu vào năm 2023 là một tín hiệu tích cực, phản ánh khả năng quản lý rủi ro hiệu quả của VietBank. Ngân hàng đã không chỉ đối phó thành công với những biến động bất ngờ trong nền

kinh tế, mà còn có những bước đi vững chắc để cải thiện chất lượng tín dụng, bảo vệ lợi ích của ngân hàng và khách hàng. Việc tỷ lệ nợ xấu giảm trong năm 2023 cũng cho thấy sự phục hồi của nền kinh tế, khi nhiều doanh nghiệp và cá nhân đã dần ổn định trở lại sau thời gian khó khăn. Dù gặp phải nhiều thách thức trong giai đoạn 2021-2022, đặc biệt là ảnh hưởng của đại dịch Covid-19, nhưng VietBank đã không ngừng nỗ lực trong việc kiểm soát nợ xấu và duy trì ổn định hoạt động kinh doanh. Tỷ lệ nợ xấu giảm mạnh vào năm 2023 là minh chứng rõ ràng cho sự thành công trong việc quản lý rủi ro tín dụng của ngân hàng. Nhờ vào sự điều chỉnh kịp thời và chính sách quản lý hiệu quả, VietBank đã vượt qua khó khăn, đồng thời tạo ra nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững trong tương lai.

2.3. Đánh giá hoạt động cho vay KHCN tại Vietbank - PGD Võ Văn Ngân

2.3.1. Kết quả đạt được

Như trong báo cáo gửi tới các cổ đông tại ĐHĐCĐ năm nay, năm 2023 hầu hết các chỉ tiêu Vietbank đều đạt, lý do là Vietbank chủ động hỗ trợ cũng như đồng hành và chia sẻ cùng khách hàng để có thể vượt qua giai đoạn khó khăn, phục hồi sản xuất kinh doanh; thực hiện lại cơ cấu nợ; giảm lãi suất. Cùng với sự chỉ đạo của ban Giám đốc điều hành, cũng như tất cả sự cố gắng nổ lực của CBNV VietBank với một chiến lược hết sức linh hoạt và hiệu quả, VietBank đã đạt được những thành tựu đáng kể trong lĩnh vực này.

Đầu tiên, VietBank đã thể hiện sức tăng trưởng ổn định, đáng kể trong đó có cho vay KHCN. Việc tăng cường quảng bá và phát triển các sản phẩm cho vay linh hoạt và tiện lợi đã thu hút một lượng lớn khách hàng tạo ra những cơ hội mới cho ngân hàng.

Việc dư nợ cho vay KHCN đang chiếm khoảng 37% đến 39% so với tổng dư nợ TD trong 3 năm gần đây, tỷ lệ dư nợ này không nhỏ đối với cho vay KHCN. Chính vì vậy, việc cho vay KHCN tăng trưởng nhanh chóng và có đóng góp tích cực vào sự tăng trưởng của toàn bộ VietBank.

Tỷ lệ nợ xấu của VietBank trong lĩnh vực cho vay KHCN luôn được duy trì ở mức ổn định trong suốt khoản thời gian qua, cũng như VietBank đã thực hiện được

chính sách thắt chặt. Nên tỷ lệ nợ xấu của VietBank luôn ở mức dưới 3% trên tổng nợ, được áp dụng theo Thông tư 11 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, thể hiện sự quản lý rủi ro hiệu quả và chăm sóc cẩn thận đối với các khoản vay. Điều này giúp bảo vệ tài sản của ngân hàng và đảm bảo sự ổn định tài chính.

Thêm vào đó, các hoạt động cho vay đã và đang đóng góp một phần quan trọng vào doanh thu và lợi nhuận của VietBank. Việc tối ưu hóa quy trình, giảm thiểu chi phí và tăng cường hiệu suất hoạt động đã mang lại kết quả tích cực trong mãng lĩnh vực này.

Để có thể giúp ngân hàng tăng thêm thu nhập từ các hoạt động dịch vụ thông qua việc bán chéo các sản phẩm cho KHCN. Vì ngoài cho vay ngân hàng còn có bán các sản phẩm khác như bảo hiểm TD, mở TK, chuyển khoản qua TK ngân hàng, mua bán trái phiếu, ngoại tệ,...

Cuối cùng, sự hài lòng của khách hàng cũng là yếu tố quan trọng trong việc đánh giá hoạt động cho vay của VietBank. Việc cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp, tận tâm và linh hoạt đã tạo ra một môi trường tin cậy và thuận lợi cho khách hàng, giúp tăng cường lòng trung thành và sự tin tưởng.

2.3.2. Một số hạn chế và nguyên nhân

- **Hạn chế**

Trong quá trình hoạt động và cho vay của ngân hàng VietBank nói chung và cho vay KHCN nói riêng vẫn còn đang tồn tại nhiều khó khăn và hạn chế. Mặc dù cho vay KHCN trong khoảng thời gian gần đây đã phát triển nhanh chóng, nhưng định hướng cho vay đối với KHCN vẫn còn gặp khá nhiều khăn cũng như hạn chế. Việc so sánh với tổng dư nợ của cả ngân hàng thì tỷ lệ này vẫn chiếm một phần, tương đương với nó doanh thu từ hoạt động này cũng được coi là ổn định và đang có chiều hướng tích cực. Bên cạnh đó, tuy cho vay KHCN vẫn còn khá hạn chế do việc thẩm định cũng như quyết định cho vay đối với đối tượng là KHCN tuy đã thay đổi dễ dàng hơn. Nhưng DS cho vay còn ổn định chưa có mức đột phá cao, những quy trình TD vẫn giống cho vay KHDN làm mất thời gian của khách hàng dẫn đến hiệu suất từ việc cho vay chưa có mức đột phá. Mặc dù đã được lãnh đạo ngân hàng hết sức quan tâm và thường xuyên đưa ra các giải pháp để đổi mới và hoàn thiện, song song đó

quá trình hoạt động cho vay vẫn còn khó khăn, Cần được khắc phục. Những tồn tại này có thể xuất phát từ nguyên nhân chủ quan hoặc nguyên nhân khách quan, nhưng dù từ nguyên nhân nào thì chúng đều gây ra ảnh hưởng xấu tới chất lượng hoạt động của ngân hàng.

Sản phẩm cho vay đối với KHCN đa dạng và phong phú nhưng trong thời điểm hiện tại vẫn chưa có bước đột phá cao, cũng như cần tạo ra các sản phẩm tiêu biểu gắn liền với VetBank để có thể tạo nên bản sắc riêng giữa nhiều ngân hàng khác nhau. Cũng giống với nhiều ngân hàng khác là VietBank đang đi theo chiều hướng phát triển mạnh ở các lĩnh vực như cho vay mua nhà, sản xuất kinh doanh, mua ô tô,...Nhưng để có thể trở nên mới độc đáo mới lạ cũng như trở thành ngân hàng nằm trong "Top" đầu về ngân hàng bán lẻ thì VietBank cần có thêm nhiều sáng kiến mới cũng như làm mới các sản phẩm để trở nên hấp dẫn và đa dạng hơn đối với đối tượng cho vay.

Nói về quy chế cho vay đối với KHCN thì trong thời gian qua ngân hàng đang và ngày càng hoàn thiện hơn về mặc cho vay, nhưng vẫn còn gặp một số khó khăn và hạn chế trong quy chế cho vay. Cũng giống như việc ngân hàng luôn có nhiều thay đổi trong văn bản do việc hoàn thiện quy chế còn nhiều sai sót, nên mỗi ngày đều có những văn bản thay đổi quy định tính dụng khiến cho những cán bộ nhân viên gặp nhiều khó khăn trong việc cho vay. Song song đó thì lãi suất cho vay KHCN vẫn chưa được thống nhất và còn thay đổi theo định kỳ là ba tháng một lần, gây ra những tình trạng khó khăn cho cán bộ nhân viên khi truyền đạt lại quy định với khách hàng, dẫn đến nhiều việc xảy ra khiến khách hàng mất lòng tin vào ngân hàng .

Trong những năm gần đây việc huy động vốn vẫn còn khá thấp so với tổng dư nợ cho vay, gây ra những khó khăn trong việc cho vay. Dẫu biết rằng việc cho vay và huy động vốn luôn có mối quan hệ chặt chẽ với nhau, đồng thời cũng là cơ cấu để cấu thành những tiêu chí quản lý rủi ro trong ngành. Ngân hàng cần đưa ra những hướng phát triển cũng như có thể giải quyết được việc là tăng vốn huy động lên để cho ngân hàng giảm rủi ro hơn về mọi mặt. Đây được coi là một việc đáng lo ngại trong tương lai khi việc huy động vốn càng giảm nhưng tổng dư nợ lại tăng gây ra sự

chênh lệch mất cân bằng trong ngân hàng. VietBank nên cần đưa ra nhiều chính sách cũng như những sáng kiến có thể giải quuyết được vấn đề này.

Tỷ lệ nợ quá hạn như đã phân tích ở các phần trên tỷ lệ nợ quá hạn nói chung và tỷ lệ nợ quá hạn của cho vay KHCN nói riêng. Mặc dù VietBank ngày càng mở rộng quy mô TD nhưng khả năng thu hồi nợ còn khá hạn chế chưa thể đáp ứng kịp thời. Tuy nhiên tỷ lệ nợ quá hạn ở VietBank – PGD Võ Văn Ngân vẫn nằm trong tỷ lệ an toàn theo quy định Quốc tế của VN, đặc biệt nợ nhóm 3,4,5 trong những năm gần đây được coi là giảm đi đáng kể, nhưng với tình hình kinh tế khó khăn hiện nay, dự báo gia tăng nhanh các khoản nợ quá hạn so với sự tăng trưởng của tổng dư nợ ở các PGD cũng như CN khác thì tỷ lệ nợ quá hạn cũng là một vấn đề nang giải đối với VietBank và toàn hệ thống ngân hàng. Hơn nữa, việc xử lý chỉ đạo thu hồi nợ còn có nhiều hạn chế, mặc dù ngân hàng đã khá tập trung nhiều công sức nhưng kết quả đạt được vẫn còn khá thấp, tình hình tài chính của các PGD hay CN có nợ quá hạn rất khó thu hồi, không có nguồn trả nợ, tài sản đảm bảo tiền vay còn nhiều tranh chấp dẫn đến nhiều khó khăn.

Về đội ngũ CBTD mặc dù chất lượng CBTD nhìn chung đã đáp ứng được yêu cầu về trình độ chuyên môn tác phong nghề nghiệp, nhưng còn hạn chế ở chỗ hầu hết nhân viên tín dụng của ngân hàng có tuổi đời và tuổi nghề trẻ nên kinh nghiệm thẩm định cũng như xử lý các vấn đề phát sinh còn nhiều hạn chế, số lượng CBTD còn ít so với khối lượng công việc cần làm. Khối lượng công việc lớn như vậy cũng là một trong những nguyên nhân khiến cán bộ tín dụng không có thời gian để kiểm tra rà soát, nắm bắt đầy đủ thông tin về tình hình hoạt động của khách hàng từ đó hình thành lên rủi ro tín dụng. Với lại ngân hàng chưa thực hiện được vai trò là người hỗ trợ các doanh nghiệp mới phát triển, chủ yếu chỉ cho vay các doanh nghiệp đã có uy tính từ lâu.

- **Nguyên nhân**

Theo như đánh giá hoạt động cho vay tại VietBank cho thấy một số nguyên nhân dẫn đến thành công cũng như các thách thức mà ngân hàng phải đối mặt. Một trong những nguyên nhân chính dẫn đến thành công của hoạt động cho vay KHCN của VietBank là chiến lược linh hoạt và đa dạng hóa sản phẩm. Việc cung cấp các

gói vay phong phú và đáp ứng nhanh chóng nhu cầu đa dạng của khách hàng đã thu hút một lượng lớn người vay. Việc áp dụng công nghệ vào quy trình vay đã tối ưu hóa thời gian và giúp khách hàng giảm bớt các thủ tục phức tạp, tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng và tăng cường hiệu suất hoạt động của ngân hàng. Tuy nhiên vẫn còn khá giống với cho vay KHDN nên cần rút ngắn thủ tục để dễ tiếp cận khách hàng hơn.

Tất cả rủi ro trong quá trình thực hiện nghiệp vụ cho vay không phải bất cứ lúc nào cũng có thể lường trước được những rủi ro bất kể là từ trong thị trường hay từ khách hàng, do đó dẫn đến khó khăn trong hoạt động cho vay KHCN tại PGD. Phần còn lại là do vẫn còn chưa phát huy tốt cũng như chưa mở rộng thêm nhiều khoảng vay để cho khách hàng có đa dạng hoá lựa chọn mình hơn. Thông tin bất cân xứng trong thị trường cũng là nguyên nhân gây ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn giữa ngân hàng và khách hàng. Mặc khác là do hoạt động cho vay KHCN có liên quan rất nhiều đến pháp luật, từ những vấn đề liên quan về pháp lý cũng như người đại kiện, thừa kế,...Và hiện nay hệ thống văn bản quy phạm pháp luật vẫn còn chưa thực sự đầy đủ, rõ ràng dẫn đến các văn bản chồng chéo lên nhau khiến cho quá trình áp dụng xử lý còn gặp nhiều khó khăn.

Ở những năm gần đây do quá đề cao về mục tiêu tăng trưởng dư nợ, do đó để có thể hoàn thành kế hoạch mà ngân hàng đã đề ra cho mỗi CN/ PGD với chỉ tiêu đòi hỏi cán bộ nhân viên phải tập trung chiến lược để mang lại cho ngân hàng nhiều khách hàng hơn. Điều này đồng nghĩa với việc tạo áp lực lên mỗi cán bộ nhân viên TD về dư nợ cho vay cũng như chỉ tiêu về khách hàng, khiến họ chạy theo áp lực chỉ tiêu mà lại quên đi sự cẩn trọng trong công tác thẩm định và giám sát sau giải ngân.

Quy trình TD tuy được cải thiện nhưng vẫn cón có nhiều điểm hạn chế cùng với nhiều khoảng thời gian để có thể chờ xét duyệt hồ sơ giữa CN/ PGD gây làm mất thời gian của ngân hàng và khách hàng. Ngoài ra, khoảng cách địa lý giữa các PGD và CN đối với HĐTD là một trong những nguyên nhân làm chậm trễ hồ sơ vay của khách hàng. Hiện nay, ở các quốc gia đang phát triển, mỗi giao dịch thanh toán hằng ngày của các cá nhân tổ chức đều thông qua hệ thống ngân hàng. Do đó nếu khách hàng không thực hiện nghĩa vụ thanh toán với ngân hàng thì họ sẽ không được không

thể tiến hành giao dịch đối với bất cứ TK nào. Trong khi đó, ở nước ta hoạt động thanh toán chủ yếu là qua tiền mặt nên khi khách hàng không thể trả nợ hay trốn nợ thì ngân hàng chỉ có thể xử lý khoản nợ đó bằng cách bán TSBĐ. Tuy nhiên hầu hết tất cả TSBĐ cho vay là BĐS, với tình hình hiện nay thì việc ngân hàng thanh lý TSBĐ để giải quyết khoản vay là điều hết sức khó khăn đối với ngân hàng.

Tính đến thời điểm hiện nay, tại ngân hàng VietBank thì có tất cả gồm 1 trụ sở chính và 118 CN/ PGD. Với mạng lưới PGD như vậy thì việc phát triển khách hàng là vô cùng khó khăn. Đặc điểm đối với KHCN có số lượng lớn và trải dài khắp đất nước, đồng thời tâm lý khách hàng không muốn bỏ ra thời gian, công sức mới có thể giao dịch được với ngân hàng trong khi đó các điểm giao dịch của ngân hàng đối thủ thì hiện diện khắp mọi nơi. Vì vậy, để tiếp cận khách hàng ở nhiều địa bàn khác nhau thì ngân hàng cần phải phát triển hơn nữa hệ thống phòng giao dịch đối với các địa bàn trên đất nước, để khách hàng cảm thấy dễ dàng hơn.

Tuy nhiên, cũng có một số thách thức mà VietBank đang phải đối mặt trong hoạt động cho vay như: Tỷ lệ nợ xấu cũng là một điểm đáng quan ngại. Việc quản lý rủi ro và đảm bảo việc cho vay hợp lý và có hiệu quả là một thách thức đối với ngân hàng trong bối cảnh môi trường kinh doanh không ngừng biến đổi. Hơn nữa việc cạnh tranh gay gắt từ các ngân hàng TMCP khác và tổ chức tài chính khác cũng đặt áp lực lên VietBank, để có thể duy trì và mở rộng thị phần trong lĩnh vực cho vay KHCN thì Vietbank cần đưa ra nhiều cơ chế quản lý thắt chặt lại các rủi ro mà nợ xấu mang lại.

CBTD được xem là nhân tố đầu tiên cũng như quan trọng nhất trong việc cho vay. CBTD của VietBank đều là những người năng động đầy nhiệt huyết với nghề, có trách nhiệm cao và ham học hỏi. Bản thân mỗi CBNV luôn không ngừng nổ lực học hỏi để nâng cao các nghiệp vụ cũng như kỹ năng nghề nghiệp. Tuy nhiên kỹ năng mà CBNV vẫn còn thiếu đó là khả năng tiếp thị các sản phẩm của ngân hàng đến khách hàng cũng như việc thẩm định và quản lý các khoản vay chưa chặt chẽ. Cơ cấu tổ chức của đội ngũ CBTD vẫn còn thiếu, chưa phân biệt rõ ràng giữa TD cho KHDN và KHCN dẫn đến hoạt động chồng chéo lên nhau. Ví dụ như 1 CBKD tại VietBank phải đảm nhiệm nhiều công việc trong một lúc như tìm kiếm khách hàng, thẩm

định,....Trong đó thì các đối thủ cạnh tranh có các bộ phận riêng chuyên về từng nghiệp vụ, như ở ngân hàng BIDV thì có 1 bộ phận chuyên phụ trách tìm kiếm những khách hàng tìm năng, gặp gỡ và tiếp xúc trực tiếp với khách hàng, dôdng thời có 1 bộ phận phụ trách thẩm định cũng, 1 bộ phận quản lý rủi ro. Chính vì thế đó là nguyên nhân tác động đến khả năng làm việc của CBTD.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Trong chương 2, tác giả đã cho ta thấy được tổng quan về ngân hàng VietBank cũng như về chính PGD này, trong đó nói về lịch sử hình thành VietBank, sơ đồ cơ cấu cũng như những thành tựu mà VietBank đã đạt được trong những năm vừa qua, hay là các sản phẩm, quy trình về cho vay. Song song đó tác giả còn nói về thực trạng cũng như tình hình hoạt động của ngân hàng thông qua những nội dung trên. Và từ đó đưa ra kết quả cũng như những hạn chế và nguyên nhân mà VietBank cần phát huy và khắc phục, từ đó tạo tiền đề để VietBank khẳng định được vai trò tích cực của mình, không chỉ đối với ngân hàng, hay khách hàng mà còn cả với toàn bộ nền kinh tế. Hiện nay tình trạng thiếu vốn đang dần bị đẩy lùi, nền kinh tế đang dần được phục hồi và tăng trưởng trở lại, và nhờ đó đời sống của người dân cũng ngày càng được nâng cao.

Qua việc nghiên cứu lý luận cũng như đánh giá nhận xét về tình hình hoạt động, đánh giá về các chỉ tiêu hoạt động, ở chương này cho thấy được việc cho vay KHCN không còn dừng lại ở các mãng lớn mà nó đang dần tách lẽ ra để có thể phù hợp với từng cá nhân hơn.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHCN TẠI VIETBANK - PGD VÕ VĂN NGÂN

3.1. Định hướng phát triển cho vay KHCN tại vietbank - PGD Võ Văn Ngân

Định hướng phát triển cho vay KHCN tại VietBank được xác định dựa trên một số yếu tố quan trọng nhằm tối ưu hóa hiệu suất hoạt động và đáp ứng đủ nhu cầu cho vay, cũng như các dịch vụ khác của khách hàng. Đầu tiên, VietBank định hướng tập trung vào việc cung cấp các sản phẩm và dịch vụ vay linh hoạt và đa dạng như vay mua ô tô, mua nhà, hộ gia đình, vay tiêu dùng… đến vay cá nhân hoặc để chi tiêu cá nhân hay đầu tư vào giáo dục. Việc đa dạng hoá các sản phẩm cho vay, tiền gửi hay các dịch vụ đi kèm giúp ngân hàng có thể thu hút được một lượng lớn khách hàng.

Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín nên tập trung vào việc nâng cao chất lượng dịch vụ cũng như gia tăng giá trị cho vay và lấy với lãi suất ưu đãi, cố định lãi suất trong khoảng thời gian tùy vào các mục đích sử dụng vốn của khách hàng, đề ra các chương trình khuyến mãi thu hút thêm nhiều khách hàng như tiết kiệm tài lộc, cho vay không có TSBĐ, cho vay ưu đãi,.... Để trở thành một sự lựa chọn đáng tin cậy của khách hàng khi sử dụng giải pháp tài chính do ngân hàng đề ra thì VietBank đã nghiên cứu cũng như định hướng xây dựng cho mình một kế hoạch mới đó là tái cơ cấu lại tổ chức theo định hướng phát triển và phục vụ khách hàng, tuyển dụng thêm nhiều nguồn nhân lực có chất lượng cao, nâng cấp tân trang toàn diện cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin, hoàn thiện lại các quy trình quản lý rủi ro về vận hành hệ thống. Với những kế hoạch đã đề ra thì VietBank định hướng trong những năm tới sẽ là ngân hàng thương mại hàng đầu và là một trong những ngân hàng bán lẻ đầu trong hệ thống ngân hàng tại Việt Nam.

VietBank hiện đang đặt mục tiêu tối ưu hóa trải nghiệm khách hàng thông qua việc áp dụng công nghệ vào quy trình vay và cung cấp các dịch vụ tư vấn chuyên nghiệp đến mỗi khách hàng. Việc đơn giản hóa các quy trình cho vay làm tăng tính tiện ích giúp tạo ra được tính chuyên nghiệp cũng như sự hài lòng từ phía khách hàng.

Hiện tại VietBank cũng đang tăng cường về các công tác quản lý các rủi ro dư nợ và làm tối ưu hóa hiệu suất hoạt động cho vay đối với KHCN. Điều này bao gồm việc cải thiện lại các quy trình đánh giá TD, theo dõi chặt chẽ và nắm bắt kịp thời về tình hình nợ của khách hàng và thực hiện các biện pháp phòng ngừa rủi ro và xử lý chúng một cách kịp thời và hiệu quả.

VietBank định hướng mở rộng và phát triển thị phần trong lĩnh vực cho vay KHCN thông qua việc mở rộng mạng lưới điểm giao dịch, tăng cường quảng bá và tiếp thị sản phẩm, đồng thời tìm kiếm cơ hội hợp tác và phát triển các đối tác chiến lược.

Hoạt động TD nói chung và các hoạt động TD cá nhân nói riêng hiện nay đang gặp nhiều khó khăn. Vì vậy, để có thể duy trì và phát triển bền vững thì ngân hàng cần chú tâm vào chất lượng TD, đặc biệt là cần tập trung chủ yếu vào các nhiệm vụ chính như sau: Việc đầu tiên là hướng tới đối tượng khách hàng là các doanh nghiệp có qui mô vừa và nhỏ, cá nhân và hộ gia đình. Đầu tư vào công nghệ thông tin, cơ sở hạ tầng nhiều hơn nhằm nắm bắt kịp thời cũng như xu hướng phát triển, đồng thời khai thác triệt để các tính năng mới của phần mềm để phát triển sản phẩm dịch vụ hiện đại nhằm phục vụ nhu cầu của khách hàng. Đề ra nhưng chỉ tiêu định hướng tăng trưởng nhanh nhưng vẫn đảm bảo chất lượng TD trong cho vay KHCN. Làm tiền đề xây dựng và phát triển đa dạng các sản phẩm cho vay KHCN và chủ động cung cấp cho khách hàng các giải pháp tài chính thích hợp.

3.2. Giải pháp nâng cao hoạt động cho vay KHCN tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân

3.2.1. Giải pháp tăng cường huy động vốn

Qua phân tích trên, thì tình hình huy động vốn của VietBank trong giai đoạn 2021 - 2023 vẫn chưa tốt. Cần đề ra những chính sách huy động vốn để có thể đáp ứng được nhu cầu tăng trưởng TD cũng như tình hình lãi suất huy động liên tục bị khống chế gây ảnh hưởng đến việc huy động vốn của VietBank cần phải theo dõi sát sao trong việc này. Nhằm để đạt được hiệu quả như mong muốn, VietBank cần phải đa dạng hóa nguồn vốn huy động từ huy động từ các hoạt động huy động từ vàng, ngoại tệ, từ các TCTC, NHNN... đồng thời đưa ra các chương trình khuyến mãi hấp

dẫn như bốc thăm trúng thưởng, tặng quà,... bên cạnh đó VietBank cần có lãi suất huy động ưu tiên hơn cho khách hàng cũ cũng như những khách hàng cao tuổi nhằm giữ chân khách hàng.

3.2.2. Giải pháp tăng cường quảng bá thương hiệu, hình ảnh ngân hàng

Hiện nay trên địa bàn Hồ Chí Minh có nhiều ngân hàng TMCP lớn nhỏ. Với số lượng ngân hàng đông đảo như vậy tất yếu sẽ có sự cạnh tranh gay gắt khóc liệt cũng như phân chia khu vực khách hàng. Khách hàng là yếu tố quan trọng nhất để đảm bảo sự thành công và phát triển của một ngân hàng đó. Vì vậy, mỗi ngân hàng cần xây dựng cho mình một chiến lược kinh doanh hợp lý, xác định rõ ràng những điều cần ưu tiên cho mỗi đối tượng khách hàng, đối tượng khách hàng nào cần được khuyến khích trong việc phát triển nào tùy theo nhu cầu của mỗi cá nhân.

Song song đó là phải có đội ngũ nhân viên cán bộ 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 nghiêm túc, khẩn trương và thực hiện một cách nhanh chóng nhưng vẫn phải bảo đảm chính xác. Phải 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. Nếu áp dụng được điều kiện tiên quyết này thì đây sẽ được coi là một điểm mạnh của ngân hàng.

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. Áp dụng những chính sách mới, ưu đãi một cách mềm dẻo và hợp lý. 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.

3.2.3. Giải pháp tăng hạn mức hoạt động cho vay

Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín - PGD Võ Văn Ngân Cần phải tăng hạn mức cho vay KHCN để tạo được uy tín và thu hút khách hàng nhằm mở rộng phạm vi đối với đối tượng khách hàng. Cần nhiều chính sách ưu đãi hơn cho khách hàng khi đến sử dụng các sản phẩm của ngân hàng, để tạo dựng được lòng tin đối với khách hàng.

Cũng như đơn giản hóa về các thủ tục cho vay nhưng vẫn phải đảm bảo chính xác, hợp lý và an toàn cho cả ngân hàng và khách hàng. Cần có những giấy tờ cần thiết cũng như dễ hiểu để cho khách hàng có thể nắm bắt hiệu quả đồng thời giúp ngân hàng đỡ mất thời gian cũng như tạo được tâm lý thoải mái cho khách hàng. Về thời gian giải ngân nên cần rút ngắn thời gian xuống, để giảm thời gian chờ đợi của khách hàng cũng như phục vụ nhu cầu vay vốn cho khách hàng được nhanh chóng hơn. Để làm được việc đó thì cần có sự hợp tác tuyệt đối giữa ngân hàng và khách hàng trong quá trình xử lý hồ sơ, khách hàng cần phải trung thực về các yêu cầu và quy định của ngân hàng đã đưa ra.

3.2.4. Tiếp tục phát triển và áp dụng khoa học công nghệ vào ngân hàng

Trong xã hội ngày nay công nghệ thông tin đóng vai trò là chủ chốt cho hoạt động của ngân hàng. Cũng có thể nói ngân hàng hiện nay hoạt động dựa trên nền tảng của công nghệ thông tin. Hội đồng quản trị VietBank luôn luôn xác định rõ ràng cụ thể để có thể cạnh tranh cũng như hội nhập công nghệ vào ngân hàng. Chỉ có công nghệ tiên tiến mới có nghiên cứu cũng như thể thiết kế những sản phẩm mang tính chất lượng cao, đa tiện ích, ưu việt nhất nhằm tiết kiệm chi phí, đặc biệt là các chi phí cho nguồn nhân lực, và hiện đang có xu hướng tăng. Ngoài ra công nghệ hiện đại còn là nhân tố quan trọng góp phần trong việc tạo ra những ứng dụng, mô hình quản lý hiện đại. Đây là xu hướng phát triển của hầu hết các quốc gia tiên tiến trên thế giới.

Đối với lĩnh vực cho vay KHCN, hiện tại đang quản lý các khoản vay, tính lãi, thu nợ,... Đều được thực hiện trên máy tính, nhằm góp phần nâng cao chất lượng cũng như năng suất lao động của CBTD, giảm thời gian giao dịch đối với khách hàng. Đặc biệt hiện nay VietBank đã áp dụng làm tờ trình điện tử, đẩy định giá,... đều thực hiện trên máy tính. Nhưng đó chỉ là trong quá trình quản lý sau khi đã cho vay, còn thủ

tục cho vay thì ngân hàng vẫn trên tinh thần hoàn toàn bằng thủ công. Ngân hàng nên sử dụng hệ thống tính điểm tự động để ra quyết định cho vay đối với mỗi khách hàng. Cài phần mềm tính điểm TD đối với các khách hàng vào máy khi có đơn xin vay vốn thì CBTD chỉ việc nhập dữ liệu vào máy lúc đó máy sẽ cho ra số điểm tương ứng với khách hàng đó giúp CBTD dễ dàng ra quyết định có cho vay hay không, áp dụng phương pháp này thì thời gian đề ra quyết định giải ngân rất ngắn và chính xác do không có sự nhầm lẫn của cán bộ tín dụng. Nếu mà làm được điều này thì quá trình cho vay và thu hồi nợ đều được thực hiện trên máy tính giảm chi phí nhân công.

3.2.5. Giải pháp tăng cường công tác thẩm định

Nghiệp vụ cho vay là một trong những khâu cực kỳ quan trọng không thể thiếu đối với hoạt động cho vay của ngân hàng. Thông qua công tác thẩm định, NH sẽ biết được tình hình tài chính, mục đích sử dụng vốn vay, tư cách và khả năng trả nợ của khách hàng. Đối với cho vay KHCN thì công tác này càng có ý nghĩa sâu sắc hơn. Là yếu tố quan trọng giúp CBTD có thể xem xét khi phân tích một đề nghị vay vốn, về khả năng trả nợ của khách hàng đối với khoản vay, phù hợp với điều khoản của hợp đồng tín dụng là những yếu tố quan trọng nhất cần được cán bộ thẩm định xem xét. Đầu tiên thì CBTD cần phải xem xét uy tín của người đi vay. Điều quan trọng nhất của tín dụng là thật thà và liêm chính của cá nhân. Hồ sơ của một cá nhân xin vay trong việc thực hiện các hợp đồng của họ thường có giá trị khi đánh giá về điểm tín dụng. Những câu trả trực tiếp của khách hàng có thể dễ dàng bộc lộ ra những đặc điểm cũng như sự trung thực của khách hàng đối với CBTD. Vì vậy, CBTD cần đối chiếu lời khai của người vay với thông tin mình thu thập được.

Mức thu nhập và sự ổn định của khách hàng là những thông tin quan trọng để đánh giá khả năng nợ vay. Sau khi biết rõ những vấn đề trên, cán bộ tín dụng mới quyết định mức cho vay, cách thức trả nợ, thời hạn trả nợ phù hợp với khả năng trả nợ của khách hàng mà không gây ảnh hưởng việc chi tiêu hàng ngày của họ, còn đối với PGD thì hạn chế được rủi ro ở mức thấp nhất.

3.2.6. Giải pháp nâng cao công tác kiểm soát nội bộ

Nên nâng cao việc kiểm soát nội bộ cũng như nâng cao phẩm chất đạo đức và trách nhiệm trong đội ngũ kiểm tra, việc thường xuyên phổ biến các quy tắc về đạo

đức và nghề nghiệp là cực kỳ quan trọng. Cán bộ kiểm tra cần được nhắc nhở về tầm quan trọng của việc thực hiện công việc một cách đúng đắn, trung thực và minh bạch.

Các quy định và nguyên tắc đạo đức trong nghề nghiệp cần được làm rõ, bao gồm cả việc tránh vi phạm quy định pháp luật và trách nhiệm xã hội. Việc giữ vững lòng tin của cộng đồng và khách hàng cũng là một yếu tố quan trọng. Bằng cách này, đội ngũ kiểm tra có thể tránh được các biểu hiện suy thoái phẩm chất đạo đức, duy trì uy tín và sự tin cậy trong ngành và xã hội.

3.2.7. Giải pháp chính sách xử lý khoảng vay sau khi xảy ra rủi ro

Để đảm bảo hoạt động vay và trả nợ diễn ra thuận lợi, thì CBTD tiếp xúc và đôn đốc khách hàng trả nợ là vô cùng quan trọng tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân. Không chỉ đơn thuần nhắc nhở khách hàng về lịch trả nợ mà còn tìm hiểu nguyên nhân của việc trễ hẹn và đề xuất các giải pháp cụ thể.

CBTD sẽ tiến hành cuộc gặp gỡ hoặc gọi điện trực tiếp để thảo luận về tình hình tài chính của khách hàng và xác định nguyên nhân gây ra việc trễ hẹn. Sau đó, CBTD sẽ cùng khách hàng tìm ra giải pháp phù hợp nhất, có thể là điều chỉnh kỳ hạn, thay đổi lãi suất hoặc đề xuất các phương án khác nhằm giúp khách hàng có thể tiếp tục trả nợ một cách dễ dàng và đúng hạn.

Bên cạnh đó, phòng giao dịch cũng cần linh động trong việc giải quyết những tình huống phát sinh. Ví dụ, trong trường hợp khách hàng gặp khó khăn tài chính và không thể trả nợ đúng hẹn, chúng tôi sẽ xem xét và thực hiện gia hạn nợ để giúp khách hàng vượt qua hoàn cảnh khó khăn trước mắt và tiếp tục ổn định công việc. Điều này giúp khách hàng cảm thấy được hỗ trợ và đồng thời duy trì mối quan hệ tốt đẹp với ngân hàng, đảm bảo tính ổn định của dịch vụ cho vay tiêu dùng tại VietBank - PGD Võ Văn Ngân.

3.2.8. Giải pháp nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên ngân hàng

Thường xuyên tổ chức các buổi học huấn luyện về nghiệp vụ chuyên môn, các buổi giao lưu giữa các CN/ PGD với nhau để có thể chia sẻ kinh nghiệm của mình cũng như giúp nhân viên đoàn kết hơn.

Ban lãnh đạo CN/ PGD nên có những quy định chặt chẽ buộc CBTD phải làm việc năng động, phải có trách nhiệm cao hơn, đề ra chế độ sư phạm nghiêm khắc để từ đó khuyến khích tất cả các cán bộ làm việc nhiệt tình hăng say trong công việc.

3.2.9. Giải pháp ưu đãi đối với khách hàng

Hiện nay các ngân hàng đang ngày càng cạnh tranh gay gắt về thị phần cũng như sản phẩm, để có thể nắm vững được thị trường, thị phần thì VietBank cần có những hướng đi mới cho bản thân mình như:

Đối với các khách hàng đã giao dịch ở VietBank có lịch sử giao dịch tốt thì ngân hàng nên có những ưu đãi trong chính sách cho vay đối với nhóm khách hàng này như là nhanh chóng giải quyết hồ sơ vay vốn, ưu đãi về lãi suất, về số tiền cho vay,.... Ngoài ra trong các dịp lễ, thì VietBank cần chủ động phát huy sự chăm sóc khách hàng bằng cách gửi thiệp chúc mừng đối với các ngày lễ, tết hoặc thông báo thường xuyên về việc thay đổi lãi suất và các chương trình u đãi đến với khách hàng.

VietBank cần có những chiến lược mới nhằm để thu hút khách hàng đến với mình bằng việc thực hiện tư vấn các thủ tục vay vốn qua internet, qua điện thoại hoặc tại nhà khách hàng, thủ tục nhanh chóng nhằm tiết kiệm thời gian của khách hàng. Ngoài ra những CBNV cần chủ động liên kết với các siêu thị, trung tâm mua sắm, các gara ô tô,… để hỗ trợ khách hàng vay vốn mua sắm sản phẩm mới với mức lãi suất ưu đãi, chi phí thấp, bên cạnh đó thì Vietbank cần chú trọng đối với lượng khách hàng là sinh viên qua việc liên kết với các trường đại học để hỗ trợ sinh viên có thể trang trải học phí và sinh hoạt phí,… Vì trong tương lai họ có thể sẽ trở thành khách hàng thân thiết của VietBank.

Việc ngân hàng chủ động tạo những mối quan hệ tốt đối với khách hàng, là một hình thức vô cùng tốt để có thể quảng bá những hình ảnh cũng như các sản phẩm của ngân hàng đến khách hàng. Khi khách hàng sử dụng các sản phẩm dành cho cá nhân tốt họ sẽ giới thiệu bạn bè hoặc đồng nghiệp vì thế, ngân hàng sẽ tăng được số lượng khách hàng đến giao dịch nhiều hơn.

3.2.10. Giải pháp đối với bộ phận khách hàng

Bộ phận khách hàng cá nhân cần quan tâm đến việc nhắc nợ nhất là các khách hàng có nợ quá hạn nhằm hạn chế chuyển sang nợ xấu, để tránh mất đi các khoản nợ đó và gây ra tổn thất tài sản cho ngân hàng, gây ảnh hưởng đến uy tín cũng như lòng tin của ngân hàng đối với khách hàng. Định kỳ cuối tháng là ra shop đôn đốc nợ, tập trung thu nợ và đề nghị chuyển nhóm nợ phù hợp theo quy định. Cần có nhiều chương trình u đãi khuyến mãi cho khách hàng mới để thu hút khách hàng vãng lai trong quá trình cạnh tranh với các NHTM khác.

Cũng như cần kiểm định lại tính hiệu quả của các chính sách để xây dựng về quản trị rủi ro, trong đó có rủi ro về hoạt động. Đây là cơ hội tốt để các CN/PGD đánh giá quy trình hoạt động và hệ thống nhân sự hiện tại có vận hành hiệu quả hay không, có chỗ nào thiếu để chỉnh sửa hay tối ưu hóa và giảm bớt chi phí hoạt động.

3.3. Kiến nghị

❖ **Đối với nhà nước**

Trong tình hình kinh tế hiện nay, việc cho vay KHCN đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy nền kinh tế phát triển. Tuy nhiên, để tạo điều kiện thuận lợi cho người dân tiếp cận vốn vay và đồng thời đảm bảo tính bền vững của hệ thống tài chính, cần có sự hỗ trợ và điều chỉnh từ phía nhà nước. Nhằm tạo điều kiện để hoạt động cho vay KHCN trong hệ thống NHTM tại Việt Nam được tiếp tục phát triển ổn định, hiệu quả và ngày càng mang lại nhiều lợi ích cho nền kinh tế - xã hội, chính phủ và các bộ, ngành liên quan.

Nhà nước cần tăng cường giám sát, quản lý hoạt động cho vay KHCN dùng để đảm bảo tính minh bạch, công bằng và an toàn trong việc cung cấp dịch vụ này đến khách hàng. Việc thiết lập các quy định rõ ràng và đòi hỏi các tổ chức tín dụng tuân thủ các quy định này là rất cần thiết.

Nhà nước có thể xem xét điều chỉnh chính sách lãi suất để tạo điều kiện thuận lợi hơn cho người dân dễ tiếp cận vốn vay. Việc giảm lãi suất có thể giúp giảm bớt gánh nặng tài chính đối với người vay và thúc đẩy tiêu dùng. Cũng như nhà nước có thể áp dụng các chính sách khuyến khích như miễn, giảm thuế đối với các hoạt động

vay KHCN nhằm tạo động lực cho các tổ chức tín dụng cung cấp các sản phẩm vay KHCN với điều kiện thuận lợi hơn cho người dân.

Hay là có thể tăng cường các chương trình giáo dục tài chính để nâng cao nhận thức và kiến thức của người dân về việc quản lý tài chính cá nhân và sử dụng vốn vay tiêu dùng một cách thông minh và hiệu quả nhất. Phát triển các chính sách bảo vệ khách hàng đảm bảo rằng các chính sách bảo vệ khách hàng được thực thi mạnh mẽ để bảo vệ quyền lợi của người vay và đảm bảo rằng họ không bị lạm dụng trong quá trình vay.

❖ **Đối với ngân hàng nhà nước**

Đặc biệt hơn là NHNN cần phải tạo điều kiện tuận lợi hơn nữa để các ngân hàng cũng như tổ chức tín dụng khác có thể phát triển hơn. Các bộ, ngành liên quan cần cải tiến thủ tục hành chính tạo điều kiện cho các NHTM trong việc xử lý sản phẩm như tài sản thu hồi nợ. Cơ quan công chứng, cơ quan đăng ký giao dịch bảo đảm cần giảm thời gian xử lý hồ sơ để tạo thuận lợi cho việc hoàn thiện các thủ tục liên quan. Tổng công tác xác nhân hồ sơ vay vốn của cán bộ nhân viên, kính mong cơ quan tích cực phối hợp cung cấp thông tin chính xác cho phía ngân hàng.

NHNN cần hoàn chỉnh hệ thống các văn bản quy định, hướng dẫn cụ thể về hoạt động của NHTM tạo nền tảng cho hoạt động cho vay KHCN phát triển, tạo hành lang pháp lý vừa thông thoáng, vừa đầy đủ nhằm bảo vệ quyền lợi cho NHTM. Nên thường xuyên tổ chức các hội thảo, khóa học nâng cao nghiệp vụ tạo điều kiện cho NHTM tăng cường hợp tác thông qua giao lưu học hỏi lẫn nhau.

❖ **Đối với Hội Sở**

Đối với hội sở cần phải hoàn thiện các chính sách cho vay đối với KHCN, thống nhất chặt chẽ lại giữa các văn bản quy định nội bộ của ngân hàng, cần làm cho các thủ tục giao dịch trở nên đơn giản, an toàn, nhanh gọn đem lại lợi ích cho ngân hàng và thuận lợi cho khách hàng.

Nên tập trung nghiên cứu các sản phẩm cho vay mới có tính nổi trội đồng thời kết hợp với công nghệ cao, hỗ trợ internet nhằm tạo sự khác biệt trong môi trường cạnh tranh, và cải cách các sản phẩm để phù hợp hơn với khách hàng

VietBank nên thành lập một đội ngũ CBNV phù hợp, chuyên phụ trách về việc huy động vốn cho ngân hàng, nhằm tạo được sự hiệu quả trong công việc huy động vốn. Từ đó nâng cao chất lượng cho vay mang lại nhiều lợi nhuận hơn.

Cần đưa ra các chỉ tiêu đánh giá tăng trưởng TD cho CBNV. Việc đặt chỉ tiêu DSTD mỗi kỳ cho NVTD là một trong những khuyến khích tăng trưởng TD hiệu quả, nhưng điều này lại tạo áp lực lớn đến NVTD. Vì chỉ tiêu đó nên các NVTD phải ráo riết chạy theo DS mà đôi khi lơ là hoặc thiếu sót trong khâu thẩm định, dẫn đến gia tăng nợ quá hạn cũng như ảnh hưởng đến quá trình kinh doanh chung của ngân hàng.

VietBank cần nâng cao các công tác kiểm tra và kiểm soát nội bộ trong hoạt động TD và các hoạt động kiểm tra, kiểm soát định kỳ đột suất nhằm phát hiện những dấu hiệu không tốt của các khoản vay TD đó và có thể đưa ra các biện pháp xử lý kịp thời nhằm để hạn chế rủi ro, ngoài ra nên chú trọng thiết lập các quỹ dự phòng để có thể bù đắp rủi ro của ngân hàng, khắc phục những vấn đề về nợ xấu quá hạn xảy ra.

Hoạt động cho vay KHCN là hoạt động cho vay đối với các cá nhân, hộ gia đình, đòi hỏi cần phải có một hệ thống mạng lưới CN/PGD rộng rãi để có thể cung ứng các sản phẩm cho vay đến với khách hàng, dịch vụ rộng rãi khắp nơi mới có thể cung cấp đầy đủ những tiện ích của dịch vụ tới tay khách hàng.

Thường xuyên tổ chức các buổi giao lưu giữa hội sở và các chi nhánh/ phòng giao dịch khác nhau để học hỏi kinh nghiệm lẫn nhau trong công tác cho vay tín dụng. Nghiên cứu phát triển thêm nhiều sản phẩm mới phù hợp với đặc trưng của thị trường nhằm tạo ra danh mục sản phẩm đa dạng hơn cho phòng giao dịch/chi nhánh trong quá trình trong quá trình tiếp thị đến khách hàng mục tiêu.

Tăng cường hoạt động thanh tra kiểm soát nội bộ nhằm chấn chỉnh những sai sót góp phần giúp phòng giao dịch/chi nhánh ngừa được rủi ro. Tăng cường hỗ trợ phòng giao dịch/chi nhánh trong công tác đào tạo đội ngũ cán bộ thông qua các khoa học trong và ngoài nước tổ chức các cuộc họp trực tuyến giải đáp thắc mắc đối với các chính sách tín dụng, chính sách sản phẩm mới

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.

Tối ưu hóa quy trình vay cũng là một trong những yếu tố quan trọng giúp VietBank cung cấp dịch vụ nhanh chóng và tiện lợi cho khách hàng. Việc rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ và tối ưu hóa quy trình phê duyệt vay sẽ giúp VietBank tăng cường sự hài lòng của khách hàng và tăng cường cạnh tranh trên thị trường.

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 kinh tế xã hội của đất nước.

KẾT LUẬN

Hoạt động Cho vay tín dụng ngày càng được các ngân hàng thương mại chú trọng tăng trưởng. Hoạt động này không những tạo điều kiện nâng cao đời sống vật chất, tinh thần mà còn đem lại các nhân tố quan trọng giúp thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Do đó việc hoàn thiện, nâng tầm hoạt động cho vay tín dụng là việc làm tất yếu đối với các ngân hàng thương mại nói chung và VietBank – PGD Võ Văn Ngân nói riêng. Trong điều kiện kinh tế Việt Nam đang ngày càng phát triển mạnh mẽ trong quá trình nghiên cứu luận văn đã đạt được một số kết quả nhận định như sau:

Hiểu rõ hơn cơ sở lý luận liên quan đến việc cho vay KHCN tại các Ngân hàng Thương mại (NHTM) là vô cùng quan trọng để đảm bảo hoạt động vay vốn diễn ra một cách hiệu quả và bền vững. Trong bối cảnh nền kinh tế phát triển, nhu cầu vay KHCN ngày càng tăng, và các NHTM đóng vai trò quan trọng trong việc cung cấp dịch vụ này cho khách hàng. Việc đánh giá rủi ro thông qua việc phân tích khả năng trả nợ của khách hàng, kiểm tra lịch sử tín dụng và xác định mức độ rủi ro sẽ giúp ngân hàng xác định được điều kiện và điều chỉnh lãi suất, kỳ hạn vay phù hợp.

Kiểm soát tín dụng là một phần không thể thiếu trong việc quản lý vay. Các NHTM cần phải xây dựng các quy trình và hệ thống kiểm tra để đảm bảo rằng khách hàng được cấp vay là những người có khả năng trả nợ và không gây rủi ro tín dụng cho ngân hàng.Việc đảm bảo tính bền vững của hệ thống tài chính cũng là một mục tiêu quan trọng của các NHTM. Điều này bao gồm việc duy trì mức độ thanh khoản và vốn đủ để đối phó với các rủi ro tiềm ẩn, cũng như giảm thiểu rủi ro trong hoạt động cho vay.

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. Báo cáo tài chính của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín (2021-2022)
2. Hoàn Thiện Hệ Thống Kiểm Soát Nội Bộ Tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Đầu Tư Và Phát Triển Việt Nam - Chi Nhánh Vĩnh Long – Tác giả Nguyễn Thị Thu Hiền – Sản xuất năm 2020
3. Phân Tích Hoạt Động Cho Vay Tiêu Dùng Tại Ngân Hàng TMCP Quân Đội – Chi Nhánh Đà Nẵng – Tác giả Đỗ Thị Tường Linh – Sản xuất 2017
4. Thực Trạng Cho Vay Khách Hàng Cá Nhân Tại Ngân Hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Tác giả Nguyễn Thị Hồng – Sản xuất năm 2013
5. Nghiệp Vụ Cho Vay Khách Hàng Cá Nhân Tại Ngân Hàng Nông Nghiệp - Chi Nhánh Bắc Ninh – Tác giả Nguyễn Thị Phương Thảo – Sản xuất năm 2021
6. Phát Triển Cho Vay Khách Hàng Cá Nhân Tại Ngân Hàng Tmcp Quốc Dân – Tác giả Nguyễn Thế Nghĩa – Sản xuất năm 2021
7. Nghiệp Vụ Cho Vay Khcn Tại Ngân Hàng Nông Nghiệp Và Phát Triển Nông Thôn - Chi Nhánh Từ Sơn (Bắc Ninh) – Tác giả Nguyễn Thi Phương Thảo - Sản xuất năm 2022
8. Phát Triên Cho Vay Khcn Tại Ngân Hàng Tmcp Quốc Dân – Tác giả Nguyễn Thế Nghĩa - Sản xuất năm 2021
9. Phân Tích Tình Hình Cho Vay Khcn Tại Ngân Hàng Tmcp Đầu Tư Và Phát Triển Việt Nam - Chi Nhánh Quảng Nam - Tác Giả: T.S Đặng Tùng Lâm, T.S Nguyễn Hữu Dũng - Sản xuất năm 2016
10. Thực Trạng Cho Vay Khcn Tại Ngân Hàng Tmcp Việt Nam Thịnh Vượng - Tác giả Nguyễn Thị Hồng - Sản xuất năm 2013
11. Cafef
12. Fireant
13. Simplize