

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

NGUYỄN THỊ XUÂN THẢO

**GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG TIÊU
DÙNG TẠI NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ
PHÁT TRIỂN VIỆT NAM
CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

TP HỒ CHÍ MINH – NĂM 2007

MỤC LỤC

Trang

Trang phụ bìa

Lời cam đoan

Mục lục

Danh mục những từ viết tắt

Danh mục các bảng và biểu đồ

Lời mở đầu

Chương 1: Cơ sở lý luận về nghiệp vụ tín dụng và tín dụng tiêu dùng tại ngân hàng.

1.1 Tổng quan về hoạt động tín dụng ngân hàng	1
1.1.1 Khái niệm về tín dụng ngân hàng	2
1.1.2 Bản chất của tín dụng ngân hàng	3
1.1.3 Phân loại tín dụng ngân hàng	3
1.1.3.1 Hình thức cho vay	3
1.1.3.2 Hình thức chiết khấu thương phiếu và chứng từ có giá	6
1.1.3.3 Hình thức bảo lãnh	8
1.1.3.4 Hình thức cho thuê tài chính	9
1.1.4 Vai trò của tín dụng ngân hàng	10
1.2 Tổng quan về tín dụng tiêu dùng	12
1.2.1 Khái niệm về tín dụng tiêu dùng	12
1.2.2 Đặc điểm của tín dụng tiêu dùng	12
1.2.3 Phân loại của tín dụng tiêu dùng	13
1.2.4 Vai trò của tín dụng tiêu dùng	15
1.3 Sự cần thiết mở rộng tín dụng tiêu dùng tại Việt Nam hiện nay	18
1.3.1 Tình hình kinh tế - xã hội của Việt Nam hiện nay	18
1.3.2 Sự cần thiết mở rộng tín dụng tiêu dùng tại Việt Nam hiện nay	20
Tóm tắt chương 1	22

Chương 2: Thực trạng hoạt động tín dụng tiêu dùng tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh TPHCM

2.1 Giới thiệu khái quát sự hình thành và phát triển của BIDV	23
2.2 Tình hình hoạt động của BIDV.HCMC trong những năm gần đây	25

2.2.1 Nghiệp vụ huy động vốn	26
2.2.2 Nghiệp vụ cấp tín dụng và đầu tư	29
2.2.3 Các hoạt động dịch vụ khác của BIDV.HCMC	31
2.3 Tình hình cho vay tiêu dùng tại BIDV.HCMC	32
2.3.1 Tình hình cho vay tiêu dùng tại các ngân hàng thương mại	32
2.3.2 Nhận định chung về cho vay tiêu dùng tại BIDV.HCMC	33
2.3.3 Các sản phẩm cho vay tiêu dùng tại BIDV.HCMC	38
2.4 Quy trình tín dụng tiêu dùng tại BIDV.HCMC	44
2.5 Hệ thống xếp hạng của khoản vay tiêu dùng tại BIDV.HCMC	49
2.6 Quản lý rủi ro tín dụng tiêu dùng tại BIDV.HCMC	51
2.7 Những kết quả đạt được và vướng mắc trong nghiệp vụ tín dụng tiêu dùng tại BIDV.HCMC	53
2.7.1 Kết quả đạt được của tín dụng tiêu dùng tại BIDV.HCMC	53
2.7.2 Những vướng mắc của tín dụng tiêu dùng tại BIDV.HCMC	55
Tóm tắt chương 2	58

Chương 3: Giải pháp mở rộng tín dụng tiêu dùng tại BIDV.HCMC

3.1 Định hướng, mục tiêu phát triển của BIDV.HCMC đến năm 2010	59
3.1.1 Định hướng, mục tiêu phát triển của BIDV	59
3.1.2 Định hướng, mục tiêu phát triển của BIDV.HCMC	60
3.2 Các giải pháp mở rộng tín dụng tiêu dùng tại BIDV.HCMC	60
3.2.1 Xác định quan điểm kinh doanh mang tính chiến lược của BIDV.HCMC	60
3.2.2 Hệ thống các quy trình, quy chế tín dụng tiêu dùng trong điều kiện mới	62
3.2.3 Xây dựng chính sách thu hút khách hàng hiệu quả	64
3.2.4 Phương pháp quản trị khoản vay tiêu dùng hiệu quả	67
3.2.5 Xây dựng chính sách xếp hạng tín dụng cá nhân	68
3.2.6 Nâng cao công tác đào tạo phát triển nguồn nhân lực	69
3.3 Kiến nghị đối với cấp cơ quan nhà nước	69
Tóm tắt chương 3	72

KẾT LUẬN

Phụ lục

Tài liệu tham khảo

DANH MỤC NHỮNG TỪ VIẾT TẮT

ACB	:	Ngân hàng Á Châu
AGRIBANK	:	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam
BIDV	:	Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam
BIDV.HCMC	:	Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh
NHNN	:	Ngân hàng Nhà nước
ICB	:	Ngân hàng Công thương Việt Nam
EXIMBANK	:	Ngân hàng Xuất Nhập khẩu
SACOMBANK	:	Ngân hàng Sài gòn Thương tín
TCTD	:	Tổ chức tín dụng
CBTD	:	Cán bộ tín dụng
CBCNV	:	Cán bộ công nhân viên
GTCG	:	Giấy tờ có giá
GDP	:	Tổng thu nhập quốc dân
WTO	:	Tổ chức thương mại quốc tế

DANH MỤC CÁC BẢNG VÀ BIỂU ĐỒ

BẢNG	Trang
Bảng 1 : Kinh tế Việt Nam tăng trưởng giai đoạn 2000 – 2006	18
Bảng 2 : Mức thu nhập và chi tiêu trung bình của dân cư giai đoạn 2000 – 2006	19
Bảng 3 : Tổng hợp các khoản mục của hoạt động kinh doanh BIDV 2004 – 2006	25
Bảng 4 : Một số kết quả đạt được của BIDV.HCMC giai đoạn 2003 – 2006	26
Bảng 5 : Quá trình huy động vốn của BIDV.HCMC giai đoạn 2003 – 2006	27
Bảng 6 : Tình hình dư nợ của BIDV.HCMC giai đoạn 2003 – 2006	29
Bảng 7 : Tình hình phát triển dịch vụ của BIDV.HCMC giai đoạn 2004 – 2006	31
Bảng 8 : Dư nợ tín dụng tại các ngân hàng thương mại	33
Bảng 9 : Tình hình cho vay tiêu dùng tại BIDV.HCMC giai đoạn 2004 – 2006	34
Bảng 10 : Tình hình dư nợ tiêu dùng có tài sản đảm bảo tại BIDV.HCMC	37
Bảng 11 : Tình hình cho vay hỗ trợ nhu cầu về nhà ở của BIDV.HCMC	38
Bảng 12 : Tình hình cho vay CBCNV của BIDV.HCMC	39
Bảng 13 : Tình hình cho vay mua ô tô của BIDV.HCMC	40
Bảng 14 : Tình hình cho vay cầm cố, chiết khấu giấy tờ có giá của BIDV.HCMC	41
Bảng 15 : Tình hình cho vay du học, xuất khẩu lao động của BIDV.HCMC	43
Bảng 16 : Bảng tiêu chí xếp hạng khách hàng cá nhân	50
 BIỂU ĐỒ	
Biểu đồ 1 : Thu nhập và chi tiêu của dân cư giai đoạn 2000 – 2006	20
Biểu đồ 2 : Tốc độ tăng trưởng huy động vốn BIDV.HCMC giai đoạn 2003 – 2006	27
Biểu đồ 3 : Cơ cấu vốn huy động theo thành phần kinh tế	28
Biểu đồ 4 : Cơ cấu vốn huy động theo thời gian	28
Biểu đồ 5 : Tăng trưởng tín dụng của BIDV.HCMC giai đoạn 2003 – 2006	30
Biểu đồ 6 : Thu nhập từ dịch vụ	32
Biểu đồ 7 : Dư nợ tiêu dùng tại BIDV.HCMC giai đoạn 2004 – 2006	35
Biểu đồ 8 : Cơ cấu dư nợ tiêu dùng tại BIDV.HCMC	36
Biểu đồ 9 : Tình hình cho vay hỗ trợ nhu cầu về nhà ở tại BIDV.HCMC	38
Biểu đồ 10 : Tình hình dư nợ cho vay mua ô tô tại BIDV.HCMC	40
Biểu đồ 11 : Tình hình dư nợ cho vay cầm cố, chiết khấu GTCG tại BIDV.HCMC	42

LỜI MỞ ĐẦU

1/ Tính cấp thiết của đề tài:

Việt Nam từ một nước nông nghiệp lạc hậu chuyển sang nền kinh tế thị trường theo hướng công nghiệp hóa – hiện đại hóa, năng suất sản xuất cao đã tạo ra lượng hàng hóa phong phú và đa dạng, đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của người dân. Thực hiện chính sách mở cửa, bộ mặt nền kinh tế Việt Nam đã chuyển đổi mạnh, đời sống của người dân ngày càng nâng cao, tiến đến cuộc sống thoải mái hơn về vật chất lẫn tinh thần, ngoài những nhu cầu thiết yếu, như ăn, ở, uống, đồ mặc thì nhu cầu cuộc sống được nâng cao hơn, như nhà đẹp tiện nghi, xe cộ hiện đại, du lịch, học hành nước ngoài,... Do đó, đôi khi người dân cho phép mình chi tiêu vượt mức thu nhập, dẫn đến nhu cầu vay mượn để tiêu dùng tăng lên. Điều này đã tạo ra thị trường cho vay tiêu dùng đối với các ngân hàng thương mại diễn ra cạnh tranh cao.

Nắm bắt được nhu cầu của người dân cũng như làm tăng tính cạnh tranh với các ngân hàng bạn, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển đã triển khai loại hình tín dụng tiêu dùng đối với khách hàng cá nhân. Đặc biệt là Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh trong những năm gần đây đã không ngừng đẩy mạnh dư nợ tín dụng tiêu dùng, đã từng bước cải thiện quy trình, quy chế cho vay phù hợp nhu cầu của người dân, nhưng đảm bảo an toàn về tín dụng. Tuy nhiên, về chính sách cũng như quy chế cho vay của Chi nhánh vẫn còn tồn đọng những vướng mắc khách quan, chủ quan làm ảnh hưởng đến khả năng tăng trưởng tín dụng tiêu dùng của Chi nhánh.

Với những lý do và thực tế như trên, việc nghiên cứu để đưa ra giải pháp khắc phục những khó khăn và đẩy mạnh tăng trưởng tín dụng tiêu dùng tại Chi nhánh một cách phù hợp và khoa học là vô cùng cấp thiết. Đó cũng là lý do tôi chọn đề tài **”Giải pháp mở rộng tín dụng tiêu dùng tại Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển thành phố Hồ Chí Minh”** làm đề tài nghiên cứu cho luận văn tốt nghiệp của mình, với hy vọng sẽ mở ra một hướng đi mới cho sự phát triển tín dụng tiêu dùng của Chi nhánh nói riêng và Ngân hàng Đầu tư & Phát triển nói chung.

2. Mục đích nghiên cứu:

Trên cơ sở lý luận khoa học và thực tiễn mô hình cho vay tiêu dùng tại các ngân hàng thương mại trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh đã cho chúng ta nhận định được tầm quan trọng của tín dụng tiêu dùng trong thời đại ngày nay. Việc nghiên cứu của đề tài nhằm đưa ra những giải pháp mở rộng tín dụng tiêu dùng tại Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển thành phố Hồ Chí Minh là rất cần thiết, xây dựng phương pháp mở rộng tín dụng tiêu dùng thực tiễn, tận dụng thế mạnh của mình và khai thác tiềm năng vốn có của thị trường. Qua đó, Chi nhánh tối đa hóa lợi nhuận, giảm thiểu rủi ro và phục vụ một cách linh hoạt, đáp ứng tốt nhất nhu cầu khách hàng.

3. Phương pháp luận nghiên cứu:

Dựa trên phương pháp thống kê, phân tích và tổng hợp là chủ yếu. Trên cơ sở hiểu biết lý thuyết về tín dụng tiêu dùng và kinh nghiệm thực tiễn tại Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển thành phố Hồ Chí Minh, từ đó đưa ra những giải pháp mở rộng tín dụng tiêu dùng của Chi nhánh phải phù hợp và mang tính ứng dụng thực tiễn cao trong quá trình cấp tín dụng cho khách hàng.

4. Kết cấu của luận văn:

A. Phần mở đầu – giới thiệu ý nghĩa, mục đích, phương pháp nghiên cứu và cấu trúc đề tài.

B. Phần nội dung – bao gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về tín dụng ngân hàng và tín dụng tiêu dùng tại các ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng hoạt động tín dụng tiêu dùng tại Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển thành phố Hồ Chí Minh.

Chương 3: Giải pháp mở rộng tín dụng tiêu dùng tại Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển thành phố Hồ Chí Minh .

C. Phần kết luận – một số vấn đề rút ra sau quá trình nghiên cứu và những điểm mới của đề tài.

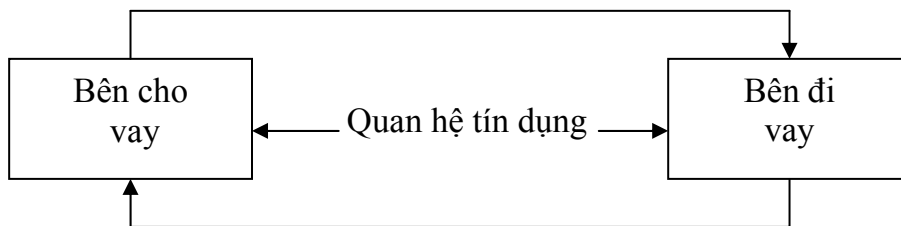
CHƯƠNG 1:

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG VÀ TÍN DỤNG TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG

✍ *** ✍

1.1. Tổng quan về hoạt động tín dụng ngân hàng.

Tín dụng là một phạm trù kinh tế khách quan, có quá trình ra đời, tồn tại và phát triển cùng với sự phát triển của kinh tế hàng hóa. Nó phản ánh mối quan hệ vay mượn giữa các chủ thể dựa trên nguyên tắc hoàn trả. Theo đó, người cho vay sẽ chuyển giao quyền sử dụng của hàng hóa hoặc tiền tệ thuộc sở hữu của mình sang người vay và người vay có nghĩa vụ hoàn trả lại người cho vay một lượng giá trị lớn hơn lượng giá trị ban đầu đã nhận.



Dựa vào chủ thể của quan hệ tín dụng, trong nền kinh tế - xã hội tồn tại các hình thức tín dụng sau:

☞ **Tín dụng thương mại:** là quan hệ tín dụng giữa các công ty, xí nghiệp, các tổ chức kinh tế với nhau, được thực hiện dưới hình thức mua bán chịu hàng hóa cho nhau. Đây là hình thức tín dụng ra đời sớm nhất và là cơ sở cho các hình thức tín dụng khác. Tín dụng thương mại ra đời thúc đẩy sự phát triển mạnh của nền kinh tế hàng hóa, đẩy nhanh quá trình sản xuất và tiêu thụ hàng hóa, đảm bảo tiến trình sản xuất kinh doanh được thực hiện liên tục.

Tín dụng thương mại là tín dụng giữa những người có nhu cầu sản xuất kinh doanh, có uy tín và mối quan hệ quen biết với nhau. Hơn nữa, tín dụng thương mại còn chịu ảnh hưởng vào sự tồn tại và phát triển của nền sản xuất hàng hóa.

☞ **Tín dụng ngân hàng:** là quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với các tổ chức, cá nhân được thực hiện dưới hình thức: ngân hàng đứng ra huy động vốn bằng tiền và cho vay (cấp tín dụng) với các đối tượng trên.

☞ **Tín dụng nhà nước:** là quan hệ tín dụng giữa nhà nước với các đơn vị và cá nhân được thực hiện dưới hình thức: Nhà nước sẽ đứng ra huy động vốn của các tổ chức, cá nhân bằng cách phát hành các trái phiếu, công trái để sử dụng vì mục đích và lợi ích chung của toàn xã hội.

Tín dụng nhà nước có thể được thực hiện bằng hiện vật (như: thóc, gạo, trâu, bò,...) hoặc bằng hiện kim (tiền, vàng, bạc,...), nhưng bằng tiền là chủ yếu. Tín dụng nhà nước phát triển ở những nước có thị trường tài chính mạnh (đặc biệt là thị trường chứng khoán).

☞ **Tín dụng quốc tế:** đây là quan hệ tín dụng giữa các chính phủ, giữa các tổ chức tài chính tiền tệ được thực hiện bằng nhiều phương thức khác nhau nhằm trợ giúp lẫn nhau để phát triển kinh tế xã hội của một nước, như: việc vay mượn giữa các quốc gia, giữa các ngân hàng hay các tổ chức tài chính ở các nước khác nhau,...

Thời kỳ kinh tế mở, Việt Nam đã mở ra một kỷ nguyên mới: mối quan hệ quốc tế giữa các nước được mở rộng về kinh tế lẫn chính trị. Hiện nay, các tổ chức tài chính tiền tệ quốc tế, như: Tổ chức Liên Hiệp Quốc, Quỹ tiền tệ Quốc tế, Ngân hàng Thế giới,... đã cấp nhiều hạn mức tín dụng cho Việt Nam với thời gian và lãi suất ưu đãi, nhằm mục đích đầu tư vào các dự án có giá trị lớn, phục vụ cho sự nghiệp phát triển đất nước, như xây dựng cầu - đường, công trình thủy điện, dự án khai thác dầu,...

Ngoài ra, hình thức tín dụng quốc tế còn bao gồm hình thức tín dụng giữa ngân hàng nước ngoài cấp cho các tổ chức hay cá nhân trong nước,... Quan hệ tín dụng quốc tế phát triển ở những nước có nền kinh tế mở, hội nhập cùng kinh tế thế giới, nhất là trong xu thế kinh tế thế giới ngày nay, tín dụng quốc tế ngày càng trở nên phổ biến.

1.1.1 Khái niệm về tín dụng ngân hàng.

Tín dụng ngân hàng là một hình thức tín dụng chủ yếu trong 4 hình thức tín dụng trên. Tín dụng ngân hàng giữ vị trí đặc biệt quan trọng trong nền kinh tế, hoạt động của nó hết sức đa dạng và phong phú.

Tín dụng ngân hàng là quan hệ chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ ngân hàng sang cho khách hàng (tổ chức, cá nhân) trong một thời gian nhất định với một khoản chi phí nhất định. Nói cách khác, tín dụng ngân hàng là quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với các tổ chức, cá nhân được thực hiện dưới hình thức: ngân hàng đứng ra huy động vốn bằng tiền và cho vay với các đối tượng trên.

Tín dụng ngân hàng ra đời và phát triển gắn liền với sự ra đời và phát triển của hệ thống ngân hàng. Đối tượng của tín dụng ngân hàng là vốn tiền tệ, trong đó: ngân hàng là người cho vay còn tổ chức, cá nhân là người đi vay.

Tín dụng ngân hàng vừa là tín dụng mang tính chất sản xuất kinh doanh do gắn liền với hoạt động sản xuất kinh doanh vừa là tín dụng tiêu dùng, không gắn liền với hoạt động sản xuất kinh doanh. Song, nghiệp vụ tín dụng ngân hàng luôn đảm bảo 3 nguyên tắc cơ bản:

- ☞ Hoàn trả nợ đúng hạn cả vốn gốc và lãi.
- ☞ Sử dụng vốn tín dụng đúng mục đích cam kết và có hiệu quả.
- ☞ Tiền vay phải được bảo đảm bằng tài sản (trừ trường hợp cho vay tín chấp, không có tài sản đảm bảo)

1.1.2 Bản chất của tín dụng ngân hàng

Bản chất của tín dụng nói chung là hệ thống các quan hệ kinh tế giữa người cho vay và người đi vay. Qua đó, vốn được vận động từ chủ thể này sang chủ thể khác trên nguyên tắc có hoàn trả để đáp ứng cho các nhu cầu khác nhau trong nền kinh tế xã hội.

1.1.3. Phân loại tín dụng ngân hàng: Hoạt động cấp tín dụng trong tín dụng ngân hàng bao gồm các loại sau:

- ☞ Cho vay
- ☞ Chiết khấu thương phiếu và chứng từ có giá
- ☞ Bảo lãnh
- ☞ Cho thuê tài chính

Trong đó hình thức cho vay phát triển nhất.

1.1.3.1 Hình thức cho vay:

- Cho vay là một hình thức cấp tín dụng theo đó ngân hàng giao cho khách hàng sử dụng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích và thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi. Việc cho vay này dựa trên nguyên tắc tự nguyện giữa hai bên: ngân hàng tự chịu trách nhiệm về quyết định cho vay của mình, không một tổ chức cá nhân nào được can thiệp trái pháp luật vào quyền tự chủ trong quá trình cho vay và thu hồi nợ của ngân hàng.

- Loại tiền tệ cho vay: việt nam đồng hay ngoại tệ. Khi cho vay bằng ngoại tệ ngân hàng và khách hàng phải thực hiện đúng quy định của Chính phủ và hướng dẫn của Ngân hàng nhà nước Việt Nam về quản lý ngoại hối.

- Có nhiều cách phân loại cho vay tín dụng ngân hàng:

❁ Căn cứ vào thời gian vay: là khoảng thời gian được tính từ khi khách hàng bắt đầu nhận vốn vay cho đến thời điểm trả hết nợ gốc và lãi vốn vay đã được thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng giữa ngân hàng và khách hàng. Gồm có 3 loại cho vay:

+ Cho vay ngắn hạn: thời gian vay ≤ 12 tháng.

+ Cho vay trung hạn: $12 \text{ tháng} < \text{thời gian vay} \leq 60 \text{ tháng}$.

+ Cho vay dài hạn: $60 \text{ tháng} < \text{thời gian vay}$.

❁ Căn cứ vào tính chất đảm bảo: gồm 2 loại cho vay:

+ Cho vay không có tài sản đảm bảo: còn gọi là cho vay tín chấp, khoản vay chủ yếu dựa vào uy tín, tình hình tài chính của khách hàng, không có tài sản đảm bảo. Loại vay này rất rủi ro trong thu hồi nợ, các ngân hàng nên hạn chế cho vay, chọn những khách hàng thuộc đối tượng có thu nhập khá trở lên.

+ Cho vay có tài sản đảm bảo: khoản vay có tài sản thế chấp, cầm cố hay bảo lãnh của bên thứ ba. Loại vay này được áp dụng phổ biến ở các ngân hàng hiện nay.

❁ Căn cứ vào phương thức cho vay: gồm các loại vay sau:

+ Cho vay từng lần: Mỗi lần vay vốn khách hàng và ngân hàng thực hiện thủ tục vay vốn cần thiết và ký kết hợp đồng tín dụng.

+ Cho vay theo hạn mức tín dụng: Ngân hàng và khách hàng xác định và thỏa thuận một hạn mức tín dụng duy trì trong một khoảng thời gian nhất định (thường dưới 1 năm).

+ Cho vay theo dự án đầu tư: Ngân hàng cho khách hàng vay vốn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh dịch vụ và các dự án đầu tư phục vụ đời sống.

+ Cho vay hợp vốn: Một nhóm tổ chức tín dụng cùng cho vay đối với một dự án vay vốn hoặc phương án vay vốn của khách hàng; trong đó có một tổ chức tín dụng (ngân hàng) làm đầu mối dàn xếp phối hợp với các tổ chức tín dụng khác.

+ Cho vay trả góp: Ngân hàng và khách hàng xác định và thoả thuận số lãi vốn vay phải trả cộng với số nợ gốc được chia ra để trả nợ theo nhiều kỳ hạn trong thời hạn cho vay.

+ Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng: Ngân hàng cam kết đảm bảo sẵn sàng cho khách hàng vay vốn trong phạm vi hạn mức tín dụng nhất định.

+ Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng: Ngân hàng chấp thuận cho khách hàng được sử dụng số vốn vay trong phạm vi hạn mức tín dụng để thanh toán tiền mua hàng hoá dịch vụ và rút tiền mặt tại máy rút tiền tự động hoặc điểm ứng tiền mặt là đại lý của ngân hàng.

+ Cho vay theo hạn mức thấu chi: Là việc cho vay mà ngân hàng chấp thuận cho khách hàng chi vượt số tiền có trên tài khoản thanh toán của khách hàng, được thoả thuận giữa khách hàng và ngân hàng trong hợp đồng tín dụng.

❁ Căn cứ vào mối quan hệ giữa các chủ thể: gồm 2 loại cho vay:

+ Cho vay trực tiếp: người đi vay và người trả nợ là một chủ thể.

+ Cho vay gián tiếp: người đi vay là một chủ thể, người trả nợ là một chủ thể.

❁ Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn: có 2 loại cho vay:

+ Cho vay sản xuất kinh doanh: mục đích tiền vay được sử dụng vào phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, không cho mục đích tiêu dùng, phi lợi nhuận.

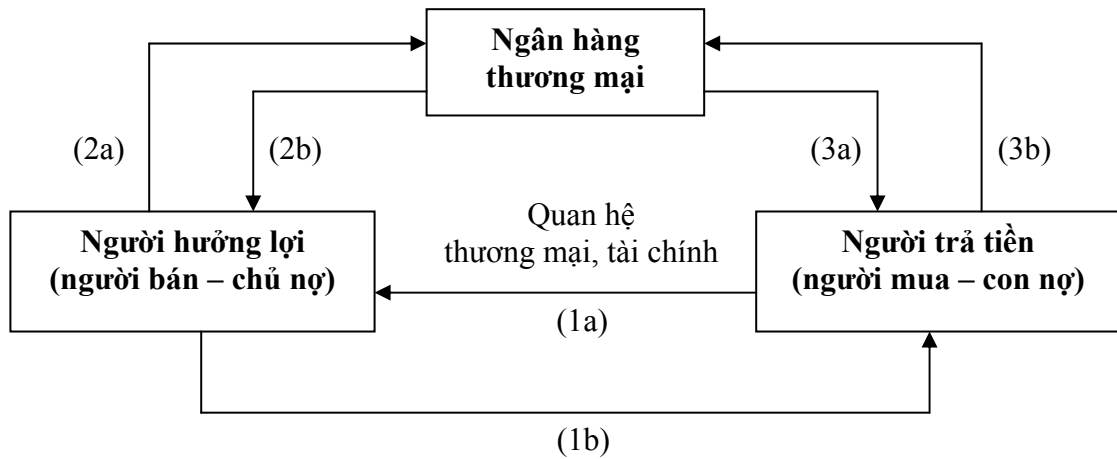
+ Cho vay tiêu dùng: tiền vay được sử dụng cho mục đích tiêu dùng, như: mua, xây dựng, sửa chữa nhà ở, đất ở, mua xe, chi tiêu sinh hoạt gia đình,...

1.1.3.2 Hình thức chiết khấu thương phiếu và chứng từ có giá:

- Chiết khấu là nghiệp vụ **cho vay ngắn hạn** của ngân hàng thương mại theo đó ngân hàng sẽ nhận và tiến hành trả tiền trước cho những chứng từ chưa đến hạn

thanh toán cho người thụ hưởng theo số tiền bằng trị giá của chứng từ sau khi đã khấu trừ tiền lãi chiết khấu, hoa hồng và các lệ phí khác.

- Nghiệp vụ chiết khấu được thể hiện tổng quát qua sơ đồ sau đây:



Giải thích:

(1a): Quan hệ thương mại, tài chính phát sinh giữa người bán – người mua.

(1b): Trên cơ sở quan hệ thương mại, tài chính trên, người mua (con nợ) ký chấp nhận trả tiền vào giấy nợ ngắn hạn (hối phiếu, trái phiếu,...) để cam kết trả tiền sau một thời gian nhất định.

(2a), (2b): Người hưởng lợi đề nghị ngân hàng chiết khấu hối phiếu, trái phiếu để nhận tiền trước rồi ký hậu chuyển nhượng hối phiếu, trái phiếu cho ngân hàng.

(3a), (3b): Khi đến hạn thanh toán, ngân hàng xuất trình hối phiếu, trái phiếu cho người trả tiền (con nợ) để thanh toán lại cho ngân hàng số tiền ghi trên hối phiếu, trái phiếu.

- Thực chất của nghiệp vụ chiết khấu là ngân hàng bỏ tiền ra mua một trái quyền ngắn hạn với giá rẻ hơn giá trị của trái quyền đó. Nghiệp vụ chiết khấu có tác dụng biến các giấy tờ chưa đến hạn thành tiền, do đó giúp các công ty, đơn vị, cá nhân – người hưởng lợi nói chung - có tiền để thỏa mãn các nhu cầu thanh toán. Mặt khác, nghiệp vụ chiết khấu còn là nghiệp vụ tín dụng có đảm bảo cho phép nâng cao hiệu suất sử dụng vốn của ngân hàng.

- Đối tượng chiết khấu: gồm thương phiếu (hối phiếu, lệnh phiếu), trái phiếu, các loại chứng chỉ tiền gửi,... Trong đó:

➤ Hối phiếu: là một công cụ hoạt động trong giao dịch thương mại mua bán chịu hàng hóa hàng hóa. Đó là một lệnh bằng văn tự, do người ký phát (người bán, người cung ứng hàng hóa, dịch vụ) lập, ra lệnh cho người trả tiền (người mua) phải trả một số tiền nhất định, tại một địa điểm xác định, trong một thời gian nhất định cho người hưởng lợi quy định trên hối phiếu.

Người hưởng lợi có thể là người ký phát, có thể một người nào đó do người ký phát chỉ định hoặc một người nào đó bất kỳ được hưởng lợi chuyển nhượng .

➤ Lệnh phiếu (còn gọi là kỳ phiếu): Lệnh phiếu là lời hứa, lời cam kết trả tiền do người mua hàng hóa, dịch vụ ký phát. Lệnh phiếu ít được sử dụng phổ biến và ít được ngân hàng chấp nhận chiết khấu.

➤ Trái phiếu: là chứng khoán nợ do một chủ thể phát hành để huy động vốn của người mua trái phiếu.

Ở đây, chủ thể ký phát cũng là người trả tiền, thường là do ngân hàng, đơn vị đủ điều kiện phát hành, còn người hưởng lợi cũng chính là người mua trái phiếu hoặc một người nào đó được người hưởng lợi chuyển nhượng.

- Phương thức chiết khấu: gồm 2 phương thức chiết khấu sau:

➤ Chiết khấu không hoàn lại: là loại chiết khấu hết toàn bộ thời gian còn lại của chứng từ có giá, khách hàng chuyển giao ngay quyền sở hữu chứng từ có giá đó cho ngân hàng. Khi chứng từ có giá đó đến hạn thanh toán, ngân hàng xuất trình chứng để thanh toán với tổ chức phát hành.

➤ Chiết khấu có hoàn lại: là loại chiết khấu có thời hạn, ngân hàng sẽ mua chứng từ có giá của khách hàng trong một thời gian nhất định, đồng thời khách hàng phải cam kết mua lại chứng từ có giá đó vào ngày đến hạn chiết khấu. Trường hợp hết thời hạn chiết khấu, mà khách hàng không thực hiện việc mua lại chứng từ có giá thì ngân hàng là chủ sở hữu hợp pháp và được hưởng toàn bộ quyền lợi phát sinh từ chứng từ có giá đó.

1.1.3.3 Hình thức bảo lãnh.

- Bảo lãnh ngân hàng là cam kết bằng văn bản của ngân hàng với bên có quyền (gọi là bên thụ hưởng bảo lãnh) về việc thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách

hàng (gọi là bên được bảo lãnh) khi khách hàng không thực hiện đúng nghĩa vụ đã cam kết trong hợp đồng với bên có quyền.

- Mục đích của bảo lãnh ngân hàng: ngăn ngừa và hạn chế rủi ro phát sinh trong các quan hệ kinh tế giữa các chủ thể trong nền kinh tế. Bù đắp, đền bù những thiệt hại về phương diện tài chính cho người thụ hưởng bảo lãnh khi có thiệt hại xảy ra.

- Giá trị bảo lãnh: là mức bảo lãnh cho một khách hàng được tính theo giá trị hợp đồng mà bên yêu cầu bảo lãnh đề nghị.

- Quỹ bảo lãnh được hình thành bằng cách trích từ vốn kinh doanh của ngân hàng khi thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh. Số tiền này bắt buộc phải gửi vào tài khoản tiền gửi tại Ngân hàng nhà nước và chỉ sử dụng cho một mục đích duy nhất là thực hiện cam kết bảo lãnh.

- Thời gian bảo lãnh: tính theo hợp đồng đã được ký kết giữa bên được bảo lãnh và bên thụ hưởng bảo lãnh. Hợp đồng bảo lãnh hết hiệu lực khi nghĩa vụ bảo lãnh được ngân hàng thực hiện xong cho bên thụ hưởng bảo lãnh, do bên được bảo lãnh vi phạm hợp đồng với bên thụ hưởng bảo lãnh.

- Phí bảo lãnh: là số tiền mà bên được bảo lãnh phải trả cho ngân hàng bảo lãnh theo hợp đồng bảo lãnh.

- Các loại hình bảo lãnh ngân hàng:

- Bảo lãnh vay vốn: là sự cam kết của ngân hàng bảo lãnh về việc trả nợ đầy đủ, đúng hạn đối với bên cho vay (còn gọi là các ngân hàng thụ hưởng bảo lãnh) nếu khi đến hạn mà bên đi vay không trả nợ hoặc trả không hết nợ cho bên cho vay.

Hình thức bảo lãnh: ngân hàng bảo lãnh sẽ mở thư tín dụng (viết tắt là L/C – Letter of Credit: gồm L/C trả chậm, L/C dự phòng), hoặc phát hành thư bảo lãnh, ký chấp nhận hối phiếu, lập kỳ phiếu.

- Bảo lãnh dự thầu: là bảo lãnh của ngân hàng đối với các đơn vị dự thầu để cam kết với các đơn vị chủ đầu tư nếu các đơn vị dự thầu trúng thầu mà có ý định hủy bỏ hợp đồng hay thay đổi thì ngân hàng sẽ bồi thường.

- Bảo lãnh thực hiện hợp đồng: ngân hàng bảo lãnh đối với người mua hoặc người nhận thầu xây dựng trên cơ sở các hợp đồng thương mại đã được ký kết

(phần lớn là hợp đồng xây dựng). Nếu người mua hoặc đơn vị nhận thầu không thực hiện hợp đồng hoặc thực hiện không đúng kế hoạch thì ngân hàng bảo lãnh sẽ bồi thường số tiền thiệt hại do người mua hoặc đơn vị nhận thầu gây ra.

➤ Bảo lãnh chất lượng công trình: những công trình xây dựng ngay sau khi hoàn thành, chủ đầu tư trả toàn bộ giá trị cho đơn vị nhận thầu với điều kiện phải có bảo lãnh của ngân hàng. Sau một thời gian nhất định, nếu chất lượng công trình không đảm bảo thì ngân hàng phải trả toàn bộ số tiền thiệt hại cho chủ đầu tư.

➤ Bảo lãnh hoàn trả tiền đặt cọc: ngân hàng bảo lãnh hoàn trả số tiền đặt cọc (tiền ứng trước) cùng với các thiệt hại khác cho bên mua, khi bên bán không thực hiện hợp đồng hoặc thực hiện không đúng theo thỏa thuận trên hợp đồng.

➤ Bảo lãnh thanh toán: khi đến hạn mà người trả tiền (bên mua, con nợ) không thực hiện việc trả tiền cho người chủ nợ (bên bán) thì ngân hàng bảo lãnh sẽ trả thay cho người trả tiền.

1.1.3.4 Hình thức cho thuê tài chính

- Cho thuê tài chính là nghiệp vụ tín dụng trung và dài hạn mà trong đó, công ty cho thuê sẽ cho thuê tài sản để người đi thuê sử dụng trong một thời gian nhất định theo hợp đồng cho thuê đã xác định, kèm theo một quyền lựa chọn của người đi thuê khi kết thúc hợp đồng, đó là quyền được chọn mua tài sản cho thuê theo giá cả được ấn định, hoặc tiếp tục thuê hoặc sẽ trả lại tài sản cho bên cho thuê.

Cho thuê tài chính về bản chất là một hình thức cấp tín dụng mà mục đích của người cho thuê cũng giống như người cho vay: thu lãi tiền vốn đầu tư, còn mục đích của người đi thuê cũng giống như người đi vay: sử dụng vốn. Nhưng cho thuê tài chính vẫn có những đặc trưng riêng:

- + Hình thức cấp tín dụng: là tài sản, như: máy móc thiết bị phương tiện vận chuyển và các động sản khác.
- + Thời gian thuê: rất dài, thường chiếm khoản $\frac{3}{4}$ thời gian hữu dụng của tài sản, nhưng tối đa 50 năm.

Hình thức cho thuê tài chính rất thích ứng với loại hình doanh nghiệp vừa và nhỏ, vì vậy đây là phương thức để mở rộng đầu tư, giúp đỡ các doanh nghiệp vừa và nhỏ phát triển.

- Các hình thức cho thuê tài chính:

➤ Cho thuê thuần (3 bên): người thuê liên hệ với nhà cung cấp để tìm thiết bị hay tài sản mà mình cần sử dụng, hai bên sẽ thỏa thuận về những vấn đề có liên quan (giá cả, kỹ thuật, bảo trì,...). Sau đó, người thuê sẽ tiến hành các thủ tục xin tài trợ bằng hình thức tín dụng thuê mua với công ty cho thuê tài chính. Hợp đồng thuê mua được ký giữa ba bên: Bên cho thuê, bên đi thuê và nhà cung cấp. Định kỳ bên đi thuê phải trả một số tiền thuê tài sản cho bên cho thuê, khi đến hạn hợp đồng thì bên đi thuê mua lại tài sản với giá đã thỏa thuận trong hợp đồng thuê mua.

➤ Công ty cho thuê tài trợ bằng tài sản của chính công ty mà không cần phải qua nhà cung cấp: người đi thuê liên hệ trực tiếp với bên cho thuê để ký hợp đồng thuê tài sản. Sau đó, bên cho thuê sẽ giao hoặc lắp đặt tài sản để bên đi thuê sử dụng, định kỳ bên đi thuê thanh toán tiền thuê tài sản cho bên cho thuê mà đã được thỏa thuận trong hợp đồng thuê tài sản.

➤ Bán và thuê lại: là thỏa thuận tài trợ tài chính mà theo đó bên đi thuê bán tài sản của họ cho công ty cho thuê, đồng thời thuê lại chính tài sản đó. Như vậy, bên đi thuê giữ lại quyền sử dụng tài sản, chỉ giao quyền sở hữu cho công ty cho thuê và nhận tiền bán tài sản.

1.1.4 Vai trò của tín dụng ngân hàng

Tín dụng có vai trò rất quan trọng đến sự tồn tại và phát triển của nền kinh tế - xã hội. Song nội tại bên trong của tín dụng có tồn tại hai mặt đối lập nhau: tích cực và tiêu cực ảnh hưởng đến nền kinh tế - xã hội. Nếu tín dụng phát triển một cách tràn lan, không kiểm soát được sẽ dẫn đến việc lượng tiền trong lưu thông quá lớn, cung vượt quá cầu sẽ dẫn đến lạm phát gây ảnh hưởng đến đời sống kinh tế - xã hội. Do vậy, tín dụng thực sự phát triển với các vai trò tích cực sau:

❁ Tín dụng góp phần thúc đẩy sản xuất và lưu thông hàng hóa phát triển:

Tín dụng vừa là một công cụ huy động vốn vừa là công cụ cung ứng vốn rất hữu hiệu đối với nền kinh tế, đáp ứng kịp thời nhu cầu về vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các tổ chức, doanh nghiệp. Tín dụng tập trung được lượng vốn từ nơi thừa, đang nhàn rỗi trong xã hội và phân phối lại cho các nơi cần vốn, như

doanh nghiệp, tổ chức kinh tế. Thông qua hoạt động tín dụng, tiền tệ được sử dụng hiệu quả.

Trong mọi thời đại kinh tế - xã hội, tín dụng đều có vai trò quan trọng nhất định đối với mọi thành phần trong xã hội:

☞ Đối với doanh nghiệp: với nguồn vốn huy động được, hoạt động tín dụng có thể cung ứng vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, đáp ứng về nhu cầu vốn cố định (mua máy móc, thiết bị, xây dựng cơ sở hạ tầng,...), vốn lưu động (mua vật tư, nguyên vật liệu sản xuất hàng hóa). Mặt khác, tín dụng còn kiểm soát được sự vận động lưu thông hàng hóa trong nền kinh tế.

☞ Đối với người dân (người tiêu dùng): tín dụng huy động vốn nhàn rỗi từ trong dân cư, tổ chức, doanh nghiệp. Khuyến khích người dân tiết kiệm, tích lũy để đầu tư.

✿ Tín dụng góp phần ổn định tiền tệ, ổn định giá cả:

Với chức năng tập trung vốn, Tín dụng đã góp phần giảm đi một khối lượng tiền lưu thông trong kinh tế, đặc biệt là lượng tiền mặt trong dân cư, giảm đi áp lực lạm phát, góp phần ổn định tiền tệ trong nền kinh tế.

Tín dụng cung ứng vốn cho nền kinh tế, góp phần mở rộng và phát triển sản xuất, tạo ra sản phẩm hàng hóa dịch vụ ngày càng nhiều, đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của xã hội, ổn định giá cả trên thị trường.

✿ Tín dụng góp phần ổn định đời sống, tạo công ăn việc làm và ổn định trật tự xã hội:

Tín dụng cung ứng vốn tạo điều kiện cho hoạt động sản xuất được đảm bảo liên tục, tạo ra nhiều việc làm phong phú đa dạng, giải quyết công ăn việc làm cho người lao động, giảm tỷ lệ thất nghiệp, giúp ổn định trật tự xã hội, góp phần vào việc ổn định đời sống, nâng cao mức sống của người dân.

✿ Tín dụng có vai trò tích cực trong mối quan hệ đối ngoại:

Sự phát triển của tín dụng không ngừng ở phạm vi một quốc gia mà mở rộng trên phạm vi quốc tế. Việc cấp tín dụng giữa các quốc gia nhằm đáp ứng nhu cầu về vốn cho những quốc gia, góp phần rút ngắn khoảng cách giữa các nước, hỗ trợ vốn cho các nước nghèo. Quan hệ tín dụng quốc tế thường xảy ra giữa quốc gia giàu,

phát triển hoặc tổ chức quốc tế (Ngân hàng thế giới - WB, Tổ chức Liên Hiệp quốc – IMF,...) đối với những quốc gia nghèo, đang phát triển. Việt Nam hiện là nước đang phát triển. Tín dụng quốc tế tạo ra mối quan hệ hữu nghị giúp cho các nước xích lại gần nhau hơn và cùng nhau phát triển.

1.2. Tổng quan về tín dụng tiêu dùng.

1.2.1 Khái niệm về tín dụng tiêu dùng:

Tín dụng tiêu dùng là hình thức tín dụng cấp phát cho cá nhân, hộ gia đình để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng, như: nhu cầu mua sắm nhà ở, đồ dùng gia đình, xe cộ, chi phí học hành, giải trí,...

Ngày nay, khái niệm về tín dụng tiêu dùng được mọi người hiểu nghĩa rộng hơn: tín dụng tiêu dùng là các khoản vay mà ngân hàng cấp phát cho cá nhân, hộ gia đình có những nguồn thu nhập khác nhau: từ lương, kinh doanh,... hợp pháp. Mục đích vay mượn đa dạng như: mua nhà, xây dựng hay sửa chữa nhà ở, mua xe, học hành, du lịch,...

1.2.2 Đặc điểm của tín dụng tiêu dùng:

☞ Khách hàng vay là cá nhân và các hộ gia đình.

☞ Mục đích vay nhằm phục vụ nhu cầu tiêu dùng của cá nhân, hộ gia đình. Do vậy, nguồn trả nợ của khoản vay tiêu dùng thường từ tiền lương hàng tháng, kinh doanh của khách hàng, không nhất thiết phải là kết quả của việc sử dụng vốn vay nên nguồn trả nợ thường mang tính ổn định, thường xuyên. Hầu hết các khoản vay tiêu dùng thường an toàn, ít xảy ra nợ quá hạn, đây là hình thức cho vay mà các Ngân hàng phát triển nhằm phân tán rủi ro từ các khoản vay thương mại.

☞ Là hình thức bán lẻ, giá trị của các khoản vay thường nhỏ, số lượng lớn dẫn đến chi phí khoản vay cao. Do vậy, lãi suất khoản vay tiêu dùng thường cao hơn lãi suất các khoản vay thương mại.

1.2.3 Phân loại của tín dụng tiêu dùng:

❖ Căn cứ vào mục đích vay có thể phân loại tín dụng tiêu dùng thành 2 loại :

- Cho vay tiêu dùng cư trú: là các khoản vay nhằm phục vụ nhu cầu mua, xây dựng, sửa chữa nhà ở của cá nhân, hộ gia đình.

- Cho vay tiêu dùng phi cư trú: là các khoản vay phục vụ cho mục đích mua đồ dùng sinh hoạt gia đình, phương tiện vận chuyển, chi phí học hành, du lịch, hoặc giải trí khác,...

❖ Căn cứ vào phương thức hoàn trả có thể chia thành 3 loại :

- Cho vay tiêu dùng trả góp: là hình thức vay mà người đi vay trả cho ngân hàng một số tiền bằng nhau nhất định trên mỗi kỳ hạn (hàng tháng, quý hoặc 6 tháng), riêng những khoản vay ngắn hạn (dưới 1 năm) thì người vay thường trả nợ cuối kỳ (gồm cả gốc và lãi).

Số tiền thanh toán định kỳ gồm nợ gốc (là khoản tiền nhất định trả mỗi kỳ hạn, thường bằng nhau) và nợ lãi tính trên dư nợ thực tế. Phương thức này thường áp dụng cho những khoản vay có giá trị lớn hoặc thu nhập định kỳ của người vay không đủ khả năng thanh toán hết một lần số nợ vay. Đây là hình thức cho vay chủ yếu của các ngân hàng thương mại, loại hình vay này giúp cho khách hàng vay không bị áp lực trả nợ vào cuối kỳ cao.

- Cho vay tiêu dùng phi trả góp: tiền vay được khách hàng thanh toán cho ngân hàng chỉ một lần khi đến hạn. Thường khoản cho vay tiêu dùng phi trả góp chỉ được cấp cho các khoản vay giá trị nhỏ, thời hạn vay không dài (thường dưới 1 năm), đối tượng khách hàng thu nhập khá cao.

- Cho vay tiêu dùng tuần hoàn: là khoản vay mà ngân hàng sẽ cấp cho khách hàng một hạn mức tín dụng được duy trì trong một khoảng thời gian nhất định, khách hàng có quyền vay và trả nhiều lần mà không vượt quá hạn mức tín dụng của mình. Loại vay này thường được áp dụng cho vay thấu chi, thẻ tín dụng. Loại vay tuần hoàn dễ áp dụng, thuận tiện cho khách hàng trong việc chủ động sử dụng nguồn tiền linh hoạt, thông thường đây là những khoản vay nhỏ, khách hàng có nguồn tiền ra – vô thường xuyên.

Cho vay qua thẻ là một loại hình cho vay phổ biến của tín dụng tiêu dùng tuần hoàn, với một hạn mức được cấp khách hàng có thể rút vượt số dư trên tài khoản của mình. Đặc biệt là thị trường thẻ ở Việt nam trong những năm gần đây phát triển với tốc độ “chóng mặt”, nếu như năm 2001 chỉ có 23.000 thẻ, năm 2002 có 42.500 thẻ thì năm 2005 đã tăng đột biến lên đến 2.000.000 thẻ và năm 2006 đạt gần 4.000.000 thẻ (nguồn: tạp chí ngân hàng số 5 tháng 3/2007). Song cho vay qua

thể hiện nay ở nước ta còn nhỏ bé so với tiềm năng phát triển trong dân cư. Ngoài ra, tốc độ tăng trưởng kinh tế Việt nam gần đây phát triển mạnh, đời sống của nhân dân ngày một nâng cao thì nhu cầu về học tập, du lịch trong nước và ngoài nước ngày càng nhiều, đó là thị trường rất hấp dẫn để các ngân hàng thương mại mở rộng tín dụng qua thẻ, đáp ứng nhu cầu tiêu dùng cá nhân trong và ngoài nước. Như vậy, thị trường tiềm năng để các ngân hàng thương mại cho vay qua thẻ rất lớn và thuận lợi, các ngân hàng cần phải tận dụng triệt để mọi cơ hội, các điều kiện thuận lợi để phát triển dịch vụ thẻ, đồng thời đẩy nhanh việc đổi mới công nghệ và nâng cao chất lượng dịch vụ.

❖ Căn cứ vào hình thức vay có thể phân loại tín dụng tiêu dùng thành 2 loại :

- Cho vay tiêu dùng gián tiếp: là hình thức cho vay trong đó ngân hàng mua lại các khoản nợ từ các doanh nghiệp đã bán chịu hàng hóa, dịch vụ cho người tiêu dùng và thu lại từ khách hàng. Hình thức này ngân hàng cho vay thông qua các doanh nghiệp bán hàng hoặc làm các dịch vụ mà không trực tiếp tiếp xúc với khách hàng.

Ưu điểm của hình thức cho vay tiêu dùng gián tiếp:

- + Các ngân hàng thương mại dễ dàng mở rộng và tăng doanh số cho vay.
- + Ngân hàng sẽ cắt giảm được chi phí và tiết kiệm thời gian cho vay, như: giảm chi phí tiếp thị, quảng bá thương hiệu, tiết kiệm thời gian tìm kiếm khách hàng,...
- + Là điều kiện để các ngân hàng thương mại mở rộng quan hệ tốt với các doanh nghiệp và phát triển các sản phẩm khác của ngân hàng.

Nhược điểm của hình thức cho vay tiêu dùng gián tiếp:

- + Khi cho vay các ngân hàng thương mại không tiếp xúc trực tiếp với khách hàng (Bên vay) mà thông qua doanh nghiệp đã bán chịu hàng hóa, dịch vụ. Do đó, các khoản vay này có mức rủi ro cao hơn so với các khoản vay trực tiếp.
- + Ngân hàng khó kiểm soát được các khoản vay (cả trước, trong và sau khi vay vốn).

Nhằm hạn chế rủi ro của hình thức cho vay gián tiếp, các ngân hàng thương mại thường mua lại các khoản nợ với hình thức truy đòi toàn bộ hoặc một phần từ các doanh nghiệp trong trường hợp khách hàng (Bên vay) không trả nợ cho ngân hàng.

- Cho vay tiêu dùng trực tiếp: Ngân hàng và khách hàng sẽ trực tiếp gặp nhau để tiến hành đàm phán, ký kết hợp đồng tín dụng; khách hàng sẽ nhận tiền vay từ Ngân hàng hoặc chuyển vào tài khoản của các doanh nghiệp mà họ sẽ mua hàng hóa, dịch vụ hoặc các chủ nợ của họ,...

Hình thức cho vay tiêu dùng trực tiếp có những ưu điểm sau:

- + Chất lượng tín dụng của những khoản vay trực tiếp thường cao hơn so với tín dụng gián tiếp, do Ngân hàng có thể sử dụng triệt để trình độ, kiến thức, kinh nghiệm và kỹ năng của cán bộ tín dụng trong quá trình họ thẩm định khách hàng.
- + Hình thức cho vay trực tiếp linh hoạt hơn cho vay gián tiếp, vì khi ngân hàng quan hệ trực tiếp với khách hàng sẽ dễ xử lý các phát sinh tốt hơn, có khả năng làm thỏa mãn quyền lợi cho cả ngân hàng và khách hàng.
- + Đối tượng khách hàng là cá nhân rộng khắp, ngân hàng có điều kiện giới thiệu các sản phẩm dịch vụ, tiện ích mới (dịch vụ thẻ ATM, thanh toán tiền điện, nước, điện thoại,...) đến khách hàng.

1.2.4 Vai trò của tín dụng tiêu dùng:

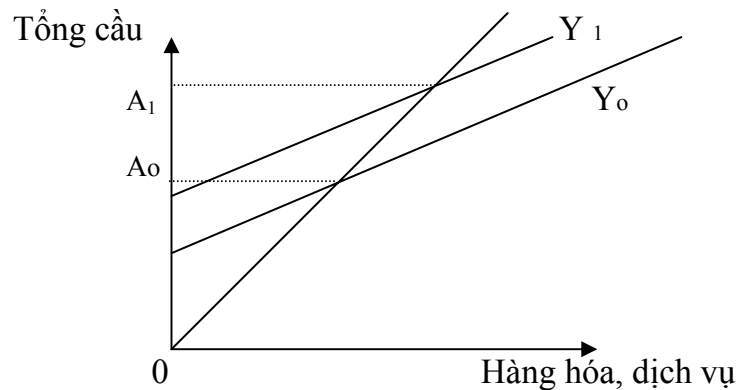
Dưới đây, ta có thể thấy vai trò của cho vay tiêu dùng đối với các yếu tố trong nền kinh tế sau:

➤ Đối với nền kinh tế: tiêu dùng (C: Consumption) giữ một vai trò quan trọng, tác động đến tổng cầu Y.

Xét trong tổng cầu cả nước: $Y = C + I + G + NX$

Trong đó:

Y : là giá trị được tính bằng tiền của tất cả các sản phẩm và dịch vụ cuối cùng được sản xuất ra trong phạm vi lãnh thổ quốc gia trong một khoảng thời gian nhất định (thường là một năm).



C (Consumption): là chi cho tiêu dùng của tất cả cá nhân, hộ gia đình trong nền kinh tế.

I (Investment): là đầu tư của các nhà kinh doanh vào cơ sở kinh doanh, còn gọi là tiêu dùng của các nhà đầu tư nhằm mục đích sản xuất - kinh doanh, góp phần phát triển kinh tế - xã hội.

G (Government): đây là chi tiêu của chính quyền vào các chính sách hỗ trợ kinh tế - xã hội, như: mở đường, xây cầu, hỗ trợ vốn cho người nghèo làm ăn,...

$NX = X - N$: giá trị xuất khẩu ròng (Net Export) bằng khoảng thu từ xuất khẩu sau khi trừ đi chi phí nhập khẩu.

Ta thấy 4 yếu tố trên tác động lẫn nhau, cấu thành nên đường tổng cầu, khi tiêu dùng (C) tăng sẽ làm đường cầu Y_0 dịch chuyển lên trên Y_1 , điểm cân bằng dịch chuyển tăng từ A_0 lên A_1 , làm sản lượng hàng hóa, tiêu dùng trong xã hội tăng lên. Tiêu dùng trong xã hội tăng kích thích nền sản xuất kinh doanh tăng lên (I – đầu tư của các nhà kinh doanh tăng lên). Tuy nhiên, sản xuất tăng mức cho phép, đủ để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của xã hội, tránh sản xuất dư thừa, gây khủng hoảng thừa sản phẩm, ảnh hưởng đến nền kinh tế - xã hội của quốc gia.

Tín dụng tiêu dùng phát triển, kích thích người dân tăng chi tiêu mua sắm, ngoài những nhu cầu thiết yếu (như: ăn, ở, phương tiện đi lại) còn có những nhu cầu cao hơn, như: giải trí, du lịch, học hành, xe ô tô,... Việc gia tăng tiêu dùng quá mức sẽ làm giảm tiết kiệm, đầu tư trong nước. Việt Nam là một nước đang phát triển rất

cần vốn cho đầu tư, xây dựng cơ sở hạ tầng, máy móc thiết bị, do vậy, cần kết hợp giữa tiêu dùng và tiết kiệm hợp lý, cân đối kích thích nền kinh tế - xã hội phát triển.

➤ Đối với cá nhân, hộ gia đình:

Với nền kinh tế phát triển, khoa học – kỹ thuật hiện đại ngày nay, sản xuất ra nhiều hàng hóa đa dạng, phong phú đáp ứng nhu cầu tiêu dùng trong xã hội. Tín dụng tiêu dùng mở rộng sẽ hỗ trợ cho người dân trong việc chi tiêu (như: mua, xây sửa chữa nhà, mua xe, tiêu dùng, du lịch, du học,...) nhằm nâng cao mức sống, trình độ dân trí của họ. Nhu cầu chi tiêu được đáp ứng sẽ giúp cho người lao động được thỏa mãn, tái tạo sức lao động, kích thích người dân lao động làm việc tích cực, sáng tạo, năng suất cao.

Mở rộng cho vay tiêu dùng qua các ngân hàng sẽ làm giảm đi các hiện tượng cho vay nặng lãi, giúp những người nghèo giảm bớt gánh nặng trong việc trả lãi tiền vay mượn. Qua hoạt động cho vay tiêu dùng, người dân có thể tiết kiệm tích lũy để đầu tư, phát triển, như: mua nhà, xây dựng, sửa chữa nhà ở, du học, mua xe, giải trí,... đời sống người dân được nâng cao.

➤ Đối với Ngân hàng cho vay:

Trong xu thế kinh tế thế giới hội nhập đã mở ra cho ngành ngân hàng nhiều cơ hội phát triển. Ngân hàng trở thành một ngành đầy tiềm năng và thử thách, thu hút được nhiều lĩnh vực khác liên quan. Sản phẩm dịch vụ ngân hàng ngày càng phong phú và đa dạng từ huy động vốn cho đến cấp tín dụng.

Việt Nam với dân số 84 triệu người là một thị trường đầy tiềm năng đối với các ngân hàng thương mại, đặc biệt là các sản phẩm dịch vụ cá nhân. Mức sống người dân ngày càng cao là một thị trường hấp dẫn cho các ngân hàng thu hút vốn (dưới dạng tiền gửi thanh toán, tiền tiết kiệm), thu phí dịch vụ thanh toán (chuyển tiền, phí kiểm đếm tiền, phí giữ hộ,...) và lợi nhuận từ cấp tín dụng. Tín dụng và dịch vụ là hai nguồn thu chính của các ngân hàng thương mại.

Cho vay cá nhân là một kênh thuận lợi cho các ngân hàng tiếp cận các tiện ích khác của ngân hàng, như: tiền gửi, tiền thanh toán, các dịch vụ chuyển tiền, chuyển khoản, kiểm đếm, giữ hộ,...đồng thời giúp ngân hàng phân tán rủi ro từ tín dụng doanh nghiệp sang tín dụng cá nhân.

1.3 Sự cần thiết mở rộng tín dụng tiêu dùng tại Việt Nam hiện nay:

1.3.1 Tình hình kinh tế - xã hội của Việt Nam hiện nay:

- Qua 20 năm đổi mới, nền kinh tế Việt Nam đã biến đổi rất mạnh, đã đạt được nhiều thành công lớn, mang tầm vóc quốc tế. Ngày 7-11-2006, Việt Nam được Tổ chức thương mại thế giới (viết tắt WTO: World Trade Organization) phê chuẩn là thành viên thứ 150, đánh dấu bước ngoặt phát triển của nền kinh tế - xã hội Việt Nam trong thời đại mới. Có thể nói trong hơn 5 năm trở lại đây Việt Nam là nước có nền kinh tế đang phát triển với tốc độ cao nhất trong khu vực Đông Nam Á, tốc độ tăng trưởng GDP đạt bình quân 7,8% (năm 2006: GDP đạt 8,17%, dự kiến năm 2007: GDP đạt từ 8,2 đến 8,5%). Vào năm 2006, vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (viết tắt là FDI: Foreign Direct Investment) đã vượt con số kỷ lục 10,2 tỷ USD (tăng 76% so với năm 2005 đạt 5,8 tỷ USD), cơ cấu ngành kinh tế được chuyển theo hướng tích cực: giảm tương đối nhanh tỷ trọng nhóm ngành nông, lâm nghiệp – thủy sản (chiếm 20,4% trong tổng ngành), tăng mạnh tỷ trọng nhóm ngành công nghiệp – xây dựng (chiếm 41,5%) và tăng dần nhóm ngành dịch vụ, chiếm 38,1%⁽¹⁾. Việc chuyển đổi cơ cấu kinh tế có ý nghĩa rất quan trọng, phản ánh chất lượng tăng trưởng kinh tế, nhằm phát huy lợi thế trong nước vừa tranh thủ thời cơ của thế giới.

Bảng 1: Kinh tế Việt Nam tăng trưởng giai đoạn: 2000 – 2006⁽¹⁾

Chỉ số	Tốc độ tăng trưởng – GDP (%)	GDP giá thực tế (triệu USD)	FDI (triệu USD)
2000	6,8	5.688,7	2.839
2001	6,9	6.116,7	3.143
2002	7,1	6.719,9	2.999
2003	7,3	7.582,5	3.191
2004	7,8	8.719,8	4.548
2005	8,4	10.098,2	6.840
2006	8,2	11.577,9	10.200
Dự kiến 2007	8,2 – 8,5		

⁽¹⁾ Nguồn: Cục Thống kê được in trong quyển Kinh tế 2006-2007 Việt Nam và Thế giới của Thời báo Kinh tế Việt Nam.

- Năm 2006, có thể nói là một sự đánh dấu phát triển vượt bậc nền kinh tế Việt nam, đặc biệt là sự bùng nổ của thị trường chứng khoán Việt Nam, tính đến 31/12/2006 thị trường giao dịch chứng khoán đạt tổng giá trị vốn hóa thị trường

221.156 tỷ đồng (tương đương 14 tỷ USD), chiếm 22,7 % GDP năm 2006, có 193 công ty niêm yết ⁽¹⁾.

Kinh tế Việt Nam sau 20 năm đổi mới đã có những bước phát triển vượt bậc: cả về chính trị lẫn kinh tế - xã hội. Chính phủ ta không ngừng mở rộng trong quan hệ đối ngoại, tạo nên tình hữu nghị thân thiết giữa các quốc gia trên thế giới nhằm thu hút vốn đầu tư nước ngoài, kích thích kinh tế tăng trưởng mạnh, với một nền kinh tế nhiều thành phần. Trong đó, tài chính là một trong những ngành hiện nay đang được đầu tư rất cao, như: ngành ngân hàng, chứng khoán, cho thuê tài chính, bảo hiểm,...

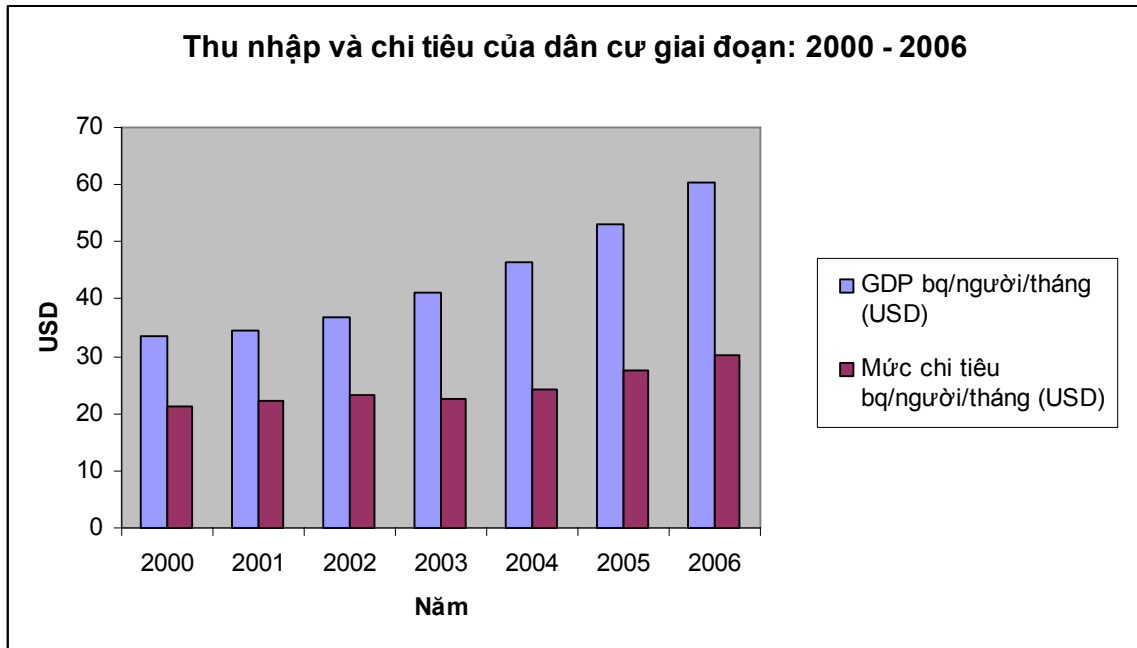
- Kinh tế tăng trưởng giúp đời sống người dân được nâng cao, kéo theo tình hình trật tự, an toàn xã hội tăng, các tệ nạn xã hội giảm, người dân có công ăn việc làm ổn định, thu nhập bình quân đầu người tăng dần.

**Bảng 2: Mức thu nhập và chi tiêu trung bình của dân cư
giai đoạn: 2000 – 2006**

Chỉ số	Dân số TB (triệu người)	Lạm phát - CPI (%)	GDP bq/người/năm (USD)	GDP bq/người/tháng (USD)	Mức chi tiêu bq/người/tháng	
					Mức chi tiêu (USD)	Tỷ lệ
2000	78	-0,6	402	33,5	21,2	63%
2001	79	-0,2	413	34,4	22,3	65%
2002	80	4,0	440	36,7	23,3	63%
2003	81	3,0	492	41,0	22,7	55%
2004	82	9,5	556	46,3	24,1	52%
2005	83	8,4	638	53,2	27,7	52%
2006	84	6,6	725	60,4	30,1	50%

Nguồn: Cục Thống kê được in trong quyển Kinh tế 2006-2007 Việt Nam và Thế giới của Thời báo Kinh tế Việt Nam.

Biểu đồ 1:



- Qua số liệu của Cục Thống kê thành phố Hồ Chí Minh cho thấy mức chi tiêu của người dân Việt Nam qua các năm tăng cao: mức chi tiêu bình quân đầu người năm 2006 lên đến 480.000đồng/tháng (tương đương 30,1 USD) tăng 10% so với năm 2005: 438.000 đồng/tháng (tương đương 27,7 USD). Với dân số 84 triệu người là một thị trường "khổng lồ" giúp cho các ngân hàng thương mại phát triển các sản phẩm cho vay tiêu dùng, tăng huy động vốn, đa dạng hóa các dịch thanh toán, chuyển tiền đối với khách hàng cá nhân, doanh nghiệp,...

1.3.2 Sự cần thiết mở rộng tín dụng tiêu dùng tại Việt Nam hiện nay:

- Đẩy mạnh cho vay tiêu dùng là xu hướng tất yếu, nhất là trong điều kiện khách quan của nền kinh tế thị trường mở cửa hội nhập, khi mà mức sống người dân được nâng cao, đồng thời đó cũng là chiến lược, mục tiêu và là thị trường đầy tiềm năng của các ngân hàng thương mại Việt Nam.

- Có thể nói thị trường tiêu dùng ở nước ta ngày càng phong phú và đa dạng, ngoài những nhu cầu thiết yếu (như ăn mặc, ở, đi lại,...) còn có những nhu cầu cao hơn (như vui chơi, giải trí, du lịch, du học,...), mức sống người dân được nâng cao, yêu cầu trong cuộc sống cao hơn (như nhu cầu được tôn trọng, vị trí trong xã hội). Mặt khác, Việt Nam được đánh giá là nước có nền chính trị ổn định vào bậc nhất Châu Á, nền kinh tế với tốc độ phát triển khá cao thu hút mạnh mẽ vốn đầu tư nước

ngoài. Như vậy, tiềm năng về lĩnh vực cho vay tiêu dùng là rất rộng lớn, đang mở ra cho hoạt động của các ngân hàng thương mại.

- Với trình độ công nghệ tiên bộ ngày nay, dịch vụ thanh toán qua thẻ đã trở thành công cụ phổ biến, người dân đã có thói quen chi trả tiền qua tài khoản, nhất là qua các năm gần đây thị trường thẻ ATM ở Việt Nam tăng đột biến mạnh: như năm 2001 chỉ có 23.000 thẻ, năm 2002 có 42.500 thẻ thì năm 2005 đã tăng đột biến lên đến 2.000.000 thẻ và năm 2006 đạt gần 4.000.000 thẻ (*nguồn: tạp chí ngân hàng số 5 tháng 3/2007*). Đây là một thị trường đầy tiềm năng để phát triển mạng lưới dịch vụ tín dụng qua thẻ của ngân hàng (như cho vay thấu chi, thẻ tín dụng).

- Trong nền kinh tế mở, nhu cầu về dịch vụ ngân hàng ngày càng cao, nhất là ngân hàng bán lẻ, dịch vụ thường đơn giản, dễ thực hiện, trong đó chú trọng phát triển các dịch vụ tín dụng tiêu dùng như: cho vay thế chấp nhà, cho vay tín chấp, cho vay thấu chi qua thẻ tín dụng, cầm cố sổ tiết kiệm,... Cần có một chính sách khách hàng nhất quán để có thể quản lý tập trung và phân đoạn khách hàng theo từng mạng lưới chi nhánh, nhằm khai thác hết nguồn lực rất lớn trong dân cư.

- Việt Nam gia nhập WTO đã mở ra cánh cửa hội nhập lớn cho nền kinh tế - chính trị của đất nước, đời sống nhân dân được nâng cao, nhu cầu cuộc sống ngày càng chất lượng, hiện đại. Đặc biệt là dịch vụ ngân hàng đã trở thành công cụ hữu dụng cho cuộc sống người dân trong thanh toán, cất giữ tiền tiết kiệm (hạn chế không sử dụng tiền mặt, tiết kiệm chi phí), ngân hàng còn hỗ trợ vốn cho người dân trong kinh doanh, chi tiêu, học hành,...

- Do vậy, các ngân hàng thương mại Việt Nam đã và đang phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ, đặc biệt các sản phẩm tín dụng tiêu dùng, đây là xu thế tất yếu, phù hợp với xu hướng chung của các ngân hàng trong khu vực và thế giới, phục vụ đối tượng khách hàng cá nhân, hộ kinh doanh nhỏ, đảm bảo cho các ngân hàng quản lý rủi ro hữu hiệu, cung ứng dịch vụ chất lượng cao cho khách hàng, định hướng kinh doanh, thị trường sản phẩm mục tiêu, giúp ngân hàng đạt hiệu quả kinh doanh tối ưu.

Có thể nói tại Việt Nam, kinh tế tăng trưởng liên tục, môi trường pháp lý hoàn thiện dần, nhu cầu xã hội ngày càng tăng, thị trường sản phẩm tín dụng tiêu dùng còn rất nhiều tiềm năng phát triển.

TÓM TẮT CHƯƠNG 1

Tín dụng là một phạm trù kinh tế khách quan, là quan hệ chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ ngân hàng sang cho khách hàng (tổ chức, cá nhân) trong một thời gian nhất định, với một khoản chi phí nhất định do bên khách hàng phải trả cho ngân hàng. Trong đó, tín dụng tiêu dùng là một hình thức tín dụng cấp phát cho cá nhân, hộ gia đình để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng, như: nhu cầu mua sắm nhà ở, đồ dùng gia đình, xe cộ, chi phí học hành, giải trí,...

Trong phần Chương 1, ta trình bày về nội dung tín dụng ngân hàng nói chung và tín dụng tiêu dùng nói riêng: khái niệm, bản chất, đặc điểm và phân loại tín dụng. Từ đó, chương nêu lên vai trò của tín dụng tiêu dùng và sự cần thiết để mở rộng mạng lưới cho vay tiêu dùng của các ngân hàng thương mại ở Việt Nam hiện nay.

Trong xu hướng kinh tế hội nhập với thế giới, nền kinh tế Việt Nam đã không ngừng tăng trưởng mạnh, mức sống người dân được nâng cao, nhu cầu tiêu dùng trở nên đa dạng và phong phú. Vay tiêu dùng qua ngân hàng đã trở nên rất cần thiết để hỗ trợ nhu cầu tiêu dùng của người dân.

Vay tiêu dùng có vai trò rất quan trọng cho sự phát triển của nền kinh tế, giúp việc sản xuất hàng hóa được tiêu thụ tốt, khuyến khích các doanh nghiệp đẩy mạnh sản xuất. Mặt khác, cho vay tiêu dùng là một kênh quan trọng giúp các ngân hàng thương mại tiếp cận các tiện ích, dịch vụ ngân hàng đến khách hàng cá nhân, đây vốn là một thị trường đầy tiềm năng, với số người 84 triệu.

Sự phát triển loại hình cho vay tiêu dùng ở ngân hàng thương mại đã và đang tăng trưởng rất mạnh, nhằm cạnh tranh với các ngân hàng bạn, đồng thời để đa dạng hóa sản phẩm, phân tán rủi ro. Do vậy, cho vay tiêu dùng đã trở thành một yêu cầu tất yếu để phát triển của các ngân hàng thương mại hiện nay.

CHƯƠNG 2:

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

✍ *** ✍

2.1. Giới thiệu khái quát sự hình thành và phát triển của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam.

- Tiền thân của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (**Bank for Investment and Development of VietNam**, viết tắt là **BIDV**) là Ngân hàng Kiến Thiết Việt Nam, được thành lập ngày 26/04/1957 để thực hiện nhiệm vụ nhận vốn từ ngân sách Nhà nước cho vay các dự án đầu tư xây dựng cơ bản, BIDV luôn hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ qua từng giai đoạn phát triển của đất nước, khẳng định vai trò chủ lực phục vụ đầu tư phát triển. Hiện nay, BIDV là một trong những ngân hàng thương mại kinh tế tại Việt Nam.
- BIDV hiện là một ngân hàng thương mại nhà nước và đang có kế hoạch cổ phần hóa, niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán. Quá trình này dự kiến sẽ bắt đầu vào năm 2007.
- Các mốc thời gian dưới đây cho thấy các sự kiện thay đổi chính trong quá trình phát triển của BIDV kể từ khi được thành lập năm 1957:

❖ Thời kỳ từ 1957- 1980:

Ngày 26/04/1957 theo Quyết định 177/TTg, Ngân hàng Kiến thiết Việt Nam được thành lập trực thuộc bộ tài chính với qui mô ban đầu nhỏ bé gồm 8 chi nhánh và 200 cán bộ (ngày 15/11/1976, Bộ Tài chính ban hành quyết định số 580-TC/VP thành lập Chi nhánh Ngân hàng Kiến thiết Thành phố Hồ Chí Minh, nay là Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh).

Nhiệm vụ chủ yếu của Ngân hàng Kiến thiết là thực hiện cấp phát, quản lý vốn Kiến Thiết cơ bản từ nguồn vốn ngân sách cho tất cả các lĩnh vực kinh tế, xã hội.

❖ Thời kỳ từ 1981- 1989:

Ngày 26/4/1981, Ngân hàng Kiến thiết Việt Nam được đổi tên thành Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng Việt Nam trực thuộc Ngân hàng nhà nước Việt Nam. Nhiệm vụ chủ yếu là cấp phát, cho vay và quản lý vốn đầu tư xây dựng cơ bản tất cả các lĩnh vực của nền kinh tế thuộc kế hoạch Nhà nước.

❖ **Thời kỳ từ 1990 - 1994:**

Ngày 14/11/1990, Ngân hàng Đầu tư Và Xây dựng Việt Nam được đổi tên thành Ngân hàng Đầu tư Và Phát triển Việt Nam. Đây là thời kỳ thực hiện đường lối đổi mới của Đảng và Nhà nước, chuyển đổi từ cơ chế tập trung bao cấp sang cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước. Do vậy, nhiệm vụ của BIDV được thay đổi cơ bản. Tiếp tục nhận vốn ngân sách để cho vay các dự án thuộc chỉ tiêu kế hoạch nhà nước; Huy động các nguồn vốn trung dài hạn để cho vay đầu tư phát triển; kinh doanh tiền tệ tín dụng và dịch vụ ngân hàng chủ yếu trong lĩnh vực xây lắp phục vụ đầu tư phát triển.

Năm 1992 bắt đầu hoạt động với các đối tác nước ngoài. Đặc biệt, năm 1994 thành lập lại dưới hình thức tổng công ty nhà nước theo Quyết định số 90/TTg ngày 7 tháng 3 năm 1994

❖ **Thời kỳ năm 1995 đến nay:**

Đánh dấu bước ngoặt quan trọng trong hoạt động của BIDV, Ngân sách hàng năm không chuyển vốn qua BIDV để cho vay đầu tư nữa, mà BIDV phải tự vươn lên, huy động lấy vốn cho đầu tư phát triển trong nước và ngoài nước. Theo đó, BIDV từng bước chuyển sang kinh doanh đa tổng hợp, hoạt động đầy đủ các chức năng của ngân hàng thương mại - kinh doanh tiền tệ, tín dụng, dịch vụ ngân hàng và phi ngân hàng phục vụ các khách hàng thuộc mọi thành phần kinh tế, trong đó, lấy nhiệm vụ phục vụ lĩnh vực đầu tư và phát triển là chủ đạo.

- Năm 2000, BIDV vinh dự được Nhà nước trao tặng danh hiệu “Đơn vị Anh hùng Lao động thời kỳ đổi mới” và nhân kỷ niệm 48 năm ngày thành lập (26/04/1957- 26/04/2005) Chủ tịch nước đã tặng huân chương độc lập hạng nhất cho BIDV vì có nhiều thành tích trong xây dựng và phát triển đất nước. Ghi nhận thời kỳ “chuyển mình, đổi mới, lớn lên cùng đất nước”, BIDV đã và đang chuẩn bị nền móng vững chắc, tạo đà cho sự “cất cánh” của mình cùng với sự phát triển vượt

bậc của đất nước trong sự nghiệp đổi mới công nghiệp hóa - hiện đại hóa, đặc biệt là sự gia nhập Tổ chức thương mại Thế giới.

- Đến cuối năm 2006, BIDV đã đạt được những kết quả đáng kể sau: là thành viên của Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam, Hiệp hội Ngân hàng ASEAN và Châu Á, là thành viên của mạng thanh toán liên ngân hàng toàn cầu (viết tắt: SWIFT), tổng tài sản đạt 168.000 tỷ đồng, huy động vốn tăng lên 121.700 tỷ đồng, dư nợ đạt 98.600 tỷ đồng (tỷ lệ dư nợ/tổng tài sản: 59%), mở được 150 chi nhánh, 325 phòng giao dịch/điểm giao dịch, gần 10.000 nhân viên.

Bảng 3: Tổng hợp các khoản mục của hoạt động kinh doanh BIDV giai đoạn 2004 – 2006.

Đơn vị: tỷ đồng

Khoản mục	2004	2005	2006
Vốn điều lệ	3866	3971	8560
Tổng vốn huy động	67262	87026	121700
Tổng DN cho vay	72430	85434	98600
Lợi nhuận trước thuế	690	823	1400

(Ng
u
n
:
B
á
o

cáo thường niên của BIDV năm 2005 và 2006)

- Trải qua 50 năm xây dựng, trưởng thành, với 2 lần đổi tên, bổ sung chức năng nhiệm vụ, BIDV luôn hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ qua từng giai đoạn phát triển của đất nước, khẳng định vai trò chủ lực phục vụ đầu tư phát triển. Các danh hiệu và phần thưởng cao quý: huân chương độc lập hạng I, huân chương lao động hạng I, và đặc biệt danh hiệu Anh hùng lao động thời kỳ đổi mới - là sự ghi nhận của Đảng, Nhà nước về những thành tích trong suốt 50 năm qua của BIDV.

2.2 Tình hình hoạt động của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh trong những năm gần đây:

- Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh TP.HCM (viết tắt là BIDV.HCMC) là một trong những chi nhánh có qui mô hoạt động lớn nhất trong hệ thống BIDV. Qua hơn 30 năm hoạt động, BIDV.HCMC luôn là chi nhánh tiên phong và năng động trong hệ thống BIDV với việc phát triển sản phẩm dịch vụ mới trên cơ sở ứng dụng công nghệ hiện đại và theo định hướng khách hàng.

- Cùng với sự phát triển của đất nước, BIDV.HCMC kinh doanh đa tổng hợp, hoạt động đầy đủ các chức năng của ngân hàng thương mại - kinh doanh tiền tệ, tín

dụng, dịch vụ ngân hàng và phi ngân hàng phục vụ các khách hàng thuộc mọi thành phần kinh tế.

Bảng 4: Một số kết quả đạt được của BIDV.HCMC giai đoạn 2003 – 2006

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2003	2004	2005	2006	% tăng/giảm năm 2006 so năm 2005
Tổng tài sản	6400	7200	9400	11200	19,1%
Nguồn vốn huy động	4900	5800	6700	9100	35,8%
Tổng dư nợ cho vay	5000	5400	5700	5800	1,8%
Tỷ lệ nợ quá hạn/Tổng dư nợ	1%	0,9%	2,7%	1,9%	-31%
Lợi nhuận trước thuế		88	86	139	61,6%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của BIDV.HCMC năm 2004, 2005 và 2006)

Năm 2006 là năm đánh dấu một bước phát triển vượt bậc của BIDV.HCMC: về huy động vốn đã tăng 35,8% , tổng dư nợ tăng 1,8% và lợi nhuận trước thuế tăng mạnh 61,6% so với năm 2005. Sự thành công của BIDV.HCMC là do sự đóng góp của toàn thể CBCNV và sự lãnh đạo sáng suốt của Ban Giám đốc Chi nhánh, điều này được thể hiện cụ thể qua các lĩnh vực sau:

2.2.1 Nghiệp vụ huy động vốn:

Tốc độ tăng trưởng kinh tế Việt Nam trong hơn 5 năm trở lại đây có một nền kinh tế phát triển, với tốc độ cao nhất trong khu vực Đông Nam Á, tăng trưởng GDP đạt bình quân 7,8%: năm 2006: GDP đạt 8,17%, dự kiến năm 2007: GDP đạt từ 8,2 đến 8,5%². Bắt kịp với nhịp độ phát triển của nền kinh tế đất nước, BIDV.HCMC luôn tự khắc phục những điểm chưa tốt và tích cực phát huy những ưu điểm, nhất là công tác huy động vốn luôn tăng trưởng tốt, tạo một nguồn vốn cung ứng tín dụng cho khách hàng trong và ngoài nước (khách hàng doanh nghiệp, tổ chức và cá nhân).

² Nguồn: Cục Thống kê được in trong quyển Kinh tế 2006-2007 Việt Nam và Thế giới của Thời báo Kinh tế Việt Nam.

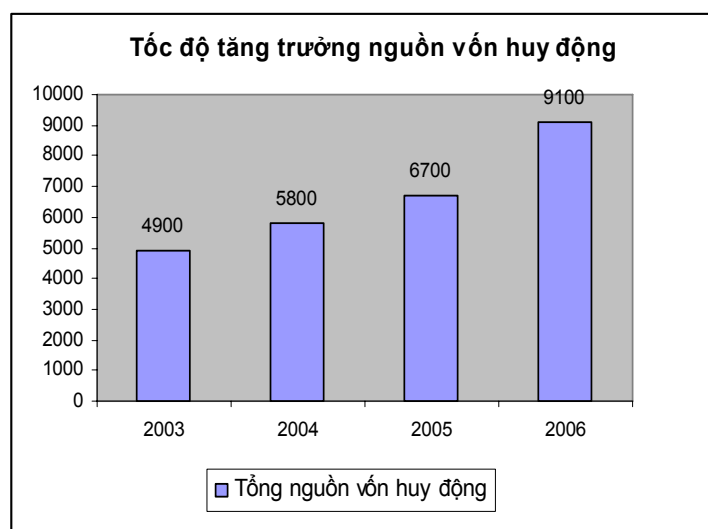
Bảng 5: Quá trình huy động vốn của BIDV.HCMC giai đoạn 2003-2006

Đơn vị: tỷ đồng

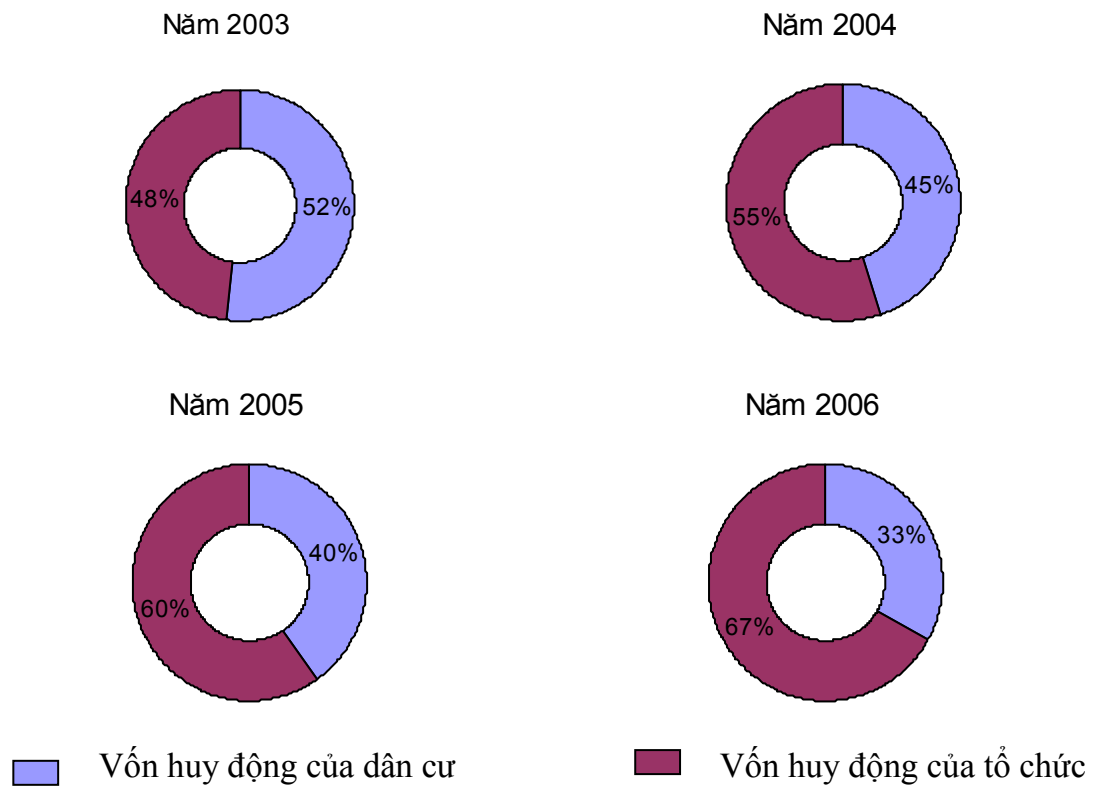
Chỉ tiêu	2003	2004	2005	2006	% tăng/giảm so năm 2005
Tổng nguồn vốn huy động	4900	5800	6700	9100	35,82%
Trong đó:					
A) Theo thành phần kinh tế:					
- Huy động vốn dân cư	2540	2600	2700	3000	11,11%
- Huy động vốn tổ chức	2360	3200	4000	6100	52,50%
B) Theo thời hạn:					
- Không thời hạn	2100	2500	3000	2600	-13,33%
- Có thời hạn	2800	3300	3700	6500	75,68%
(Trong đó: vốn trung dài hạn)	1200	1500	2000	4100	105%
C) Theo loại tiền:					
- VNĐ	3550	4300	5000	7100	42%
- Ngoại tệ (USD, EUR)	1350	1500	1700	2000	17,65%

(Nguồn: báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của BIDV.HCMC năm 2004, 2005 và 2006)

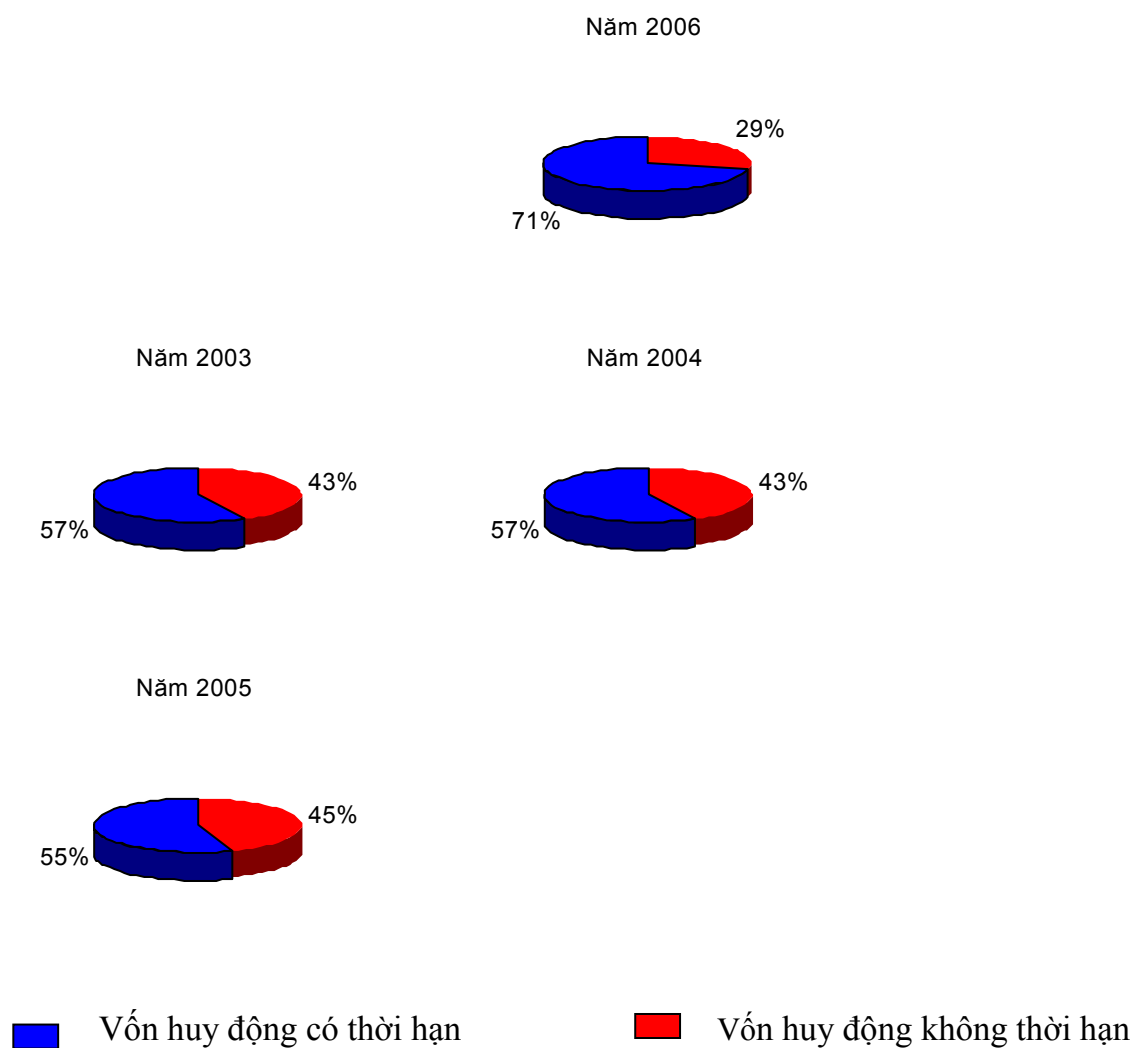
Biểu đồ 2: Tốc độ tăng trưởng huy động vốn BIDV.HCMC giai đoạn 2003-2006



Biểu đồ 3: Cơ cấu vốn huy động theo thành phần kinh tế



Biểu đồ 4: Cơ cấu vốn huy động theo thời hạn.



Tính đến cuối năm 2006, BIDV.HCMC đã huy động được 9100tỷđ tăng 2400tỷđ, tương đương 35,82% so với năm 2005 và tăng 85,7% so năm 2003, huy động vốn của BIDV.HCMC chiếm 7,5% trong tổng nguồn vốn huy động của BIDV (BIDV gồm 150 Chi nhánh, với nguồn vốn huy động được 121.700tỷđ). Trong 5 năm gần đây, khả năng huy động vốn của BIDV.HCMC tăng trưởng mạnh, trong đó: nguồn vốn huy động được từ các tổ chức tăng dần, chiếm hơn 50%/tổng vốn huy động (năm 2005: tổ chức chiếm 60%, dân cư chiếm 40%; năm 2006: tổ chức

chiếm 67% và dân cư là 33%) và lượng tiền gửi không kỳ hạn giảm dần: từ 45% năm 2005 giảm xuống còn 29% so với tổng nguồn vốn huy động vào năm 2006, đây là điểm mạnh, tạo nguồn tiền đầu vào ổn định để BIDV.HCMC tăng trưởng cấp tín dụng cao, hạn chế tình trạng khan tiền, giảm rủi ro mất khả năng thanh toán xuống thấp. Nguồn vốn huy động của BIDV.HCMC trong những năm gần đây tăng trưởng mạnh, do chính sách phát triển khách hàng của BIDV.HCMC ngày càng linh động, tiên bộ (có nhiều chương trình khuyến mãi, dịch vụ hậu mãi,...), mở rộng mạng lưới các chi nhánh (chi nhánh cấp 2), phòng giao dịch nhằm tạo kênh huy động vốn mạnh. Đây là nguồn lực lớn giúp BIDV.HCMC phát triển việc cấp phát tín dụng, đa dạng hoá các dịch vụ ngân hàng, ứng dụng công nghệ hiện đại,... Tuy nhiên, để sử dụng nguồn vốn có hiệu quả, BIDV.HCMC cần phải cân đối hài hòa giữa nguồn vốn huy động và dư nợ cho vay nhằm đảm bảo cân đối giữa chi phí (trả lãi tiền gửi, chi phí khác,...) và thu nhập (thu từ lãi tiền vay, phí dịch vụ,...), mang lại lợi nhuận cao cho BIDV.HCMC nói riêng và BIDV nói chung.

2.2.2 Nghiệp vụ cấp tín dụng và đầu tư:

Bảng 6: Tình hình dư nợ của BIDV.HCMC giai đoạn 2003-2006

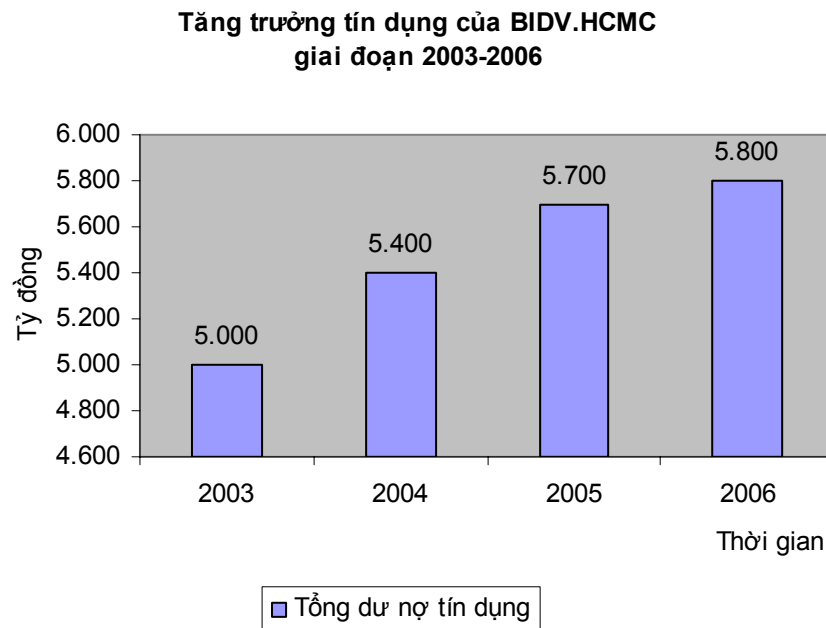
Đơn vị: tỷ đồng, %

Chỉ tiêu	2003		2004		2005		2006	
	Tỷ đồng	%	Tỷ đồng	%	Tỷ đồng	%	Tỷ đồng	%
- Tổng dư nợ tín dụng	5000	100%	5400	100%	5700	100%	5800	100%
- Tín dụng thương mại	4500	90%	4860	90%	5200	91%	5400	93%
Trong đó:								
A) Theo thành phần Kinh tế:								
+ Tổ chức	4950	99%	5238	97%	5415	95%	5220	90%
+ Cá nhân	50	1%	162	3%	285	5%	580	10%
B) Theo thời hạn vay:								
+ Ngắn hạn:	2800	56%	2970	55%	3021	53%	3480	60%
+ Trung dài hạn:	2200	44%	2430	45%	2679	47%	2320	40%
C) Theo tài sản đảm bảo:								
+ Không TSĐB	3250	65%	3348	62%	3135	55%	2842	49%
+ Có TSĐB	1750	35%	2052	38%	2565	45%	2958	51%
- Tỷ lệ TDN/Tổng tài sản		78%		75%		61%		52%
- Nợ quá hạn	50	1%	48	0,9%	154	2,7%	110	1,9%
- Nợ xấu ^(*)	100	2%	97	1,8%	741	13%	116	2%

(Nguồn: Các báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của BIDV.HCMC năm 2004, 2005 và 2006)

(*) Nợ xấu được xếp theo Quy định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của Tổ chức tín dụng.

Biểu đồ 5:



Dư nợ tín dụng của BIDV.HCMC tăng trưởng dần qua các năm (từ năm 2003 - 2006): năm 2006 tăng 100tỷđ, tương đương 1,75% so với năm 2005. Trong đó, dư nợ cho vay thương mại tăng, chiếm tỷ trọng 93% so tổng dư nợ, còn dư nợ cho vay theo kế hoạch nhà nước và theo chỉ định giảm còn khoảng 7%. Mặt khác, theo cơ cấu nợ thì dư nợ cho vay ngoài quốc doanh chiếm gần 60%, còn lại là doanh nghiệp nhà nước. Đây là chuyển biến tích cực của BIDV.HCMC theo hướng một ngân hàng thương mại.

Chất lượng tín dụng của BIDV.HCMC ngày càng cao: dư nợ cho vay có tài sản đảm bảo tăng dần (năm 2005 chiếm 45%, năm 2006 chiếm 51% trên tổng dư nợ), nợ quá hạn giảm mạnh (từ 2,7% năm 2005 giảm xuống còn 1,9% năm 2006), nợ xấu giảm rất mạnh (năm 2005: nợ xấu 741tỷđ, chiếm 13% đến năm 2006 giảm mạnh còn 116tỷđ, chiếm 2%). Sự tăng trưởng tín dụng của BIDV.HCMC trong những năm nay không chỉ tăng về số lượng mà tăng cả về chất lượng, đây là sự phát

triển rất tốt giúp BIDV.HCMC trong nền kinh tế hội nhập thế giới và là một bước chuẩn bị khá tốt cho tiến trình cổ phần hóa BIDV.

Sự tăng trưởng tín dụng của BIDV.HCMC trong thời gian qua là cả một sự phấn đấu rất quyết tâm của toàn hệ thống các phòng ban: từ dịch vụ huy động vốn đến cấp tín dụng, nghiệp vụ đầu tư, kinh doanh các dịch khác của BIDV.HCMC. Hiện nay, BIDV.HCMC đang có 02 khoản đầu tư: góp vốn vào Ngân hàng nhà thành phố Hồ Chí Minh gần 90.000tỷđ (cuối năm 2006) và nắm giữ chứng khoán CII. Nhìn chung, BIDV.HCMC chưa đẩy mạnh đầu tư vào các lĩnh phi ngân hàng, chủ yếu tập trung cấp tín dụng và dịch vụ huy động vốn. Để đảm bảo được vị trí trên thị trường cạnh tranh giữa các ngân hàng hiện nay, đòi hỏi BIDV.HCMC không ngừng cải tiến kỹ thuật, cơ chế kinh doanh linh động, bắt kịp với nhu cầu khách hàng.

2.2.3 Các hoạt động dịch vụ khác của BIDV.HCMC:

Ngoài nghiệp vụ huy động tiền gửi (mở sổ tiết kiệm, tiền gửi không kỳ hạn, phát hành trái phiếu,...) và nghiệp vụ tín dụng, BIDV.HCMC đã và đang không ngừng phát triển các dịch vụ thanh toán khác nhằm đáp ứng nhu cầu khách hàng ngày càng cao, như: dịch vụ thanh toán chuyển khoản, thu tiền hộ (tiền điện, điện thoại mạng Viettel...), dịch vụ kho quỹ (kết sắt, giữ hộ tài sản, điểm tiền...), thẻ ATM, nghiệp vụ thanh toán xuất nhập khẩu, chuyển tiền bằng chứng minh thư, kinh doanh ngoại tệ (các quyền chọn mua chọn bán ngoại tệ, nghiệp vụ Swap).

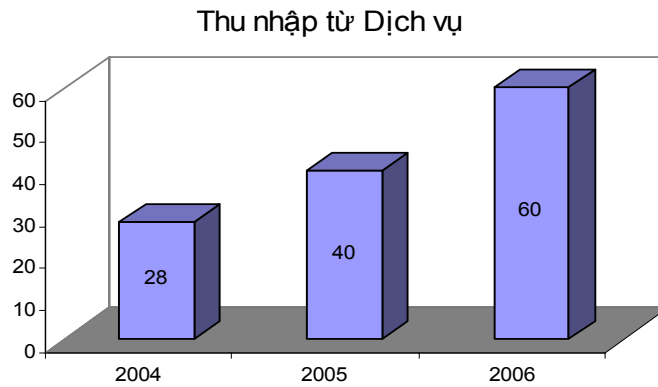
Bảng 7: Tình hình phát triển dịch vụ của BIDV.HCMC giai đoạn 2004-2006

Đơn vị: tỷ đồng

Dịch vụ	2004	2005	2006
- Thu từ kinh doanh tệ	8	13	17
- Thu từ DV thanh toán và ngân quỹ	12	13	21
- Thu từ DV thẻ ATM	3	5	8
- Thu phí bảo lãnh, ủy thác	5	9	14
Tổng	28	40	60

(Nguồn: Báo cáo kết quả lợi nhuận của BIDV.HCMC năm 2005 và 2006)

Biểu đồ 6:



Việc mở rộng các loại hình dịch vụ nhằm tăng tính cạnh tranh của BIDV.HCMC so với các ngân hàng bạn, đồng thời thỏa mãn nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng, việc thanh toán bằng tiền mặt ngày càng giảm, nhu cầu thanh toán bằng chuyển khoản được ưu chuộng hơn do hạn chế rủi ro trong kiểm đếm tiền và an toàn. Xét trong tổng thu nhập của BIDV.HCMC vào năm 2006: thu nhập từ cấp tín dụng chiếm 68%, thu từ tiền gửi 24%, thu từ dịch vụ chiếm 6% và từ hoạt động tài chính 2%. Nhằm nâng cao tính cạnh tranh và đảm bảo an toàn trong kinh doanh, BIDV.HCMC cần đẩy mạnh các sản phẩm dịch vụ, đây là một khoản thu nhập gần như không rủi ro.

2.3 Tình hình cho vay tiêu dùng tại BIDV.HCMC:

2.3.1 Tình hình cho vay tiêu dùng tại các ngân hàng thương mại:

- Năm 2006 đánh dấu bước phát triển vượt bậc của hệ thống các ngân hàng thương mại và tổ chức tín dụng Việt Nam, mạng lưới các chi nhánh và phòng giao dịch rộng khắp từ Bắc vào Nam. Cuối năm 2006, hệ thống ngân hàng ở Việt Nam ta bao gồm: 5 ngân hàng thương mại nhà nước, 34 ngân hàng thương mại cổ phần và 35 chi nhánh ngân hàng nước ngoài, 5 ngân hàng liên doanh, đang hoạt động vững chắc, với hệ thống công nghệ hiện đại.
- Dịch vụ ngân hàng phát triển mạnh, như: dịch vụ thanh toán thẻ, kiều hối, thanh toán chuyển tiền trong nước, quốc tế, kinh doanh ngoại tệ,... đặc biệt các dịch vụ khách hàng cá nhân ngày càng phát triển đa dạng, phổ biến. Xã hội phát triển, nhu cầu con người được nâng cao dẫn đến nhu cầu vay mượn tiền ngân hàng ngày càng tăng.

- Các sản phẩm tín dụng cá nhân đang được áp dụng tại các ngân hàng thương mại ở Việt Nam hiện nay: cho vay mua nhà, xây dựng và sửa chữa nhà ở, mua xe, hỗ trợ học hành trong và ngoài nước, xuất khẩu lao động ra nước ngoài, cầm cố giấy tờ có giá (như: cổ phiếu, trái phiếu, sổ tiết kiệm), nhu cầu chi tiêu sinh hoạt trong gia đình, thấu chi, thẻ tín dụng (vay tín chấp).

Bảng 8: Dư nợ tín dụng tại các ngân hàng thương mại

Đơn vị: tỷ đồng

Các Ngân hàng	2004			2005			2006		
	Tổng DN	DN tiêu dùng	Tỷ trọng	Tổng DN	DN tiêu dùng	Tỷ trọng	Tổng DN	DN tiêu dùng	Tỷ trọng
Á Châu	6698	3749	56%	9382	4748	51%	17014	8704	51%
Sacombank	5958	2717	46%	8425	3366	40%	14394	6737	47%
Eximbank	4589	826	18%	6428	1928	30%	10161	4064	40%
Agribank	139381	75266	54%	180037	104421	58%	211661	120435	57%

(Nguồn: Báo cáo thường niên của Ngân hàng Á Châu, Sacombank, Eximbank và Agribank năm 2005, 2006)

- Tình hình cho vay tiêu dùng ở các ngân hàng thương mại trong những năm vừa qua tăng trưởng mạnh, chiếm một tỷ trọng trong tổng dư nợ khá cao (trên 30%), thậm chí có ngân hàng chiếm trên 50% so tổng dư nợ (Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Agribank: năm 2006 chiếm 57% so tổng dư nợ). Điều đó cho thấy rằng, chất lượng đời sống của người dân tăng cao, nhu cầu tiêu dùng của cuộc sống ngày càng đa dạng, phong phú; ngoài những nhu cầu thiết yếu (như: ăn ở, áo quần mặc, đi lại) con người còn có những nhu cầu cao hơn: học hành, du lịch, ăn ngon mặc đẹp, được người khác tôn trọng, vị trí trong xã hội,...

Vậy, việc mở rộng cho vay tiêu dùng ở các ngân hàng thương mại là tất yếu, đáp ứng nhu cầu thị trường tăng cao, khuyến khích tiêu dùng, tăng sản xuất, nhằm nâng cao mức sống người dân, thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội Việt Nam.

2.3.2 Nhận định chung về cho vay tiêu dùng tại BIDV.HCMC:

- Sản phẩm tín dụng tiêu dùng của BIDV.HCMC được ra đời từ năm 2002. Do BIDV nói chung và BIDV.HCMC nói riêng vốn là một trong bốn ngân hàng thương mại nhà nước thực hiện nhiệm vụ nhận vốn từ ngân sách nhà nước cho vay các dự án đầu tư xây dựng cơ bản, BIDV luôn hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ qua từng giai

đoạn phát triển của đất nước, khẳng định vai trò chủ lực phục vụ đầu tư phát triển, lúc bấy giờ tín dụng cá nhân chưa được sự quan tâm của ban lãnh đạo BIDV. Tín dụng tiêu dùng của BIDV.HCMC vốn là con đẻ muộn so với các ngân hàng thương mại khác (như Sacombank, ACB, Eximbank, Agribank,...), nên BIDV.HCMC đã không ngừng học hỏi kinh nghiệm của ngân hàng bạn, luôn nâng cao kinh nghiệm và cải tiến trong thủ tục, quy trình cho vay ngày càng linh động nhằm phục vụ nhu cầu khách hàng tốt.

- Hiện nay, sản phẩm tín dụng tiêu dùng tại BIDV.HCMC bao gồm 8 loại: cho vay Cán bộ công nhân viên (tín chấp), thấu chi, mua – sửa chữa nhà ở, mua ô tô, cầm cố cổ phiếu phát hành lần đầu, cầm cố/chiết khấu giấy tờ có giá, du học, xuất khẩu lao động.

Bảng 9: Tình hình cho vay tiêu dùng tại BIDV.HCMC giai đoạn 2004 – 2006

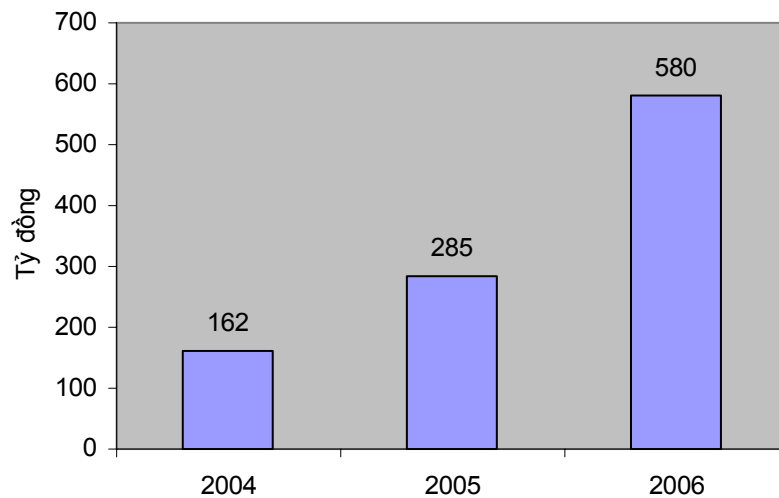
Đơn vị: tỷ đồng

Stt	Sản phẩm	2004		2005		2006	
		Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng
1	Cho vay CBCNV	32	20%	43	15%	81	14%
2	Cho vay thấu chi	-	-	3	1%	12	2%
3	Cho vay hỗ trợ nhà ở	73	45%	128	45%	290	50%
4	Cho vay cầm cố cổ phiếu phát hành lần đầu	36	22%	43	15%	46	8%
5	Cho vay cầm cố, chiết khấu giấy tờ có giá	8	5%	23	8%	58	10%
6	Cho vay mua ô tô	8	5%	28	10%	64	11%
7	Cho vay du học	5	3%	14	5%	26	4%
8	Cho vay xuất khẩu lao động	-	-	3	1%	3	1%
	Tổng	162	100%	285	100%	580	100%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết kinh doanh của Phòng Tín dụng cá nhân - BIDV.HCMC năm 2004-2006)

Biểu đồ 7:

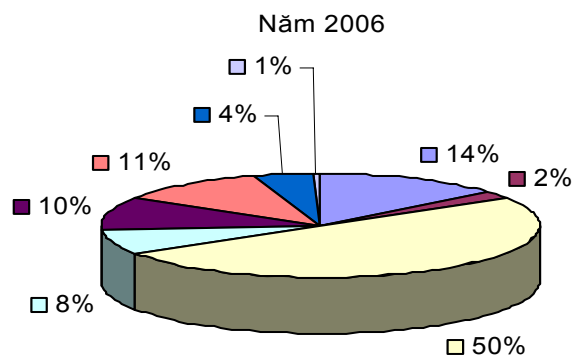
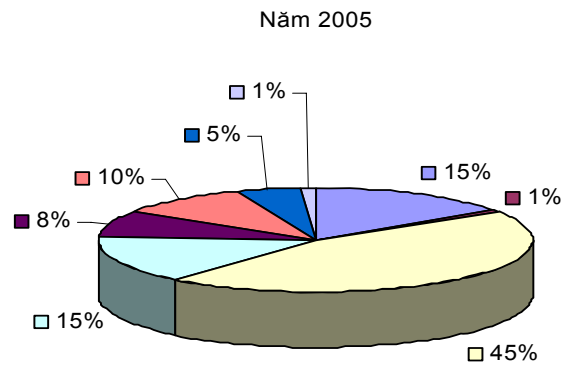
Dư nợ tiêu dùng tại BIDV.HCMC



- Mặc dù vào đời muộn so với các ngân hàng thương mại, nhưng sản phẩm tín dụng tiêu dùng của BIDV.HCMC đã không ngừng tăng trưởng cao: năm 2006 đạt 580 tỷ đồng, tăng 418 tỷ đồng so năm 2004 (+ 258%) và tăng 295 tỷ đồng so với năm 2005 (+104%), chưa từng phát sinh nợ xấu, nợ không thu hồi được. Tốc độ tăng trưởng cao của dư nợ tín dụng tiêu dùng của BIDV.HCMC đạt được là nhờ vào sự lãnh đạo năng động và hiệu quả của Ban Giám đốc đã không ngừng tiếp thu kinh nghiệm của các ngân hàng bạn, hoàn thiện chính sách tín dụng cá nhân, quy trình tín dụng ngày một linh động, lãi suất hấp dẫn ($\leq 1,02\%/tháng$) nhằm đáp ứng nhu cầu khách hàng kịp thời, an toàn và hiệu quả. Tuy triển khai được 5 năm, sản phẩm tín dụng tiêu dùng của BIDV.HCMC đã cạnh tranh được với các ngân hàng bạn, vốn đã hình thành trên 10 năm (như Ngân hàng Á Châu - ACB, Ngân hàng Sài Gòn Thương tín – Sacombank, Ngân hàng Đông Á - EAB,...), với chính sách lãi suất thấp (từ 1,01 đến 1,08%/tháng), BIDV.HCMC đã hấp dẫn được nhiều khách hàng.

❖ **Cơ cấu dư nợ tiêu dùng tại BIDV.HCMC:**

Biểu đồ 8: Cơ cấu dư nợ tiêu dùng tại BIDV.HCMC



- Cho vay CBCNV
- Cho vay thấu chi
- Cho vay hỗ trợ nhà ở
- Cho vay cầm cố cổ phiếu phát hành lần đầu
- Cho vay cầm cố giấy tờ có giá
- Cho vay mua ô tô
- Cho vay du học
- Cho vay xuất khẩu lao động

- Trong tổng dư nợ cho vay tiêu dùng của BIDV.HCMC, dư nợ cho vay hỗ trợ nhu cầu nhà ở luôn chiếm tỷ trọng cao nhất (chiếm từ 45% trở lên), còn sản phẩm cho vay xuất khẩu lao động hầu như không tăng trưởng (dưới 1%). Do nhu cầu về nhà ở trong dân cư ngày càng tăng và nhất là trong xã hội phát triển, thu nhập người dân tăng, nhu cầu cuộc sống cao, dẫn đến nhu cầu vay ngân hàng để mua nhà mua đất, sửa chữa nhà tăng, thường với mức vay ngày càng cao (trung bình 300trđồng/người), còn sản phẩm cho vay hỗ trợ xuất khẩu lao động thì thường món vay nhỏ (trung bình 60trđồng/người), mang lại hiệu quả không cao. Các sản phẩm khác, như: cho vay cán bộ công nhân viên (sau viết tắt là CBCNV), thấu chi (tín

chấp), vay mua ô tô, du học,... thì tăng trưởng cao, do yêu cầu mức sống người dân ngày càng cao.

- Ngoài ra, BIDV.HCMC còn triển khai một sản phẩm tín dụng cá nhân mới: cho vay hỗ trợ sản xuất kinh doanh cá thể (từ đầu năm 2006), dư nợ cuối năm 2006 đạt gần 5 tỷ đồng. Sản phẩm này, BIDV.HCMC chưa phát triển mạnh do thủ tục vay còn vướng nhiều hạn chế: thường hộ kinh doanh cá thể không có chứng từ rõ ràng, khó kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay. Mục đích sử dụng vốn vay của sản phẩm này không nhằm vào tiêu dùng sinh hoạt mà dùng để bổ sung vốn lưu động, hỗ trợ cho việc sản xuất kinh doanh. Do đó trong bài luận này, chúng ta không đề cập đến.

Bảng 10: Tình hình dư nợ tiêu dùng có tài sản đảm bảo tại BIDV.HCMC

Đơn vị: tỷ đồng

Stt	Sản phẩm	2004		2005		2006	
		Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng
1	Dư nợ không có TSĐB	32	20%	46	16%	93	16%
2	Dư nợ có TSĐB. Trong đó: - TSĐB là bất động sản	130	80%	239	84%	487	84%
		78	60%	145	61%	319	66%
	Tổng	162	100%	285	100%	580	100%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết kinh doanh của Phòng Tín dụng cá nhân - BIDV.HCMC năm 2004-2006)

- Cho vay không có tài sản đảm bảo hay còn gọi là cho vay tín chấp, BIDV.HCMC cho vay dựa trên uy tín của người đi vay, đây là loại cho vay hỗ trợ cho cán bộ công nhân viên tiêu dùng, mức vay thấp (dưới 50 triệu đồng). Chủ trương của BIDV.HCMC đẩy mạnh cho vay có tài sản đảm bảo (chiếm trên 70%/tổng dư nợ) và giảm dần cho vay không có tài sản đảm bảo, nhằm đảm bảo an toàn tín dụng, hạn chế không để phát sinh nợ quá hạn, nợ khó đòi.

- Dư nợ có tài sản đảm bảo là bất động sản (như: nhà ở, đất ở) chiếm trên 60%/tổng dư nợ có tài sản đảm bảo, còn lại 40% là dư nợ có tài sản đảm bảo là động sản (như xe ô tô), giấy tờ có giá (như sổ tiết kiệm, kỳ phiếu, trái phiếu, cổ phiếu,...) hoặc các tài sản khác có giá trị.

2.3.3 Các sản phẩm cho vay tiêu dùng tại BIDV.HCMC.

❖ **Cho vay hỗ trợ nhu cầu về nhà ở :**

Bảng 11: Tình hình cho vay hỗ trợ nhu cầu về nhà ở của BIDV.HCMC:

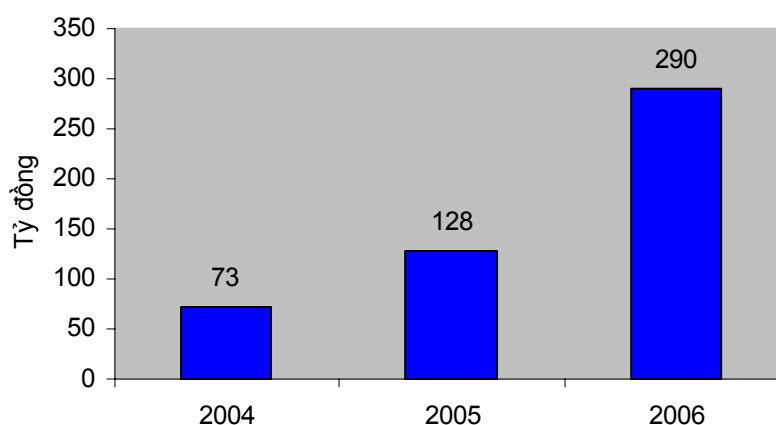
Đơn vị: tỷ đồng

Sản phẩm	2004	2005	2006	Chênh lệch 2005/2004		Chênh lệch 2006/2004		Chênh lệch 2006/2005	
				Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
Cho vay hỗ trợ nhà ở	73	128	290	55	76%	217	297%	162	126%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết kinh doanh của Phòng Tín dụng cá nhân - BIDV.HCMC năm 2004-2006)

Biểu đồ 9:

Tình hình cho vay hỗ trợ nhà ở tại BIDV.HCMC



- Cho vay hỗ trợ nhu cầu về nhà ở là hình thức cho vay mà trong đó ngân hàng cho khách hàng cá nhân vay mua nhà, mua đất ở hoặc xây mới, sửa chữa nhà cửa, có tài sản đảm bảo là nhà ở, đất ở. Dư nợ cho vay hỗ trợ nhu cầu về nhà ở của BIDV.HCMC thực sự bắt đầu tăng trưởng mạnh từ năm 2004 đến nay (3 năm): từ 73 tỷ đồng năm 2004 tăng lên 290 tỷ đồng vào năm 2006, tăng 217 tỷ đồng, tương đương + 297%; mặt khác, xét trong tổng dư nợ cho vay tiêu dùng của Chi nhánh, dư nợ cho vay về nhà ở chiếm tỷ trọng chủ đạo: chiếm trên 45% tổng dư nợ. Dư nợ tăng với tốc độ vượt trội mạnh, do nhu cầu về nhà ở của người dân trong những năm gần đây tăng cao, đặc biệt cuối năm 2006 thị trường nhà đất trở nên nóng cực mạnh hơn từ trước đến nay, nguyên nhân chính của đợt tăng giá nhà ở vừa rồi là do thị

trường chứng khoán Việt Nam tăng giá cao, chỉ số Index vượt quá 1000 điểm, phá kỷ lục từ trước đến nay.

- Trong tổng dư nợ cho vay hỗ trợ về nhà ở: dư nợ cho vay mua chung cư chiếm 55%, có tài sản thế chấp chính là căn chung cư mua (còn gọi là tài sản hình thành từ vốn vay), dư nợ cho vay mua, sửa chữa nhà ở, đất ở đã có giấy chủ quyền chiếm 45%. Tài sản thế chấp là chung cư (là tài sản hình thành trong tương lai), đây cũng là tiềm ẩn rủi ro cho giá trị tài sản đảm bảo của khoản vay bị giảm sút khi mà chất lượng hay giá cả thị trường của chung cư bị giảm,... Ngân hàng cần cân nhắc trong việc lựa chọn tài sản thế chấp là nhà chung cư nhằm hạn chế rủi ro trong việc phát mãi tài sản thu hồi nợ vay khi khách hàng vi phạm hợp đồng tín dụng.

❖ **Cho vay hỗ trợ CBCNV tiêu dùng:**

Bảng 12: Tình hình cho vay CBCNV của BIDV.HCMC

Đơn vị: tỷ đồng

Sản phẩm	2004	2005	2006	Chênh lệch 2005/2004		Chênh lệch 2006/2004		Chênh lệch 2006/2005	
				Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
Cho vay theo món hỗ trợ cho CBCNV	32	43	81	11	34%	49	153%	38	88%
Cho vay thấu chi	-	3	12	-	-	-	-	9	300%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết kinh doanh của Phòng Tín dụng cá nhân - BIDV.HCMC năm 2004-2006)

- Cho vay hỗ trợ CBCNV tiêu dùng là một loại hình cho vay được đảm bảo từ lương, hay còn gọi là vay tín chấp, dựa trên uy tín của người vay mà Ngân hàng đồng ý hay không đồng ý cho vay. Dư nợ cho vay CBCNV của BIDV.HCMC tăng trưởng khá mạnh (chỉ thấp hơn dư nợ cho vay về nhà ở): năm 2006 đạt 93tỷđồng, tăng 47tỷđồng so với năm 2005 (+102%), trong đó: gồm có dư nợ cho vay theo món (vay trung hạn: 3 năm) chiếm 90% và dư nợ cho thấu chi chiếm 10% (hay còn gọi cho vay theo hạn mức ngắn hạn). Hình thức vay này, BIDV.HCMC triển khai nhằm hỗ trợ cho CBCNV của BIDV.HCMC, của các công ty có giao dịch với BIDV.HCMC và các đơn vị hành chính sự nghiệp,... vay để tiêu dùng: mua sắm vật dụng gia đình, mua phương tiện đi lại,... Tuy nhiên, loại hình vay này cũng chứa đựng nhiều rủi ro trong thu hồi nợ, do đây là khoản vay tín chấp, không có tài sản

đảm bảo, BIDV.HCMC cho vay dựa trên uy tín, mối quan hệ của đơn vị mà CBCNV vay đang công tác. BIDV.HCMC nên cân trọng khi thẩm định xét duyệt cho vay sản phẩm này, cần thu thập nhiều thông tin chính xác về đơn vị của CBCNV vay đang công tác. Để hạn chế một phần rủi ro về khoản vay này, hiện nay Chi nhánh đang áp dụng chính sách bắt buộc đối với khách hàng vay tín chấp mua bảo hiểm An nghiệp bảo tín của Công ty Bảo Hiểm Quốc tế - AIA, tức khách hàng vay mua bảo hiểm về tử vong dựa trên dư nợ thực của mình tại BIDV.HCMC trong suốt thời gian vay. Khi rủi ro tử vong xảy ra (do bệnh, tai nạn,...), công ty bảo hiểm sẽ bồi thường số tiền bảo hiểm của khách hàng cho người thụ hưởng là BIDV.HCMC với số tiền đúng bằng dư nợ gốc và lãi thực tế tại thời điểm đó.

❖ **Cho vay mua ô tô:**

Bảng 13: Tình hình cho vay mua ô tô của BIDV.HCMC

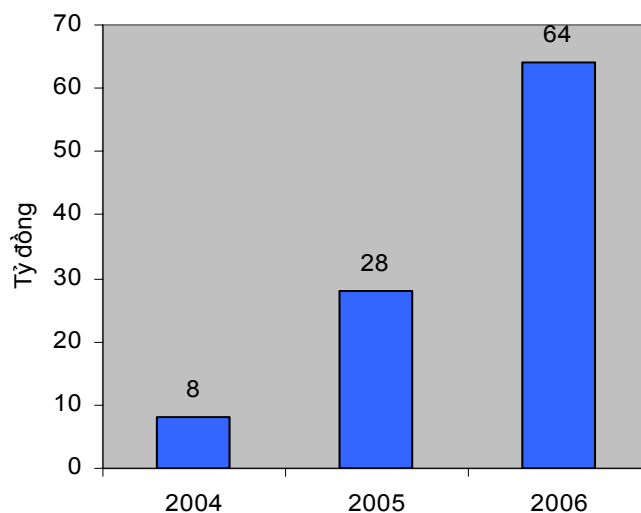
Đơn vị: tỷ đồng

Sản phẩm	2004	2005	2006	Chênh lệch 2005/2004		Chênh lệch 2006/2004		Chênh lệch 2006/2005	
				Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
Cho vay mua ô tô	8	28	64	20	250%	56	700%	36	129%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết kinh doanh của Phòng Tín dụng cá nhân - BIDV.HCMC năm 2004-2006)

Biểu đồ 10:

Dư nợ cho vay mua ô tô tại BIDV.HCMC



- Dư nợ cho vay mua ô tô tại BIDV.HCMC tăng trưởng vượt trội: năm 2006 đạt 64tỷđồng, tăng 36tỷđồng (+129%) so với năm 2005. Kinh tế Việt Nam trong những năm gần đây tăng trưởng mạnh, mức sống người dân tăng cao, ngoài nhu cầu ăn, ở, mặc, thì phương tiện đi lại cũng đóng một vai trò rất quan trọng trong sinh hoạt hằng ngày của họ. Xe ô tô đã trở thành phương tiện đi lại khá phổ biến của người dân trong sinh hoạt cũng như trong công việc.

- Sự tăng trưởng mạnh của sản phẩm cho vay mua ô tô trong các năm vừa qua (giai đoạn: 2004-2006) là kết quả của sự phấn đấu rất cao của Ban lãnh đạo và cán bộ tín dụng BIDV.HCMC: chính sách cho vay ngày càng linh động hơn, cạnh tranh với các ngân hàng bạn. Tuy nhiên, nếu so với các chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh và các ngân hàng cổ phần,... thì sản phẩm cho vay hỗ trợ khách hàng cá nhân mua ô tô của BIDV.HCMC chưa giữ thế mạnh trên thị trường.

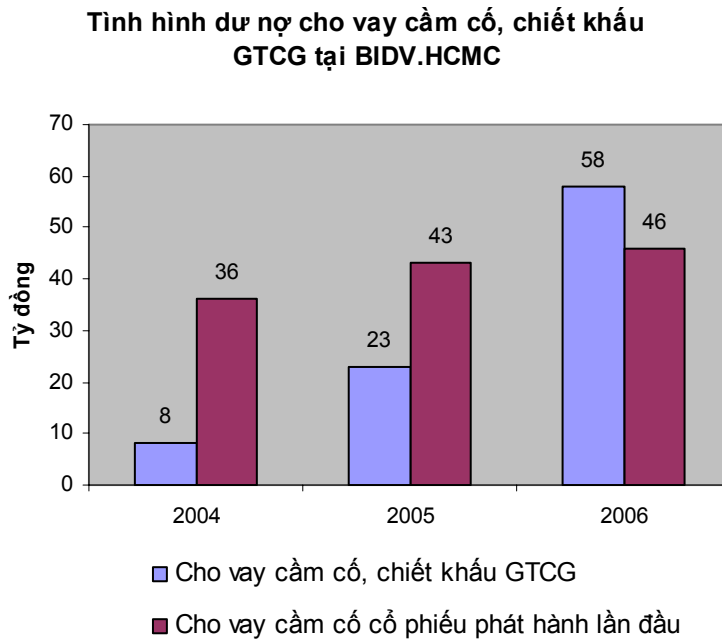
❖ **Cho vay cầm cố giấy tờ có giá (cổ phiếu):**

Bảng 14: Tình hình cho vay cầm cố, chiết khấu giấy tờ có giá của BIDV.HCMC

Đơn vị: tỷ đồng

Sản phẩm	2004	2005	2006	Chênh lệch 2005/2004		Chênh lệch 2006/2004		Chênh lệch 2006/2005	
				Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
Cho vay cầm cố, chiết khấu GTCG	8	23	58	15	188%	50	625%	35	152%
Cho vay cầm cố cổ phiếu phát hành lần đầu	36	43	46	7	19%	10	28%	3	7%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết kinh doanh của Phòng Tín dụng cá nhân - BIDV.HCMC năm 2004-2006)

Biểu đồ 11:

- BIDV.HCMC chỉ cho vay cầm cố, chiết khấu giấy tờ có giá (như: sổ tiết kiệm do BIDV phát hành hoặc do các tổ chức tín dụng khác, trái phiếu chính phủ, trái phiếu đô thị,...) là hình thức vay, trong đó người vay mang các giấy tờ có giá còn hiệu lực đến ngân hàng đề nghị chiết khấu hay cầm cố theo một tỷ lệ của ngân hàng (thông thường từ 80% đến 95% trên mệnh giá của giấy tờ có giá, trừ trường hợp những giấy tờ có giá có khả năng thanh toán cao thì tỷ lệ cho vay có thể lên đến 100% mệnh giá, như sổ tiết kiệm do BIDV phát hành). Tốc độ tăng dư nợ cho vay cầm cố, chiết khấu giấy tờ có giá của BIDV.HCMC trong những năm gần khá cao: năm 2006 dư nợ đạt 58tỷđ, tăng 35tỷđ so với năm 2005 (tương đương tăng 152%). Trong đó, chủ yếu tăng dư nợ chiết khấu sổ tiết kiệm do BIDV phát hành, chiếm 80% trên tổng dư nợ cho vay cầm cố, chiết khấu giấy tờ có giá. Do vào những tháng cuối năm 2006, thị trường chứng khoán ở Việt Nam, đặc biệt ở thành phố Hồ Chí Minh tăng trưởng đột biến, chỉ số Index đã vượt 1000điểm (cao nhất từ trước đến nay trên thị trường chứng khoán Việt Nam), tạo ra cơn sốt giá cho các cổ phiếu, khối lượng mua – bán cổ phiếu trong ngày tăng mạnh, làm nhu cầu vay cầm cố, chiết khấu giấy tờ có giá khác (hiện BIDV.HCMC chưa triển khai cho vay cầm cố cổ phiếu đã giao dịch trên thị trường chứng khoán) tăng cao.

- Bên cạnh đó, BIDV.HCMC triển khai sản phẩm hỗ trợ cho CBCNV vay mua cổ phiếu phát hành lần đầu. Sản phẩm này chỉ áp dụng cho các CBCNV tại các công

ty nhà nước thực hiện cổ phần hóa chuyển thành công ty cổ phần. Tuy nhiên, sản phẩm này tại BIDV.HCMC hiện nay chưa thực sự phát triển (tỷ trọng dư nợ cho vay mua cổ phiếu phát hành lần đầu so với tổng dư nợ giảm dần: từ 15% giảm xuống còn 8%), nguyên nhân chính là do chính sách cho vay của BIDV.HCMC còn nhiều hạn chế về: mức cho vay quá thấp (đối với CBCNV tối đa 50trđ/người, Lãnh đạo 70trđ/người), người vay có hộ khẩu thành phố Hồ Chí Minh hoặc KT3 (ít nhất 1 năm),...). Để thu hút nhiều người vay, BIDV.HCMC cần nới lỏng chính sách cho linh động, nâng mức vay cao hơn nhằm đáp ứng nhu cầu vay hiện nay.

BIDV.HCMC hiện nay chưa triển khai sản phẩm cho vay cầm cố cổ phiếu của các công ty cổ phần hoặc của các tổ chức tín dụng mà đã phát hành và đang lưu thông trên thị trường. BIDV.HCMC chỉ cho vay hỗ trợ CBCNV của các công ty nhà nước mua cổ phiếu do chính công ty mình phát hành lần đầu (cho vay trên mệnh giá cổ phiếu).

❖ **Cho vay du học, xuất khẩu lao động:**

Bảng 15: Tình hình cho vay du học, xuất khẩu lao động của BIDV.HCMC

Đơn vị: tỷ đồng

Sản phẩm	2004	2005	2006	Chênh lệch 2005/2004		Chênh lệch 2006/2004		Chênh lệch 2006/2005	
				Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
Cho vay du học	5	14	26	9	180%	21	420%	12	86%
Cho vay xuất khẩu lao động	-	3	3	-	-	-	-	0	0%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết kinh doanh của Phòng Tín dụng cá nhân - BIDV.HCMC năm 2004-2006)

- Kinh tế phát triển, mức sống người dân tăng, yêu cầu về giáo dục, văn hóa ngày càng cao: các gia đình hầu hết rất muốn con mình học ở những nước phát triển, có nền giáo dục tiến bộ, chất lượng học cao hơn Việt Nam, đặc biệt là những gia đình ở các thành phố lớn, như: thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội,... dẫn đến nhu cầu vay cho con du học tăng cao, nhiều nhất là ở các thành phố lớn.

- Từ năm 2004, BIDV.HCMC đã triển khai sản phẩm cho vay du học, như: chứng minh tài chính, hỗ trợ chi phí: tiền vé, học phí, chi phí ăn, ở, đi lại,... cho các du học sinh. Dư nợ cho vay du học tăng cao qua các năm: năm 2006 đạt 26 tỷđ, tăng

12 tỷđ so với năm 2005 (tương đương tăng 86%). Tuy nhiên, BIDV.HCMC còn nhiều sức ép cạnh tranh từ các ngân hàng thương mại khác (ICB, ACB, Eximbank, Sacombank,...), hiện ICB, Eximbank là hai ngân hàng có doanh số cho vay du học cao, chính sách cho vay thông thoáng, nhanh, thu hút được nhiều khách hàng.

- Mặt khác, yêu cầu cuộc sống ngày càng cao, nhiều người dân không có điều kiện học hành, nên không có công việc tốt trong nước mang lại thu nhập cao, cuộc sống của họ không đầy đủ. Nhiều người đã mong đi lao động ở nước ngoài, với hình thức xuất khẩu lao động thông qua các công ty thương mại tư vấn xuất lao động. Với mức thu nhập lao động ở nước ngoài cao, họ hy vọng sẽ cải thiện được cuộc sống gia đình; hoặc sau khi đi lao động ở nước ngoài về, họ hy vọng sẽ có cơ hội làm việc trong các công ty tốt, mức thu nhập cao. Tuy nhiên, doanh số cho vay xuất khẩu lao động ở các ngân hàng không tăng; BIDV.HCMC đã triển khai sản phẩm cho vay xuất khẩu từ năm 2005, nhưng đến nay vẫn không tăng trưởng được dư nợ. Nguyên nhân chính là do món vay xuất khẩu lao động không lớn (dưới 100 triệu đồng), khoản vay phải có tài sản đảm bảo (nhà ở, đất ở, giá tờ có giá,...), các ngân hàng nhận thấy lợi nhuận mang lại từ khoản vay không cao, thủ tục vay mất thời gian.

2.4 Quy trình tín dụng tiêu dùng tại BIDV.HCMC:

- Quy trình tín dụng tại BIDV.HCMC được thực hiện theo quy trình sổ tay tín dụng của BIDV và các văn bản sửa đổi, bổ sung hiện hành. Khối tín dụng tại BIDV.HCMC được chia thành hai bộ phận: tín dụng khách hàng doanh nghiệp và tín dụng khách hàng cá nhân. Trong phần này ta đi vào nghiên cứu quy trình tín dụng khách hàng cá nhân. Do đặc điểm tác nghiệp của tín dụng khách hàng cá nhân tương đối đơn giản hơn tín dụng khách hàng doanh nghiệp nên quy trình tín dụng khách hàng cá nhân được chia thành hai bộ phận: cán bộ tín dụng và cán bộ tín dụng quản lý giải ngân. Nhiệm vụ của mỗi bộ phận khác nhau:

➤ Cán bộ tín dụng (viết tắt là CBTD): là người trực tiếp tiếp xúc với khách hàng, tư vấn, tiếp nhận hồ sơ vay, thẩm định, phân tích, trình lãnh đạo cấp hạn mức tín dụng cho khách hàng, liên lạc với khách hàng, theo dõi khoản vay, đôn đốc thu nợ đúng hạn, có trách nhiệm thu hồi nợ quá hạn, nợ xấu,...

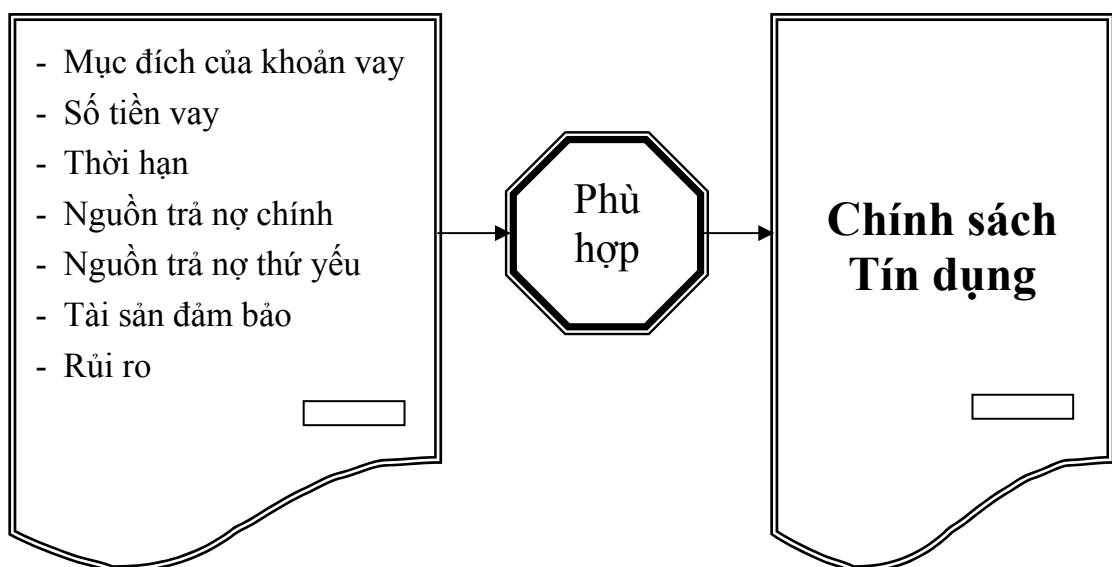
➤ Cán bộ tín dụng quản lý giải ngân (viết tắt là CBTD quản lý giải ngân): CBTD chuyển hồ sơ vay vốn đã được phê duyệt cho CBTD quản lý giải ngân cùng với các hướng dẫn cho việc giải ngân. CBTD quản lý giải ngân đảm bảo rằng các tài liệu yêu cầu và việc phê duyệt đã được thực hiện đầy đủ để thực hiện thủ tục giải ngân và lưu giữ hồ sơ, hạch toán trên mạng vi tính (mạng BDS).

CBTD sau khi hoàn tất hồ sơ vay (bao gồm: khách hàng ký hợp đồng tín dụng, hợp đồng thế chấp/cầm cố, bàn giao bản gốc tài sản thế chấp/cầm cố cho ngân hàng, ký chứng từ giải ngân và bổ sung đầy đủ các chứng từ liên quan khác) thì bàn giao hồ sơ vay cho CBTD quản lý giải ngân. CBTD quản lý giải ngân sẽ trình Lãnh đạo giải ngân và lưu giữ hồ sơ. Đồng thời, CBTD quản lý giải ngân còn hỗ trợ CBTD đôn đốc thu nợ khách hàng đúng hạn, tránh nợ quá hạn và thực hiện các thủ tục gia hạn nợ, điều chỉnh kỳ hạn nợ cho khách hàng.

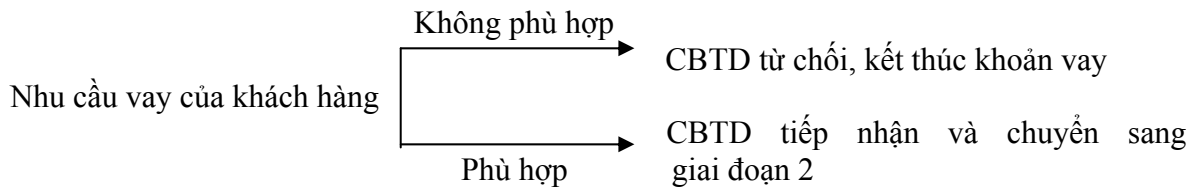
Xét về quy trình tín dụng tiêu dùng tại BIDV.HCMC được chia 6 giai đoạn, theo trình tự sau:

★ **Giai đoạn 1- Đề xuất:**

Ở giai đoạn đề xuất: CBTD khái quát sơ bộ xem mục đích vay, loại vay và tình hình tài chính của khách hàng phù hợp hay không với chính sách tín dụng của ngân hàng. Thông thường giai đoạn này, CBTD cần thu thập các thông tin sau:



Trong giai đoạn này, nếu nhu cầu vay của khách hàng không phù hợp với quy định cho vay của ngân hàng thì CBTD từ chối khoản vay, không tiếp nhận hồ sơ, còn trường hợp khoản vay.



★ **Giai đoạn 2 – Xác minh:**

Trong giai đoạn xác minh: CBTD hướng dẫn và tiếp nhận hồ sơ vay, nhằm mục đích xác minh tính chính xác và đầy đủ của dữ liệu, thông tin mà khách hàng đã cung cấp.

Để xác minh tính chính xác các dữ liệu, thông tin của khách hàng, CBTD cần thực hiện các bước sau:

- Phỏng vấn, thảo luận trực tiếp khách hàng vay, người trả nợ thay (nếu có).
- Hướng dẫn khách hàng kê khai thông tin trên giấy đề nghị vay vốn (mẫu ngân hàng).
- Xác minh nguồn thu nhập để trả nợ của khách hàng: các chứng từ chứng minh nguồn thu nhập của khách hàng, như: hợp đồng lao động, bảng lương (hoặc sao kê tài khoản,...); nếu kinh doanh thì có giấy phép kinh doanh, biên lai nộp thuế (3 tháng gần nhất,...).
- Các giấy tờ sở hữu của tài sản đảm bảo.
- Báo cáo của Trung tâm thông tin tín dụng (viết tắt là CIC – Credit Information Centre), thông tin từ các ngân hàng khác.
- Thông tin về khả năng tài chính và các mối quan hệ gia đình của khách hàng.
- Các chứng từ khác có liên quan.

Sau khi thu thập và xác minh tính đúng đắn của dữ liệu, thông tin khách hàng, CBTD chuyển sang giai đoạn phân tích để lập tờ trình cho Lãnh đạo xem xét phê duyệt.

★ **Giai đoạn 3 – Phân tích:**

Từ những thông tin thu thập được của khách hàng và các nguồn hỗ trợ, CBTD phân tích, lập tờ trình và trình lãnh đạo xét duyệt. Trong giai đoạn này, CBTD cần phân tích các điểm sau:

- ♦ Mục đích vay: loại vay có phù hợp với quy định của BIDV.HCMC hay không.
- ♦ Số tiền vay : phù hợp với khả năng tài chính của khách hàng và tỷ lệ cho vay trên tài sản đảm bảo của BIDV.HCMC.
- ♦ Khả năng trả nợ: nhằm đảm bảo thu nhập ổn định, trả nợ đúng hạn, tránh nợ quá hạn, khó đòi. Cần tìm hiểu về đặc điểm công việc của khách hàng: chức vụ, mức lương, thời gian công tác, kinh nghiệm, uy tín,... và các mối quan hệ của họ trong gia đình, xã hội. CBTD thu thập thông tin từ khách hàng càng nhiều thì càng có lợi cho việc phân tích nguồn trả nợ khoản vay, giảm thiểu mức độ rủi ro mất khả năng trả nợ khách hàng.
- ♦ Tài sản đảm bảo: kiểm tra tính pháp lý và định giá tài sản đảm bảo (như: nhà ở, đất ở, giấy tờ có giá, phương tiện lưu thông,...) để xác định mức vay phù hợp với tỷ lệ cho vay của BIDV.HCMC.
- ♦ Phân tích rủi ro khoản vay: phân tích các trường hợp rủi ro của khoản vay có thể xảy ra, gây tổn thất cho BIDV.HCMC, như: rủi ro về nguồn thu nhập trả nợ không ổn định, rủi ro về tính khả mại của tài sản đảm bảo, khách hàng tuổi cao,... Từ đó, CBTD cùng lãnh đạo trong mức thẩm quyền phán quyết chủ động đưa ra các biện pháp nhằm giảm thiểu rủi ro, như: giảm mức vay hay thời hạn vay xuống, đề nghị khách hàng mua bảo hiểm hỏa hoạn tài sản thế chấp, trường hợp khách hàng vay tuổi cao thì đề nghị họ mua bảo hiểm an nghiệp bảo tín (đây là một loại sản phẩm bảo hiểm của Công ty Bảo hiểm Quốc tế của Mỹ - viết tắt AIA: giá trị bảo hiểm được thực hiện khi người mua bảo hiểm gặp tử vong); trong đó bên thụ hưởng là BIDV.HCMC,...
- ♦ Phân tích các thông tin có liên quan đến khách hàng/khoản vay,...

Kết thúc giai đoạn phân tích: CBTD sẽ trình khoản vay lên Lãnh đạo để xem xét phê duyệt cho khách hàng một mức tín dụng bao nhiêu (nếu Lãnh đạo không chấp thuận thì CBTD sẽ từ chối khách hàng, kết thúc quy trình thẩm định).

✪ Giai đoạn 4 – Cam kết:

Ngân hàng sẽ thông báo đến khách hàng về việc đồng ý mức cấp tín dụng với các điều khoản và điều kiện của khoản vay.

Ngân hàng thông báo bằng miệng hoặc văn bản đến khách hàng. Đây là một lời cam kết đồng ý cho vay của ngân hàng đối với khách hàng.

✪ Giai đoạn 5 – Hoàn tất:

Để hoàn thiện mọi thủ tục khoản vay, khách hàng sẽ cùng ngân hàng ký hợp đồng tín dụng, hợp đồng thế chấp/cầm cố và tiến hành thủ tục giải ngân.

Mục đích ở giai đoạn này: quy định quyền và nghĩa vụ giữa khách hàng và ngân hàng, nhằm bảo vệ quyền lợi của ngân hàng khi khách hàng vi phạm hợp đồng tín dụng.

Đối với tín dụng tiêu dùng, do tính đơn giản của khoản vay nên BIDV.HCMC áp dụng loại hợp đồng mẫu về hợp đồng tín dụng và hợp đồng thế chấp/cầm cố cho mỗi loại sản phẩm vay tiêu dùng (mỗi loại vay có một hợp đồng mẫu). Trong trường hợp khách hàng vay yêu cầu điều chỉnh một số điều khoản trên hợp đồng mẫu thì ngân hàng sẽ thỏa thuận, đàm phán với khách hàng về việc chỉnh sửa này, nếu nội dung chỉnh sửa hợp lý, không ảnh hưởng đến tính pháp lý, không vi phạm quyền và nghĩa vụ giữa các bên thì ngân hàng sẽ chấp thuận việc chỉnh sửa (trường hợp này gọi là loại hợp đồng thỏa thuận), tuy nhiên trường hợp này rất ít xảy ra.

Ở giai đoạn hoàn tất: CBTD cần kiểm tra:

- ◆ Rà soát lại khách hàng về các điều khoản của món vay: số tiền, thời hạn, lịch trả nợ, tài sản đảm bảo,... ghi trên hợp đồng tín dụng, hợp đồng thế chấp/cầm cố cho đúng.
- ◆ Đảm bảo các tư liệu, thủ tục cần thiết của khoản vay đã đầy đủ: hoàn thiện thủ tục về tài sản đảm bảo, hợp đồng tín dụng đã ký, bổ sung chứng từ giải ngân đủ,...

Sau khi khách hàng ký các hợp đồng, bàn giao giấy tờ và bổ sung đủ các chứng từ giải ngân thì CBTD tiến hành bàn giao hồ sơ vay sang cho CBTD quản lý giải ngân để tiến hành các thủ tục giải ngân cho khách hàng (lập tờ trình giải ngân trình lãnh đạo duyệt) và lưu giữ hồ sơ vay.

Kết thúc giai đoạn này, ngân hàng cần có lời cảm ơn vì sự hợp tác của Quý khách hàng đã cho ngân hàng có cơ hội phục vụ.

T **★ Giai đoạn 6 – Quản lý :**

Mục đích của giai đoạn quản lý khoản vay là nhằm hướng tới cung cấp dịch vụ tín dụng tốt cho khách hàng, để tạo mối quan hệ tốt lâu dài giữa ngân hàng và khách hàng.

Ở giai đoạn quản lý: tác nghiệp trong nội bộ giữa các phòng ban của ngân hàng, nhằm theo dõi, quản lý hồ sơ vay, đảm bảo khách hàng vay trả nợ đúng hạn, tránh nợ quá hạn, khó đòi.

CBTD quản lý giải ngân có trách nhiệm lưu giữ hồ sơ, hỗ trợ CBTD theo dõi khoản vay và đôn đốc khách hàng trả nợ đúng hạn.

2.5 Hệ thống xếp hạng của khoản vay tiêu dùng tại BIDV.HCMC

Xếp hạng tín dụng vốn là một công cụ hỗ trợ rất quan trọng cho ngân hàng trong thẩm định xét duyệt cấp tín dụng nói chung và tín dụng tiêu dùng nói riêng.

BIDV.HCMC triển khai chương trình xếp hạng khách hàng cá nhân vay từ cuối năm 2006 (được áp dụng theo Thông báo 0701/TB-TD4 ngày 02/10/06 do BIDV.HCMC cấp). Tuy nhiên, BIDV chưa có chương trình xếp hạng cá nhân hoàn chỉnh, hiện chỉ có BIDV.HCMC thực hiện chấm điểm khách hàng cá nhân vay.

➤ **Các tiêu chí xếp hạng khách hàng cá nhân:**

Chương trình xếp hạng tín dụng tiêu dùng của BIDV.HCMC thực hiện dựa trên 17 tiêu chí và được chia thành 4 nhóm:

◎ Nhóm 1 - Tài chính: bao gồm tiêu chí về thu nhập thường xuyên, ổn định của người vay và người cùng trả nợ.

◎ Nhóm 2 – Quan hệ tín dụng với Ngân hàng: gồm các tiêu chí về tình hình trả nợ vay ngân hàng, cơ cấu nợ, dư nợ hiện tại cộng khoản vay dự kiến.

⊙ Nhóm 3 – Tài sản đảm bảo: gồm tiêu chí giá trị bảo hiểm, loại, thời gian xử lý của tài sản đảm bảo, tổng vốn vay/giá trị tài sản đảm bảo.

⊙ Nhóm 4 – Phi tài chính: gồm trình độ học vấn, nghề nghiệp, chức danh, thời gian công tác hiện tại, tuổi, chỗ ở, tình trạng gia đình, số người trực tiếp phụ thuộc.

Ngoài ra còn có 02 tiêu chí dùng để cho điểm thưởng: mức độ sử dụng dịch vụ ngân hàng và mua bảo hiểm nhân thọ.

Mỗi tiêu chí giữ vai trò quan trọng nhất định trong quá trình thẩm định hồ sơ vay, chúng ảnh hưởng, bổ sung lẫn nhau. Theo nhận định của ngân hàng, trong 04 nhóm tiêu chí xếp hạng tín dụng tiêu dùng thì các tiêu chí thuộc nhóm 1 và nhóm 2 giữ vai trò quan trọng cao hơn hết.

Bảng 16: Bảng tiêu chí xếp hạng khách hàng cá nhân

Stt	Tiêu chí	Tỷ trọng
	Nhóm 1: Tài chính	18%
1	Thu nhập thường xuyên, ổn định của người vay	9%
2	Thu nhập thường xuyên, ổn định của người cùng trả nợ	9%
	Nhóm 2: Quan hệ tín dụng với Ngân hàng	27%
3	Tình hình trả nợ vay Ngân hàng	9%
4	Cơ cấu nợ	9%
5	Dư nợ hiện tại cộng khoản vay dự kiến	9%
	Nhóm 3: Tài sản đảm bảo	20%
6	Loại tài sản đảm bảo	5%
7	Thời gian xử lý tài sản đảm bảo	5%
8	Tổng vốn vay/giá trị tài sản đảm bảo	5%
9	Bảo hiểm tài sản đảm bảo	5%
	Nhóm 4: Phi tài chính	3%
10	Trình độ học vấn	5%
11	Nghề nghiệp	5%
12	Chức danh	5%
13	Thời gian công tác hiện tại	5%
14	Tuổi	5%
15	Chỗ ở	5%
16	Tình trạng gia đình	3%
17	Số người trực tiếp phụ thuộc	2%
	Tổng	100%
	Điểm thưởng	
18	Mức độ sử dụng dịch vụ ngân hàng	
19	Mua bảo hiểm nhân thọ	

(Nguồn: Thông báo 0701/TB-TD4 do BIDV.HCMC cấp ngày 02/10/06)

Điểm cho từng tiêu chí:

- Điểm tối đa: 40 điểm
- Điểm thấp nhất: 0 điểm
- Điểm trừ: tối đa -40 điểm

Tổng số điểm xếp loại tối đa: 450 điểm, trong đó: ♦ Điểm chính: 430 điểm.

♦ Điểm thưởng: 20 điểm

➤ **Cơ cấu xếp loại khách hàng cá nhân:**

Hệ thống xếp hạng khách hàng vay tiêu dùng được phân thành 6 loại, với thứ tự từ tốt đến thấp, như sau:

Điểm	Ký hiệu xếp loại	Xếp loại	Đặc điểm	Mức độ rủi ro	Quan điểm của BIDV.HCMC
Từ 401 - 450	AAA	Tối ưu	Tiềm lực tài chính rất tốt, có triển vọng phát triển khách hàng này.	Thấp nhất	Cấp tín dụng ở mức tối đa
Từ 301 - 400	AA	Ưu	Tiềm lực tài chính tốt, có triển vọng phát triển khách hàng này.	Thấp	Cấp tín dụng ở mức tối đa
Từ 201 - 300	A	Tốt	Tình hình tài chính ổn định, có triển vọng phát triển khách hàng này.	Tương đối thấp	Cấp tín dụng ở mức tối đa
Từ 151 - 200	BBB	Khá	Tình hình tài chính ổn định, có thể phát triển khách hàng này.	Trung bình	Cấp tín dụng tùy thuộc vào tài sản đảm bảo
Từ 100 - 150	BB	Trung bình	Khả năng tự chủ tài chính thấp	Tương đối cao	Xem xét từ chối
Dưới 100	B	Yếu	Khả năng tự chủ tài chính yếu kém	Rất cao	Từ chối

➤ **Bảng liệt kê các tiêu chí chấm điểm khách hàng cá nhân:**

Đính kèm ở trang phụ lục

2.6 Quản lý rủi ro tín dụng tiêu dùng tại BIDV.HCMC

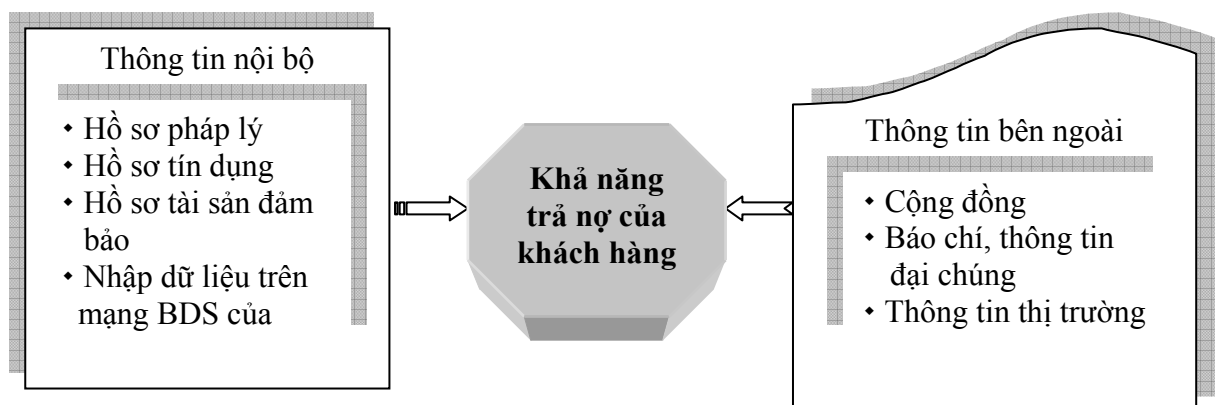
- Quản lý rủi ro tín dụng là trách nhiệm của cán bộ tín dụng phải theo dõi khoản vay để đảm bảo khoản vay được trả nợ khi đến hạn và các điều khoản vay vốn trong suốt thời gian vay.
- Theo dõi khoản vay là một quá trình liên tục và được thực hiện thường xuyên, không phải chỉ khi nào khoản vay đến thời điểm phải xem xét.

- Cán bộ tín dụng chịu trách nhiệm trực tiếp quản lý khách hàng vay của mình: thường xuyên theo dõi tình hình tài chính, tài sản đảm bảo và các điều kiện ngoại cảnh ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng,... nhằm đảm bảo thu nợ đúng hạn, nội dung công việc cụ thể như sau:

❖ **Duy trì liên hệ thường xuyên với khách hàng:**

- Thường xuyên giao tiếp với khách hàng là cách hiệu quả để có thông tin về tình hình tài chính của khách hàng, các vấn đề, các yêu cầu tài chính mới, như: nơi làm việc, chức vụ hoặc tình hình kinh doanh của khách hàng.
- Ghi chú lại các thông tin có được trong buổi giao tiếp với khách hàng, phải luôn cảnh giác với các vấn đề mà khách hàng có thể có.
- Liên hệ với khách hàng ngay khi bạn thấy có dấu hiệu cảnh báo, đồng thời báo cáo với lãnh đạo để tìm kiếm giải pháp, ngăn chặn khả năng không trả nợ đúng kỳ hạn của khách hàng.
- 06 tháng hoặc 12 tháng, cán bộ tín dụng tái định giá tài sản đảm bảo lại, nếu giá trị tài sản giảm thì phải yêu cầu khách hàng bổ sung tài sản đảm khác hoặc giảm dư nợ vay xuống nhằm đảm bảo an toàn tín dụng cho ngân hàng.
- Quan hệ tốt với khách hàng là một cách quảng bá thương hiệu của ngân hàng rất hiệu quả.

❖ **Theo dõi thông tin nội bộ và bên ngoài của khoản vay:**



Cán bộ tín dụng kết hợp với cán bộ tín dụng quản lý giải ngân theo dõi quản lý hồ sơ vay của khách hàng, hồ sơ vay được lưu thành 3 bộ:

- + Hồ sơ pháp lý: gồm chứng minh nhân dân/hộ chiếu, hộ khẩu thành phố Hồ Chí Minh hoặc KT3 (trên 1 năm), giấy kết hôn (nếu có) hoặc giấy xác nhận độc thân.
- + Hồ sơ tín dụng: gồm giấy đề nghị vay vốn, chứng từ chứng minh nguồn trả nợ (như phiếu lương, hợp đồng lao động hoặc giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh,...), chứng từ về mục đích vay, báo cáo thông tin tín dụng (viết tắt CIC: Centre Information Credit), xếp hạng tín dụng và các chứng khác có liên quan.
- + Hồ sơ về tài sản đảm bảo: giấy tờ sở hữu về bất động sản (nhà ở, đất ở), động sản (xe cộ, máy móc, thiết bị,...), các chứng từ có giá,....

Cán bộ tín dụng thường xuyên theo dõi hồ sơ vay, nếu chứng từ thiếu hoặc hết hiệu lực cần yêu cầu khách hàng bổ sung kịp thời, tránh các rủi ro ảnh hưởng đến khả năng trả nợ vay ngân hàng.

→ Công tác quản lý rủi ro tín dụng tiêu dùng tại BIDV.HCMC tốt, từ khi triển khai sản phẩm tín dụng tiêu dùng đến nay, BIDV.HCMC chưa phát sinh trường hợp nợ xấu, nợ không thu hồi được. Do khâu thẩm định khách hàng của cán bộ tín dụng khá tốt, có chọn lọc, hầu hết là những khách hàng có tiềm lực về tài chính, rủi ro mất khả năng trả nợ thấp.

2.7 Những kết quả đạt được và vướng mắc trong nghiệp vụ tín dụng tiêu dùng tại BIDV.HCMC.

2.7.1 Kết quả đạt được của tín dụng tiêu dùng tại BIDV.HCMC:

- Dư nợ tín dụng tiêu dùng tăng trưởng mạnh: năm 2006 đạt 580tỷ đồng, tăng 418tỷ đồng so năm 2004 (+ 258%) và tăng 295tỷ đồng so với năm 2005 (+104%)³. Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng tiêu dùng của BIDV.HCMC trong hai năm trở lại đây tăng mạnh và có xu hướng tiếp tục tăng cao.

³ Nguồn: Báo cáo tổng kết kinh doanh của Phòng Tín dụng cá nhân - BIDV.HCMC năm 2004-2006)

Đó là nhờ vào việc nắm bắt được nhu cầu tiêu dùng của người dân ngày càng nâng cao về chất lượng, BIDV.HCMC đã không ngừng cải tiến, đẩy mạnh chính sách cho vay tiêu dùng vào đối tượng khách hàng cá nhân, đồng thời vẫn đảm bảo được mức độ an toàn tín dụng cho Chi nhánh, như từng bước cải tiến quy trình, quy chế cho vay gọn nhẹ, đảm bảo thời gian thẩm định nhanh chóng, đáp ứng nhu cầu khách hàng kịp thời, triển khai sản phẩm tín dụng tiêu dùng mới đáp ứng nhu cầu khách hàng, tăng cường công tác tiếp thị, nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ tín dụng,...

- Chung loại sản phẩm tín dụng tiêu dùng tại BIDV.HCMC ngày càng tăng, hiện gồm có 8 loại vay tiêu dùng: cho vay cán bộ công nhân viên, thấu chi (là các loại vay tín chấp), mua – sửa chữa nhà ở, mua ô tô, cầm cố cổ phiếu phát hành lần đầu, cầm cố/chiết khấu giấy tờ có giá, du học, xuất khẩu lao động, trong đó: cho vay thấu chi và xuất khẩu lao động là 2 sản phẩm mới triển khai được 2 năm (tỷ trọng dư nợ mỗi sản phẩm chiếm khoảng từ 1-2%/tổng dư nợ vay tiêu dùng của Chi nhánh). Sản phẩm đa dạng càng tạo sự hấp dẫn cho sự tồn tại, phát triển của BIDV.HCMC, tăng tính cạnh tranh về tín dụng tiêu dùng với các ngân hàng thương mại.
- Các quy trình, quy chế cho vay tiêu dùng của BIDV từng bước được cải thiện tạo hành lang pháp lý cho việc triển khai tín dụng được an toàn, hiệu quả.
- Chính sách lãi suất cho vay tiêu dùng đối với khách hàng cá nhân của BIDV.HCMC hấp dẫn, thu hút được nhiều người, cạnh tranh được với các ngân hàng trên cùng địa bàn (lãi suất $\leq 1,02\%$ /tháng, thấp hơn so với mặt bằng lãi suất của các ngân hàng thương mại hiện nay, biến động khoảng 1,1- 1,2%/tháng).
- Phương pháp quản lý rủi ro tín dụng tiêu dùng của BIDV.HCMC hiệu quả, chưa từng phát sinh nợ xấu, nợ không thu hồi được. Đó là nhờ vào sự phối hợp tốt giữa CBTD và CBTD quản lý giải ngân trong quản lý rủi ro tín dụng, định kỳ hàng tháng có trách nhiệm rà soát hồ sơ vay, theo dõi tình hình tài chính khách hàng, bổ sung những chứng từ còn thiếu hoặc hết hiệu lực.
- Được sự quan tâm, hỗ trợ của Ban Giám đốc về điều kiện công tác, như trang bị máy vi tính (1 máy/nhân viên), tiền công tác phí, tăng cường công tác quảng cáo, giờ làm việc 8giờ/ngày,... và thành lập mạng lưới các phòng giao dịch ở các quận

trên thành phố Hồ Chí Minh, tạo ra một kênh thu hút nhiều khách hàng (phòng giao dịch gồm các chức năng huy động vốn và cấp tín dụng, đa phần là tín dụng cá nhân. BIDV.HCMC hiện gồm 1 phòng tín dụng cá nhân tại Hội sở, 5 phòng giao dịch và 1 điểm giao dịch được phân bố ở các quận trong thành phố).

- Công tác quảng bá thương hiệu các sản phẩm dịch vụ - tín dụng cá nhân ra công chúng được đẩy mạnh, như BIDV.HCMC từng tài trợ và tham gia các chương trình trò chơi trên tivi, lắp đặt mạng lưới máy ATM tại các trung tâm mua sắm (các hệ thống siêu thị, chợ, nhà hàng khách sạn,...), thương hiệu BIDV ngày càng trở nên quen thuộc với người dân.

- Gia nhập WTO, kinh tế Việt Nam đã có những bước tiến quan trọng, chính trị ổn định, trình độ văn hóa – giáo dục tăng cao, nhu cầu sống của người dân ngày càng đa dạng và tiến bộ: nhu cầu mua sắm, cuộc sống tiện nghi tăng cao, dẫn đến nhu cầu vay mượn của người dân tăng nhanh. Đây vốn là cơ hội tốt để BIDV.HCMC đầu tư phát triển dịch vụ tín dụng và cả phi tín dụng vào thị trường cá nhân.

2.7.2 Những vướng mắc của tín dụng tiêu dùng tại BIDV.HCMC.

- Hơn 2 năm gần đây, tín dụng cá nhân tại BIDV.HCMC đã được sự quan tâm của Ban Lãnh đạo, tuy nhiên, quan điểm tăng trưởng tín dụng của BIDV.HCMC tập trung chính vào tín dụng doanh nghiệp: tỷ trọng tín dụng doanh nghiệp chiếm trên 90%/tổng dư nợ, còn 10% là tín dụng cá nhân, trong khi đó tỷ trọng tín dụng cá nhân của các ngân hàng thương mại cổ phần chiếm 40%/tổng dư nợ⁴. Do đó, sản phẩm tín dụng cá nhân của BIDV.HCMC còn chịu áp lực cạnh tranh bởi các ngân hàng thương mại cổ phần trên cùng địa bàn.

- Quy chế cho vay tiêu dùng của BIDV tuy đã từng bước được cải thiện, nhưng còn chịu giới hạn trong khung quy định của BIDV, chúng vẫn còn tồn đọng những điều khoản hạn chế, chưa đáp ứng nhu cầu thị trường, như về mức cho vay, thời hạn vay, loại vay, thủ tục vay chứng minh nguồn trả nợ cần nhiều chứng từ gây trở ngại khách hàng, việc định giá giá trị tài sản đảm bảo còn thấp so với các ngân hàng thương mại trên cùng địa bàn.

⁴ Nguồn: Báo cáo thường niên năm 2005, 2006 của các ngân hàng ACB, Sacombank, Eximbank và Agribank, BIDV

- Đối với quy chế hỗ trợ cho vay mua nhà, mua đất (có tài sản thế chấp là nhà ở, đất ở) còn gặp hạn chế ở những điểm sau:

- + Thời hạn cho vay tối đa 10 năm (trong khi đó các ngân hàng cổ phần hiện nay: Eximbank, Sacombank,... thời hạn cho vay có thể lên đến 20 năm, 25 năm).

- + Giá trị định giá tài sản đảm bảo là nhà ở, đất ở BIDV.HCMC thường rất thấp so với giá thị trường (thấp gần 50% giá trị thị trường), dẫn đến hạn mức cho vay thấp (mức cho vay tối đa bằng 70% giá trị định giá tài sản đảm bảo), dẫn đến chưa đáp ứng tốt được nhu cầu khách hàng vay vốn.

- Đối với quy chế hỗ trợ cho CBCNV vay mua cổ phiếu phát hành lần đầu: CBCNV mức vay tối đa 50 triệu đồng/người, Lãnh đạo tối đa 70 triệu đồng/người. Do mức vay quá thấp không đáp ứng nhu cầu khách hàng (nhu cầu vay của khách hàng cao trên 100 triệu đồng) dẫn đến dư nợ của sản phẩm này tại BIDV.HCMC tăng rất chậm. Mặt khác, BIDV.HCMC chưa triển khai sản phẩm cầm cố cổ phiếu, trái phiếu (do công ty hoặc các ngân hàng khác phát hành), mà loại hàng hóa này hiện đang được giao dịch rất phổ biến trên thị trường, nhiều ngân hàng đã thu được nhiều lợi nhuận từ hàng hóa này.

- Sản phẩm tín dụng tiêu dùng của BIDV.HCMC hiện gồm 8 loại, đã phần nào đáp ứng được nhu cầu tiêu dùng của khách hàng. Tuy nhiên, chủng loại sản phẩm còn hạn chế, chưa triển khai được sản phẩm cho vay qua thẻ tín dụng (ngân hàng ACB và một số ngân hàng nước ngoài đã áp dụng ở Việt Nam) do hệ thống thanh toán thẻ của BIDV chưa hoàn thiện, kỹ thuật chưa cao, hiện thẻ ATM chỉ dùng để rút tiền, chuyển khoản, kiểm tra số dư, hoặc thực hiện thanh toán tiền điện, điện thoại. Thẻ tín dụng trở nên rất phổ biến ở các nước phát triển (như Mỹ, Nhật, Anh,...), chúng rất hiệu quả trong việc kích thích nhu cầu tiêu dùng của người dân. Trong khi đó, thị trường ở các nước đang phát triển, đặc biệt là thị trường tiêu dùng ở Việt Nam còn chứa đầy tiềm năng, rất hấp dẫn đối với các nhà đầu tư tài chính, khi mà nền kinh tế Việt Nam đạt tốc độ tăng trưởng cao, GDP đạt bình quân 7,8%/năm.

- Dư nợ cho vay hỗ trợ nhu cầu về nhà ở đối với khách hàng cá nhân chiếm tỷ trọng cao trong tổng dư nợ cho vay tiêu dùng của BIDV.HCMC. Tuy nhiên, quy mô

hoạt động về giao dịch bất động sản của BIDV.HCMC còn nhỏ bé, mang tính cục bộ, cán bộ thẩm định cho vay cũng như cán định giá còn thiếu thông tin về thị trường nhà đất. Điều này gây rủi ro cho cán bộ trong công tác định giá tài sản đảm bảo, có thể dẫn đến việc định giá trị tài sản không chính xác.

- Công tác tiếp thị trong vài năm trở lại đây của BIDV.HCMC được quan tâm triển khai, tuy nhiên tính tổ chức nghiệp vụ tiếp thị, quảng cáo của BIDV.HCMC còn yếu, chưa hiệu quả, do kinh nghiệm không cao và đầu tư chưa đúng mức.

- Nhân sự của Phòng tín dụng cá nhân tại BIDV.HCMC thường xuyên bị biến động, phần lớn là nhân viên trẻ, mới ra trường, ít kinh nghiệm nên còn lúng túng trong tư vấn, hướng dẫn khách hàng. BIDV.HCMC cần có chương trình đào tạo cán bộ mới nhằm nâng cao kinh nghiệm của cán bộ tín dụng, đẩy mạnh công tác tiếp thị nhằm tăng dư nợ, hạn chế rủi ro.

- Mạng vi tính (mạng BDS) được triển khai cho toàn hệ thống BIDV sử dụng từ đầu năm 2004, nhưng nó vẫn còn nhiều hạn chế, chưa hoàn thiện, chưa đủ tác nghiệp hỗ trợ cho công tác tín dụng của BIDV.HCMC, như chưa có chương trình tính lãi, mức vay hợp lý, thu nhập yêu cầu cho khách hàng,... chưa có hệ thống xếp hạng khách hàng cá nhân hoàn chỉnh. Điều này hạn chế trong tác nghiệp của cán bộ tín dụng khi tư vấn khách hàng vay.

TÓM TẮT CHƯƠNG 2:

Nội dung chương 2 khái quát quá trình hình thành và phát triển của BIDV nói chung và BIDV.HCMC nói riêng: về lịch sử hình thành, các nghiệp vụ kinh doanh (như nghiệp vụ huy động vốn, cấp tín dụng và đầu tư, các dịch vụ khác). Nội dung chính của chương là đề cập đến tình hình phát triển của các sản phẩm tín dụng tiêu dùng của BIDV.HCMC trong những năm gần đây, hiện BIDV.HCMC đang triển khai 8 sản phẩm tín dụng tiêu dùng: cho vay cán bộ công nhân viên (tín chấp), thấu chi, mua – sửa chữa nhà ở, mua ô tô, cầm cố cổ phiếu phát hành lần đầu, cầm cố/chiết khấu giấy tờ có giá, du học, xuất khẩu lao động. Trong đó, dư nợ sản phẩm cho vay mua – sửa chữa nhà ở, mua ô tô, cho vay cán bộ công nhân viên là chiếm tỷ trọng cao so với tổng dư nợ tín dụng tiêu dùng của BIDV.HCMC và qua đó thể hiện được những mặt đạt được và những vướng mắc mà BIDV.HCMC còn vấp phải.

Bên cạnh đó, chương 2 trình bày quy trình cho vay tiêu dùng, chương trình xếp hạng khách hàng cá nhân và phương pháp quản lý rủi ro của tín dụng tiêu dùng tại BIDV.HCMC.

CHƯƠNG 3:

GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG TIÊU DÙNG TẠI BIDV.HCMC

✍ *** ✍

3.1 Định hướng, mục tiêu phát triển của BIDV.HCMC đến năm 2010.

3.1.1 Định hướng, mục tiêu phát triển của BIDV.

- BIDV xác định mục tiêu cổ phần hóa là động lực hạt nhân để cải cách đổi mới BIDV trở thành ngân hàng hiện đại, tiên tiến trong khu vực Đông Nam Á. Xây dựng một ngân hàng đa sở hữu, kinh doanh đa năng, có vị thế hàng đầu tại Việt Nam, chất lượng đạt chuẩn mực ngang tầm với các ngân hàng hiện đại trong khu vực.
- Kế hoạch niêm yết cổ phiếu BIDV trên thị trường chứng khoán Việt Nam ngay khi phát hành cổ phần lần đầu (dự kiến cuối năm 2007) và tích cực hoàn thiện các điều kiện để đăng ký niêm yết trên thị trường chứng khoán Singapore (năm 2010).
- Xây dựng cơ cấu quản trị, điều hành có hiệu quả hơn để thích ứng môi trường cạnh tranh cao khi hội nhập kinh tế quốc tế.
- BIDV hướng tới mô hình kinh doanh đa năng, gồm ngân hàng bán lẻ và ngân hàng bán buôn. Đây là một biến đổi lớn về chính sách, đường lối kinh doanh của BIDV, bởi chính sách đầu tư của BIDV trước đây là tập trung tăng trưởng về tín dụng (chủ yếu tín dụng doanh nghiệp, còn tín cá nhân hầu như không quan tâm cao), lợi nhuận của BIDV chủ yếu dựa vào hoạt động cấp tín dụng, phí thu từ dịch vụ mang lại chiếm tỷ lệ không cao.
- Xây dựng thị trường mới cho BIDV là khối khách hàng cá nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ, nhằm phát triển tín dụng tiêu dùng và tín dụng doanh nghiệp vừa và nhỏ (gọi là thị trường bán lẻ tín dụng).
- Tăng tỷ trọng cho vay ngắn hạn, giảm cho vay trung và dài hạn.

- Nâng cao chất lượng tín dụng, giảm dần tỷ lệ nợ xấu xuống mức thấp (tỷ lệ nợ xấu $< 5\%$).
- Đẩy mạnh đầu tư vào công nghệ thông tin hiện đại nhằm hỗ trợ cho công tác tín dụng và phi tín dụng một cách hiệu quả, phục vụ khách hàng nhanh chóng và chính xác, tạo vị trí cạnh tranh với các ngân hàng trên cùng địa bàn.
- Mở các khóa học đào tạo các cán bộ (chủ yếu các bộ phận giao dịch dịch vụ với khách hàng và cán bộ tín dụng), nhằm nâng cao kinh nghiệm, kiến thức tiên tiến cho cán bộ công nhân viên có thể bắt kịp sự phát triển của thời đại.

3.1.2 Định hướng, mục tiêu phát triển của BIDV.HCMC.

- BIDV.HCMC chịu sự chi phối của BIDV (đây là ngân hàng đầu não quản lý toàn bộ hệ thống) về chính sách, mục tiêu phương hướng hoạt động. Do vậy, BIDV.HCMC sẽ tiếp thu những chính sách, mục tiêu phương hướng của BIDV như trên.
- Xây dựng hệ thống ngân hàng bán buôn và bán lẻ, thực hiện điều động nhân sự công tác các vị trí phù hợp với mỗi người. Tái cơ cấu lại bộ phận lãnh đạo quản lý công việc mới có hiệu quả hơn,...
- Thị trường bán lẻ tín dụng mà BIDV.HCMC tiến đến là cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ, khách hàng cá nhân. Đặc biệt là thị trường cá nhân chứa đầy cơ hội phát triển về dịch vụ tín dụng và phi tín dụng. Do chất lượng cuộc sống của người dân hiện nay ngày càng cao, nhu cầu sống đa dạng, người dân đã có thói quen mở tài khoản và chi tiêu mua sắm tăng cao, dẫn đến nhu cầu vay mượn cao.

Mục tiêu phát triển ngân hàng bán lẻ hiện nay trở thành một thị trường béo bở của các ngân hàng thương mại, nhất là ngân hàng cổ phần. Hiện nay, các ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh cũng đã nhắm vào thị trường bán lẻ ở Việt Nam đầu tư phát triển (như Standard Chartered Việt Nam, HSBC, ANZ, VIPBank,...).

- Thành lập một mạng lưới chi nhánh cấp 2, các phòng giao dịch nhằm phát triển dịch vụ bán lẻ cho khách hàng cá nhân, như: tín dụng tiêu dùng, huy động vốn, dịch vụ thanh toán, thẻ ATM,...

3.2 Các giải pháp mở rộng tín dụng tiêu dùng tại BIDV.HCMC.

3.2.1 Xác định quan điểm kinh doanh mang tính chiến lược của BIDV.HCMC.

- Tích cực góp phần đẩy mạnh tiến trình cổ phần hóa hệ thống BIDV hoàn thành vào cuối năm 2007. Ban Lãnh đạo của Chi nhánh mạnh mẽ cơ cấu lại bộ máy điều hành, trẻ hóa bộ máy lãnh đạo (khuyến khích phát triển những nhân tài trẻ tuổi), thực hiện phân công ủy quyền cho cấp dưới cao hơn nhằm tăng tính chủ động trong phán quyết, đồng thời tăng mức độ trách nhiệm công việc của cấp dưới cao hơn.
- Nhận thức đúng đắn về thị trường tín dụng bán lẻ ở Việt Nam (nhất là ở TPHCM) hiện nay chứa đựng đầy tiềm năng phát triển. Bên cạnh tăng trưởng hoạt động tín dụng bán buôn, BIDV.HCMC chú trọng nghiệp vụ tín dụng bán lẻ, thể chế hóa các quy trình, quy chế về tín dụng bán lẻ, nghiên cứu triển khai các dịch vụ bán lẻ nhằm thu hút khách hàng, phân khúc thị trường mục tiêu, tăng cường các chương trình quảng cáo tín dụng bán lẻ,... tạo mọi điều kiện thuận lợi phát triển tín dụng bán lẻ.
- Xác định khách hàng mục tiêu của thị trường bán lẻ là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, khách hàng cá nhân. Trong đó, thị trường khách hàng cá nhân chứa nhiều cơ hội phát triển, với mạng lưới rộng khắp.

Theo nhận định nhiều nhà nghiên cứu kinh tế - tài chính, như TS. Lê Khắc Trí nhận định “Thị trường ngân hàng bán lẻ ở Việt Nam hiện nay với tốc độ tăng trưởng mạnh, nhất là các ngân hàng thương mại cổ phần có tỷ trọng bán lẻ chiếm từ 80 – 90% trên tổng dư nợ. Nhiều ngân hàng trước đây chuyên về bán buôn như Ngân hàng Ngoại thương, BIDV cũng từng bước đầu tư xây dựng và thực hiện chiến lược bán lẻ với những kết quả tốt”⁵.

Theo Bà Namita Lal – Giám đốc phụ trách bán lẻ của Ngân hàng Standard Chartered Việt Nam nhận định “Quyết định tham gia vào thị trường bán lẻ, chúng tôi nhìn thấy nhiều cơ hội ở Việt Nam. Dự đoán trong vòng 10 năm tới, tốc độ tăng trưởng của ngân hàng bán lẻ ở Việt Nam sẽ đạt từ 30 – 40% và mật độ sử dụng dịch vụ ngân hàng của người dân sẽ ngang bằng với Thái Lan, Malaysia”⁶.

⁵ Nguồn: Tạp chí thị trường Tài chính – Tiền tệ số 14, tháng 07/2006

⁶ www.vneconomy.com.vn

3.2.2 Hệ thống các quy trình, quy chế tín dụng tiêu dùng trong điều kiện mới.

- Xây dựng từng bước các quy trình, quy chế cho vay tiêu dùng tại BIDV.HCMC ngày càng hoàn thiện, phù hợp với nhu cầu tiêu dùng của khách hàng cá nhân, thu hút được nhiều khách hàng, làm tăng tính cạnh tranh của BIDV.HCMC so với các ngân hàng thương mại.

Tuy nhiên, quy chế của sản phẩm cho vay tiêu dùng của BIDV.HCMC hiện vẫn còn tồn đọng một số điều khoản hạn chế, ảnh hưởng khả năng cạnh tranh của mình, như về mức cho vay, thời hạn vay. Để phát triển tốt, BIDV.HCMC cần phải nhanh chóng đưa ra biện pháp khắc phục những mặt hạn chế như sau:

▪ Mức cho vay:

➤ Đối với quy chế cho vay hỗ trợ khách hàng cá nhân mua nhà ở, đất ở hoặc xây dựng, sửa chữa nhà (có tài sản đảm bảo là quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở), điều khoản hạn chế ở đây là mức cho vay thấp do chịu phụ thuộc rất lớn vào giá trị định giá tài sản đảm bảo. Nguyên nhân ở đây là do bộ phận định giá tài sản đảm bảo của BIDV.HCMC (bộ phận định giá này tách khỏi phòng tín dụng cá nhân) thường định giá tài sản đảm bảo quá thấp so với giá cả thị trường (thường thấp hơn 50% so với giá thị trường), dẫn đến mức cho vay rất thấp (do mức cho vay chiếm tối đa 70% giá trị định giá tài sản đảm bảo). Hiện, BIDV.HCMC đang áp dụng khung giá nhà ở, đất ở của mình, khung giá này được lập ra dựa trên khung giá của thành phố Hồ Chí Minh và giá thị trường. Tuy nhiên để cạnh trọng, BIDV.HCMC đã định ra khung giá nhà – đất ở mức rất an toàn, dẫn đến mức định giá tài sản đảm bảo rất thấp. Do đó, BIDV.HCMC cần thiết lập một khung giá nhà – đất phù hợp với giá cả thị trường, khung giá này cần được điều chỉnh cho phù hợp từng thời kỳ, vừa đáp ứng nhu cầu khách hàng vừa đảm bảo an toàn tín dụng hợp lý cho mình (tránh thái độ quá cạnh trọng, quá e ngại rủi ro).

➤ Đối với quy chế cho vay hỗ trợ CBCNV vay mua cổ phiếu phát hành lần đầu: BIDV.HCMC cần có chính sách mở rộng hạn mức cho vay loại hình này, nên quy định tỷ lệ cho vay hợp lý trên giá mua – bán của cổ phiếu phát hành lần đầu, nhằm đáp ứng nhu cầu thực tế của khách hàng, đồng thời đảm bảo mức độ an toàn tín dụng cho mình. Riêng đối với những khoản vay mua cổ phiếu phát hành lần đầu mà tài sản đảm bảo là nhà – đất thì ta có thể cho vay trên toàn bộ giá trị mua cổ

phiếu nhưng đảm bảo không vượt quá 70% giá trị định giá tài sản đảm bảo, còn nếu tài sản đảm bảo là sổ tiết kiệm thì ngân hàng có thể cho vay 100% trên mệnh giá của sổ.

Mặt khác, BIDV.HCMC cần mạnh dạn triển khai sản phẩm cầm cố cổ phiếu, trái phiếu (do công ty hoặc các ngân hàng khác phát hành), loại hàng hóa này hiện đang được giao dịch rất phổ biến trên thị trường, nhiều ngân hàng đã thu được nhiều lợi nhuận từ hàng hóa này. BIDV.HCMC triển khai sản phẩm cầm cố cổ phiếu, trái phiếu do các tổ chức phát hành, với tỷ lệ cho vay hợp lý, an toàn tín dụng cho Chi nhánh. Tuy nhiên, tỷ lệ cho vay loại này chịu ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố, như tình hình tài chính, uy tín của tổ chức phát hành, biến động giá cả của thị trường chứng khoán,... Do đó, đòi hỏi Ban lãnh đạo cần phải có tầm nhìn chiến lược về sự biến động của thị trường chứng khoán, từ đó quyết định mức cho vay hợp lý, hạn chế rủi ro khó thu hồi nợ.

- Thời gian vay: tối đa 10 năm đối với những khách hàng cá nhân vay mua nhà, mua đất thuộc khu quy hoạch mới hoặc dự án cao cấp. Trong khi đó, các ngân hàng thương mại cổ phần hiện nay thời gian vay lên đến 15, 20, 25 năm. Do đó để có thể cạnh tranh với các ngân hàng bạn thì tùy từng đối tượng khách hàng, loại tài sản đảm bảo (như nhà thế chấp thuộc khu quy hoạch mới, đô thị cao cấp), BIDV.HCMC cần có những chính sách mở rộng, nâng thời hạn cho vay lên hơn 10 năm. Ví dụ: như khách hàng vay mua nhà Phú Mỹ Hưng và thế chấp bằng chính tài sản mua, đây là khách hàng có tiềm lực tài chính mạnh thì BIDV.HCMC có thể cho vay đến 15 năm (các điều khoản khác của khách hàng đều thỏa quy định cho vay của Chi nhánh).

- Cần có sự phối hợp nhịp nhàng giữa các bộ phận, phòng ban có liên quan trong công tác tín dụng, phải có sự hỗ trợ lẫn nhau, tất cả vì mục tiêu phát triển của BIDV.HCMC. Quán triệt tư tưởng đùn đẩy trách nhiệm hoặc gây mâu thuẫn lẫn nhau làm ảnh hưởng đến hiệu quả công việc.

- Sự cạnh tranh giữa các ngân hàng thương mại diễn ra rất gay gắt, khách hàng có nhiều sự lựa chọn ngân hàng để vay. Điều này rất bất lợi cho các ngân hàng nhà nước với quy trình, quy chế cho vay rườm rà, nhiều thủ tục, trong khi đó các ngân hàng cổ phần có chính sách cho vay rất thoáng và tỷ trọng tín dụng tiêu dùng chiếm

khá cao (trên 50%/tổng dư nợ). Do đó, để cạnh tranh được với các ngân hàng cổ phần về sản phẩm tín dụng tiêu dùng, BIDV.HCMC không ngừng hoàn thiện quy trình, quy chế cho vay của mình, tích cực áp dụng chính sách cho vay mở và nhận thức được thị trường bán lẻ này là một thị trường đầy tiềm năng phát triển, nhằm quảng bá thương hiệu BIDV trong người dân.

3.2.3 Xây dựng chính sách thu hút khách hàng hiệu quả.

- **Thực hiện phân khúc thị trường:** BIDV.HCMC cần xây dựng chính sách phân khúc thị trường, gồm thị trường bán buôn và thị trường bán lẻ. Ở thị trường bán buôn, BIDV.HCMC cấp tín dụng thông qua thị trường tài chính (thị trường tiền tệ liên ngân hàng), các trung gian tài chính khác (như các quỹ, tổ chức tín dụng, tổ chức làm đại lý ủy thác) hoặc những khoản vay có giá trị lớn hàng trăm tỷ đồng,... Còn trong thị trường bán lẻ, BIDV.HCMC cần xác định đối tượng khách hàng chủ yếu là doanh nghiệp vừa và nhỏ và cá nhân, món vay thường có giá trị nhỏ. Trong thị trường bán lẻ, đối tượng khách hàng cá nhân ở Việt Nam là một thị trường chứa đầy cơ hội phát triển.

Gia nhập WTO, kinh tế Việt Nam đã mở ra một cánh cửa đầu tư phát triển hấp dẫn, mức sống của người dân được nâng cao, nhu cầu cuộc sống ngày càng đa dạng, như: yêu cầu về cuộc sống sung túc, ăn ngon, mặc đẹp, ở nhà sang trọng, học tốt,... Nhiều nhu cầu phát sinh dẫn đến nhu cầu vay mượn ngân hàng là một tất yếu. BIDV.HCMC cần nhận thức được tiềm lực phát triển rất lớn thị trường cá nhân ở Việt Nam, đặc biệt là sản phẩm tín dụng tiêu dùng.

Việc phân khúc thị trường giúp cho BIDV.HCMC xác định được đối tượng khách hàng một cách rõ ràng, từ đó có những định hướng, chủ trương đầu tư phát triển hiệu quả.

- **Đẩy mạnh phát triển các sản phẩm phi tín dụng:** như các dịch vụ thanh toán, chuyển tiền trong và ngoài nước, dịch vụ tiền gửi, thẻ ATM, thẻ tín dụng và các loại thẻ khác (thẻ Visa, Mastercard,...), dịch vụ thanh toán lương qua ngân hàng, dịch vụ giữ hộ, ủy thác đầu tư,... Các sản phẩm dịch vụ phi tín dụng càng đa dạng, tiện ích sẽ thu hút được nhiều khách hàng, đặc biệt thu hút được nhiều khách hàng cá nhân vay tiêu dùng.

Nhìn chung, các sản phẩm dịch vụ của BIDV trong những năm qua ít đa dạng, không có nhiều chức năng (khách hàng sử dụng dịch vụ tiền gửi và chuyển tiền là chủ yếu) nên chúng không được sử dụng phổ biến rộng rãi trong dân cư, hầu hết người dân thích sử dụng các dịch vụ của các ngân hàng cổ phần, với nhiều tiện ích và chương trình khuyến mãi hấp dẫn (các dịch vụ chuyển tiền nhanh, thẻ tín dụng, thẻ Visa,...của ngân hàng Á Châu, Eximbank,...). BIDV.HCMC cần chú trọng đầu tư phát triển hơn nữa các sản phẩm dịch vụ cá nhân và nhất là trong giai đoạn hiện nay: kinh tế Việt Nam đang trên đà phát triển, mức sống người dân tăng cao, nhu cầu giao dịch qua ngân hàng ngày càng phổ biến. Đây là nguồn thu khá lớn, chiếm một tỷ trọng cao ở các ngân hàng cổ phần hiện nay (trên 30% tổng lợi nhuận).

BIDV.HCMC cần đẩy mạnh phân bố mạng lưới máy ATM tại các trung tâm thương mại, đông dân cư, nhằm tạo sự thuận lợi cho người dân khi sử dụng dịch vụ tiện ích của BIDV. Mặt khác, đây cũng là cách đưa thương hiệu BIDV dần dần trở nên quen thuộc trong dân cư.

- **Thiết kế chương trình quảng cáo hấp dẫn:** thông qua các phương tiện đại chúng, như báo chí, đài truyền hình, radio hoặc các chương trình khuyến mãi, rút thăm trúng thưởng hoặc chương trình diễn hành,... nhằm quảng bá thương hiệu BIDV đến mọi người dân Việt Nam. Mặt dù, các phương tiện truyền thông hiện nay rất phổ biến, nhưng thông tin về BIDV đến người dân còn bất cập. Công tác quảng cáo thương hiệu BIDV ở dân chúng trong các năm qua còn yếu, chưa có đầu tư hiệu quả, thương hiệu BIDV chỉ được các doanh nghiệp, tổ chức có quan hệ tín dụng biết đến, trong khi đó cá nhân thì ít được biết đến. Đây là một hạn chế rất lớn đến tốc độ phát triển của sản phẩm cá nhân của BIDV trong thời gian qua, nhất là sản phẩm tín dụng tiêu dùng. Do vậy, BIDV.HCMC cần thiết lập một phận chuyên nghiên cứu sản phẩm và quảng bá thương hiệu BIDV mang tính chuyên môn, có đầu tư hiệu quả (hiện Phòng nguồn vốn đang thực hiện bộ phận này nhưng không hiệu quả, do kiêm nhiệm nhiều việc)

Công tác quảng cáo là một trong những chính sách phát triển khách hàng rất quan trọng, đặc biệt khách hàng cá nhân. Do phần lớn các tiện ích của dịch vụ ngân hàng nhằm cung cấp đến cá nhân.

- **Thị trường giao dịch bất động sản:** Nhằm phát triển sản phẩm tín dụng tiêu dùng cho khách hàng cá nhân, như cho vay mua, xây dựng, sửa chữa nhà ở, đất ở, vay phục vụ chi tiêu sinh hoạt gia đình, cho vay du học, mua xe ô tô,... hầu hết các sản phẩm cho vay tiêu dùng này đều có liên quan đến giao dịch bất động sản (nhà ở, đất ở). Do đó, nhằm tạo điều kiện thuận lợi trong giao dịch khách hàng, BIDV.HCMC cần thành lập một bộ phận giao dịch về bất động sản: chuyên cung cấp các dịch vụ mua, bán nhà cửa cho khách hàng. Như vậy, thông qua ngân hàng, khách hàng có thể đến để thực hiện các giao dịch mua – bán nhà ở, đất ở và xin cấp tín dụng rất an toàn và tiện lợi. Mặt khác, ngân hàng sẽ có được nguồn thu phí từ các giao dịch trên. Có thể nói đây là một dịch vụ hỗ trợ trọn gói rất tiện ích cho cả khách hàng và ngân hàng.

Hiện nay, Ngân hàng Á Châu, Sacombank đã thành lập thị trường giao dịch bất động sản hoạt động rất hiệu quả, được khách hàng đến giao dịch khá đông do tính tiện ích của dịch vụ mang lại, như thông tin giá cả về bất động sản được cập nhật và được ngân hàng bảo lãnh nên rất an toàn cho khách hàng.

Do đó, việc thành lập thị trường giao dịch bất động sản sẽ trở thành một kênh phát triển tín dụng tiêu dùng rất mạnh cho BIDV.HCMC, đồng thời đây cũng là nguồn thu phí khá hấp dẫn và quảng bá thương hiệu BIDV hiệu quả.

- Một kênh phát triển sản phẩm tín dụng tiêu dùng không kém phần quan trọng là BIDV.HCMC cần **mở rộng mối quan hệ với các công ty, trung tâm về giao dịch bất động sản hoặc các cơ quan chức năng về bất động sản** (như Sở Tài nguyên - Môi trường, Ủy ban nhân dân, phòng công chứng,...), nhằm cập nhật các thông tin về bất động sản kịp thời và tiếp thị các sản phẩm dịch vụ, tín dụng đến những người đang sở hữu tài sản có giá trị.

- **Đầu tư công nghệ hiện đại:** Hiện nay, BIDV đa sử dụng mạng BDS cho toàn bộ giao dịch hệ thống, mạng này bắt đầu được áp dụng từ đầu năm 2002. Tuy nhiên, mạng vẫn chưa hoàn chỉnh và không có chương trình tính lãi vay cho khách hàng trong khi tư vấn (hiện ACB, Sacombank đã có chương trình tính lãi cho khách hàng). BIDV.HCMC cần đẩy mạnh công tác nghiên cứu mạng BDS, nhằm hoàn chỉnh mạng, xây dựng một chương trình đa năng, hỗ trợ tốt hơn cho khách hàng.

Mặt khác, để hỗ trợ cho các bộ phận hoạt động tác nghiệp hiệu quả (như bộ phận giao dịch khách hàng, tín dụng, thanh toán quốc tế,...), BIDV.HCMC cần trang bị máy móc – thiết bị đầy đủ, hiện đại cho các nhân viên, như: máy vi tính, máy fax, photo, máy in, đảm bảo mỗi nhân viên quản lý 1 máy vi tính (trừ các nhân viên làm công việc bảo vệ, lao công, tài xế). Nhìn chung, BIDV.HCMC hiện nay đã trang bị máy móc – thiết bị cho nhân viên làm việc tương đối đủ, tuy nhiên, phần lớn là các máy cũ, đã qua sử dụng nhiều năm. Để hỗ trợ cho hoạt động nghiệp vụ tốt hơn, nhất là các bộ phận giao dịch viên thường xuyên tiếp xúc với khách hàng (bộ phận tín dụng cá nhân, giao dịch viên), BIDV.HCMC cần trang bị máy móc - thiết bị đầy đủ, tốt, với tính năng công nghệ hiện đại, một mặt hỗ trợ cho công việc tốt, mặt khác làm tăng tính thẩm mỹ và thương hiệu BIDV lên cao.

3.2.4 Phương pháp quản trị khoản vay tiêu dùng hiệu quả.

- **Duy trì liên hệ thường xuyên với khách hàng:** Cán bộ tín dụng nên thường xuyên liên hệ với khách hàng (trung bình 1lần/tháng) là cách hiệu quả để có thông tin về tình hình tài chính của khách hàng (như việc làm có thay đổi không, chức vụ như thế nào, địa chỉ công tác,... trường hợp kinh doanh thì hoạt động sản xuất kinh doanh tiến triển như thế nào), thông tin về chỗ ở, quan hệ gia đình,... Khi cán bộ tín dụng nhận thấy có dấu hiệu cảnh báo gây bất lợi đến khả năng trả nợ của khách hàng hoặc có thể ảnh hưởng làm giảm giá trị tài sản đảm bảo, cán bộ tín dụng hãy báo cáo với Lãnh đạo để tìm kiếm giải pháp, ngăn chặn tình trạng mất khả năng trả nợ vay ngân hàng.

Mặt khác, cán bộ tín dụng nên tái định giá tài sản đảm bảo lại (06 tháng hoặc 12 tháng một lần), nếu giá trị tài sản giảm thì phải yêu cầu khách hàng bổ sung tài sản đảm bảo khác hoặc giảm dư nợ vay xuống nhằm đảm bảo an toàn tín dụng cho Ngân hàng.

- **Thực hiện chính sách quản lý khoản vay an toàn, hạn chế rủi ro:** đối với những khoản vay tiêu dùng có tài sản đảm bảo, BIDV.HCMC nên đề nghị khách hàng mua bảo hiểm thiệt hại về tài sản trong suốt thời gian vay, người thụ hưởng là BIDV.HCMC:

+ Tài sản đảm bảo là nhà ở, đất ở: mua bảo hiểm hỏa hoạn, chất nổ.

- + Tài sản đảm bảo là phương tiện đi lại (xe ô tô, xe buýt,...): mua bảo hiểm về vật chất xe.

Ngoài ra, BIDV.HCMC nên đề nghị những khách hàng vay đã cao tuổi phải mua bảo hiểm nhân thọ trong suốt thời gian vay, người thụ hưởng là BIDV.HCMC: đây là loại bảo hiểm nhân thọ (tên sản phẩm là An nghiệp bảo tín) mà hiện BIDV.HCMC đang làm đại lý bán cho Công ty Bảo Hiểm của Mỹ (viết tắt là AIA). Khi rủi ro bảo hiểm xảy ra (người vay tử vong) thì Công ty bảo hiểm sẽ bồi thường số tiền bảo hiểm cho BIDV.HCMC đúng bằng số tiền nợ (gồm gốc và lãi) mà khách hàng còn nợ, nếu tiền còn dư thì sẽ chuyển trả lại cho người thân của khách hàng vay (người tử vong). Loại sản phẩm bảo hiểm này mang tính nhân đạo, làm giảm gánh nặng nợ nần cho gia đình của người gặp nạn, mặt khác đảm bảo an toàn tín dụng cho ngân hàng (hiện nay, BIDV.HCMC đang áp dụng sản phẩm bảo hiểm này đối với những khách hàng vay tín chấp).

Sự phối hợp chặt chẽ giữa lãnh đạo, cán bộ tín dụng và cán bộ tín dụng quản lý giải ngân trong việc quản lý hồ sơ vay khách hàng: cán bộ tín dụng nên có một kế hoạch quản lý khách hàng mình, như: lập danh sách khách hàng theo dõi thường xuyên, tránh tình trạng thiếu sót dẫn đến tình trạng nợ quá hạn. Đồng thời, cán bộ tín dụng quản lý giải ngân có trách nhiệm lưu giữ hồ sơ vay cẩn thận, rõ ràng, tránh thất lạc và có sự phối hợp với cán bộ tín dụng đôn đốc khách hàng thu nợ đúng hạn.

3.2.5 Xây dựng chính sách xếp hạng tín dụng cá nhân.

- Chương trình xếp hạng tín dụng cá nhân vừa được triển khai thí điểm tại BIDV.HCMC từ cuối năm 2006, nên chương trình chưa hoàn thiện, còn thô sơ, chủ yếu sử dụng excel để cài đặt chương trình, hỗ trợ cho công tác thẩm định khách hàng cá nhân chưa đạt hiệu quả. Xếp hạng tín dụng cá nhân của BIDV.HCMC hiện nay phản ánh mức độ rủi ro khách hàng chỉ ở mức tương đối, không là tiêu chí chính.
- Do đó, BIDV.HCMC cần xây dựng cho mình một chương trình xếp hạng tín dụng cá nhân hoàn chỉnh, sử dụng kỹ thuật vi tính cao, phù hợp với các tiêu chí của tín dụng cá nhân tại BIDV.HCMC, nhằm hỗ trợ tốt cho công tác thẩm định khách hàng. Để xây dựng chương trình này cần phải có sự tham gia của các chuyên gia có kinh nghiệm cao về tín dụng cá nhân, nhằm đưa ra một chương trình xếp hạng có

hiệu quả, giúp cho cán bộ tín dụng đánh giá được khả năng tài chính của khách hàng, nhằm hạn chế rủi ro khoản vay ở mức thấp.

- Các ngân hàng thương mại cổ phần (như ACB, Eximbank, Sacombank...) hiện nay đang sử dụng chương trình xếp hạng tín dụng cá nhân được các chuyên gia nước ngoài thiết lập, mang tính công nghệ cao, chuyên nghiệp phản ánh được các tiêu chí về tài chính, phi tài chính, tài sản đảm bảo,... rất hữu ích cho cán bộ tín dụng trong công tác thẩm định khách hàng.

3.2.6 Nâng cao công tác đào tạo phát triển nguồn nhân lực:

- BIDV.HCMC cần thiết lập một trung tâm chuyên đào tạo cán bộ về các sản phẩm của BIDV.HCMC, bao gồm cả dịch vụ tín dụng và phi tín dụng. Chương trình đào tạo nhằm khái quát quy trình, quy chế trong quá trình tác nghiệp của BIDV.HCMC. Mặt khác, BIDV.HCMC nên thường xuyên tổ chức các lớp nghiệp vụ nhằm nâng cao kiến thức, truyền đạt kinh nghiệm cho cán bộ trẻ.
- Tăng cường công tác giáo dục, nâng cao tinh thần trách nhiệm cao trong công việc của từng cán bộ, triệt tiêu tư tưởng thờ ơ, làm việc thiếu trách nhiệm, thiếu nhiệt tình của từng cán bộ. Tuyên truyền tác phong làm việc có kế hoạch, có tổ chức của cán bộ, mà trước tiên Ban Lãnh đạo phải làm gương cho nhân viên của mình.
- Ban Lãnh đạo quan tâm đến đời sống của nhân viên mình, có những chính sách hỗ trợ hợp lý, tạo điều kiện thuận lợi cho nhân viên làm việc tốt. BIDV.HCMC nên có chính sách lương cao, đảm bảo cuộc sống của nhân viên tốt, nhằm hạn chế tình trạng chảy chất xám của BIDV.HCMC, nhất là đối với tầng lớp trẻ.
- Triệt tiêu tình trạng tham nhũng, tiêu cực trong tư tưởng ở mọi cấp, đề cao tinh thần khách quan trong công việc, tránh vì lợi riêng xét duyệt hồ vay không tốt, gây thiệt hại cho ngân hàng. Ban lãnh đạo nên có xử lý nghiêm minh đối với từng trường hợp vi phạm.
- BIDV.HCMC có chính sách khen thưởng những nhân viên công tác xuất sắc, nhằm khuyến khích mọi người phấn đấu tích cực trong công việc.

3.3 Kiến nghị đối với cấp cơ quan nhà nước:

- Ngân hàng nhà nước cần tiếp tục hoàn thiện trung tâm thông tin tín dụng với kỹ thuật cao, thường xuyên cập nhật thông tin khách hàng. Sao cho khi một cá nhân hay một doanh nghiệp có vấn đề với bất kỳ một tổ chức tín dụng nào thì các tổ chức tín dụng khác đều nhận biết được. Chấm dứt và xử lý các trường hợp cạnh tranh không lành mạnh, che giấu thông tin giữa các tổ chức tín dụng.
- Cơ quan chính phủ cần đưa ra các biện pháp hạn chế tình trạng tăng giá ảo đối với nhà ở, đất ở do các nhà đầu cơ gây ra, điều này đã gây ra không ít khó khăn cho nhiều người dân có nhu cầu nhà ở thực sự (do không có khả năng mua), đồng thời gây khó khăn cho ngân hàng trong việc định giá nhà – đất thế chấp để thẩm định cho vay khách hàng, dễ dẫn đến ngân hàng định giá tài sản cao so với giá trị thực của chúng, rủi ro giá trị tài sản trong tương lai giảm, ảnh hưởng đến khả năng thu hồi nợ vay khách hàng. Như hiện tượng tăng giá đột biến vừa qua (quý 2/2007) đã gây ra đợt sốt giá nhà đất mạnh nhất chưa từng xảy ra, đặc biệt là giá nhà chung cư hoặc các khu dự án quy hoạch ở thành phố Hồ Chí Minh, như: căn hộ cao cấp Hoàng Anh từ 8triệuđồng/m² tăng lên khoảng 15triệuđồng/m², căn hộ Phú Mỹ Hưng giá từ 4tỷđồng/căn tăng lên đến mức gần 20tỷđồng/căn,...⁷. Đợt tăng giá đột biến đã mang lại cho các nhà đầu cơ một khoản lợi nhuận khổng lồ. Nguyên nhân chính là do cơn sốt giá chứng khoán ở Việt Nam tăng đột biến (chỉ số Index tăng kịch trần hơn 1000điểm), các nhà đầu tư chứng khoán đã thu về khoản lợi nhuận kết xù, để hạn chế rủi ro giá chứng khoán giảm (do giá chứng khoán tăng ảo) các nhà đầu tư đã chuyển sang đầu tư vào nhà – đất, làm giá thị trường bất động sản tăng mạnh. Việc tăng giá chứng khoán cũng như tăng giá nhà – đất nằm ngoài dự đoán của Nhà nước.
- Chính phủ kết hợp Ủy ban chứng khoán Nhà nước điều tiết giá cả chứng khoán hợp lý. Do thị trường chứng khoán Việt Nam mới ra đời, còn non trẻ so với các thị trường chứng khoán thế giới nên bên cạnh việc thả nổi giá chứng khoán theo giá thị trường thì cần có chính sách điều tiết giá chứng khoán ở mức cho phép (nhưng Nhà nước không can thiệp quá sâu vào thị trường). Hiện tượng “giá bong bóng” của chứng khoán trong thời gian qua (quý 2/2007) ở thị trường chứng khoán

⁷ Nguồn: Báo nhà đất trong quý 2/2007 và www.thongtinnhadat.com.vn

thành phố Hồ Chí Minh, chỉ số Index tăng lên vượt mức kỷ lục (cao hơn 1000 điểm), giá của tất cả các loại chứng khoán được đẩy lên cao hơn mệnh giá gấp mấy 100 lần, đây là cơ hội mang lại cho các nhà đầu tư lớn khoản lợi nhuận khổng lồ. Nhiều người dân thậm chí những người chưa có kiến thức về chứng khoán cũng đã ồ ạt đổ nhau bán tài sản để mua chứng khoán kiếm lời. Việc mua - bán chứng khoán trong giai đoạn này mang tính trào lưu, tâm lý của người chơi, nguyên nhân chính là do các nhà đầu cơ hoặc các nhà đầu tư nước ngoài mua vào một khối lượng lớn các chứng khoán, gây ra cơn sốt khan hiếm chứng khoán, đẩy giá lên cao.

- Nhà nước xây dựng hành lan pháp lý an toàn: về luật nhà ở, luật dân sự, luật kinh tế,... nhằm tạo cơ sở pháp lý vững chắc bảo vệ quyền lợi người đi vay và ngân hàng. Đặc biệt là phòng công chứng và phòng đăng ký giao dịch đảm bảo là hai bộ phận có vai trò quan trọng, hỗ trợ ngân hàng xác minh hành vi thế chấp, cầm cố tài sản giữa khách hàng và ngân hàng, đây là cơ sở pháp lý cho việc kiện tụng sau này. Mặt khác, các cơ quan này còn giúp cho ngân hàng xác minh giấy tờ sở hữu tài sản thế chấp, cầm cố có đang bị tranh chấp hay đang thế chấp, cho thuê hoặc bị hạn chế quyền chuyển nhượng trong giao dịch mua bán không,... đồng thời giúp ngân hàng nhận biết giấy tờ sở hữu là thật hay giả, tránh tình trạng khách hàng mang giấy tờ giả hoặc hạn chế quyền chuyển nhượng đến lường gạt vay mượn ngân hàng. Do vậy, Nhà nước cần có biện pháp nâng tinh thần trách nhiệm của cán bộ thuộc cơ quan công quyền.

- Chính phủ cần có biện pháp xử lý nghiêm minh những hành vi tham nhũng dưới mọi hình thức của cán bộ, tránh hiện tượng lạm dụng chức vụ gây thiệt hại đến lợi ích của Nhà nước.

- Bên cạnh các biện pháp xử phạt, chính phủ cần có những chính sách khen thưởng đối với những lãnh đạo, cán bộ xuất sắc, hoàn thành tốt những chỉ tiêu công việc, nhằm khuyến khích tinh thần trách nhiệm làm việc của mỗi cán bộ.

TÓM TẮT CHƯƠNG 3:

Nội dung chương 3 trình bày định hướng, mục tiêu phát triển của BIDV nói chung và BIDV.HCMC nói riêng đến năm 2010, nêu lên chương trình hành động và chiến lược phát triển của BIDV trong tương lai, nhằm có hướng đi vững chắc. Đặc biệt chương 3 đi vào trình bày kỹ các giải pháp mở rộng tín dụng tiêu dùng tại BIDV.HCMC trong thời đại mới, quán triệt tư tưởng của Lãnh đạo cũng như công nhân viên về tầm quan trọng của tín dụng tiêu dùng cá nhân, từ đó, có những chiến lược hiệu quả khai thác tiềm năng dồi dào của thị trường này. Đồng thời, chương còn nêu lên những kiến nghị trong cải cách đối với cơ quan chức năng nhà nước trong việc xây dựng môi trường kinh doanh lành mạnh, hiệu quả, hệ thống luật thống nhất, an toàn cho cả ngân hàng và khách hàng./.

KẾT LUẬN

Nền kinh tế Việt Nam đang trên đà phát triển, cho vay tiêu dùng đã trở thành mục tiêu chiến lược mang tầm quan trọng đối với các ngân hàng thương mại. Mở rộng cho vay tiêu dùng tạo điều kiện nâng cao đời sống vật chất, tinh thần của người dân, thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng ngày càng tăng. Mặt khác, mở rộng cho vay tiêu dùng giúp các nhà sản xuất – kinh doanh tăng quy mô sản xuất, tạo điều kiện cho nền kinh tế phát triển.

Đề tài nghiên cứu “Giải pháp mở rộng cho vay tiêu dùng tại BIDV.HCMC” là rất cần thiết, nhằm duy trì và phát triển khách hàng cá nhân vay tiêu dùng, đồng thời nâng cao năng lực cạnh tranh đối với các ngân hàng thương mại hiện nay đang diễn ra gay gắt. Đặc biệt, BIDV.HCMC sẽ đối mặt với sự cạnh tranh to lớn từ các ngân hàng nước ngoài với nguồn vốn dồi dào, kỹ thuật công nghệ hiện đại, lãi suất cho vay hấp dẫn. Do vậy, BIDV.HCMC phải không ngừng cải tiến mở rộng chính sách cho vay tiêu dùng ngày càng phù hợp với nhu cầu khách hàng hiện nay, đồng thời vẫn đảm bảo ở mức độ an toàn tín dụng.

Dựa trên cơ sở số liệu thống kê, phân tích và lý luận cơ bản, bài luận đã nêu lên những hạn chế và nguyên nhân tồn tại ảnh hưởng đến mức độ cho vay tiêu dùng chưa xứng với tiềm năng của nó tại BIDV.HCMC. Từ đó, luận văn đã đưa ra những giải pháp, kiến nghị hiệu quả, tích cực góp phần mở rộng cho vay tiêu dùng tại BIDV.HCMC.

Là nhân viên hiện đang công tác tại BIDV.HCMC, em hiểu rõ được tầm quan trọng của cho vay tiêu dùng, do đó em đã chọn đề tài này với ước muốn góp phần tích cực trong việc tăng trưởng cho vay tiêu dùng tại BIDV.HCMC. Dẫu còn thiếu sót, chưa đầy đủ, em mong rằng luận văn này góp một phần nhỏ vào chính sách mở rộng và nâng cao hiệu quả hoạt động của BIDV.HCMC.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Quốc Anh, Nguyễn Đăng Dòn, Hoàng Đức, Trần Huy Hoàng, Trầm Xuân Hương – Trường Đại học Kinh tế TP HCM (2000), *Tín dụng ngân hàng*, Nhà xuất bản thống kê.
2. Huỳnh Vũ Như Bích (2003), *Hoàn thiện quy trình cho vay tiêu dùng ở Ngân hàng TMCP Phương Đông*, Khóa luận tốt nghiệp Đại học Ngân hàng, TPHCM.
3. Chính phủ (1999), *Nghị định 178/1999/NĐ-CP về bảo đảm tiền vay của các tổ chức tín dụng*.
4. Chính phủ (2001), *Nghị định số 16/2001/NĐ-CP về tổ chức và hoạt động của Công ty cho thuê tài chính*.
5. Chính phủ (2002), *Nghị định 85/2002/NĐ-CP về sửa đổi bổ sung Nghị định 178/1999/NĐ-CP*.
6. Chính phủ (2005), *Nghị định số 65/2005/NĐ-CP về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 16/2001/NĐ-CP*.
7. Nguyễn Đăng Dòn, Hoàng Đức, Trần Huy Hoàng, Trầm Xuân Hương – Trường Đại học Kinh tế TP HCM (2005), *Tiền tệ ngân hàng*, Nhà xuất bản thống kê.
8. Trần Huy Hoàng - Trường Đại học Kinh tế TP HCM, *Quản trị ngân hàng*, Nhà xuất bản thống kê.
9. Nguyễn Ngọc Hùng - Trường Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia TP HCM (1998), *Lý thuyết tài chính tiền tệ*, Nhà xuất bản thống kê.
10. Nguyễn Thành Hưng (2006), *Một số giải pháp mở rộng cho vay tiêu dùng trên địa bàn tỉnh Đồng Nai*, Luận văn thạc sĩ kinh tế TPHCM.
11. Nguyễn Minh Kiều - Trường Đại học Kinh tế TP HCM (2006), *Nghiệp vụ ngân hàng*, Nhà xuất bản thống kê.
12. Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (2004), *Sổ tay tín dụng*, Hà Nội.
13. Ngân hàng Nhà nước (2001), *Quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN về quy chế cho vay các tổ chức tín dụng*.

14. Ngân hàng Nhà nước (2004), *Quyết định số 1325/2004/QĐ-NHNN về quy chế chiết khấu, tái chiết khấu giấy tờ có giá giữa các tổ chức tín dụng với khách hàng.*
15. Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (2005-2006), *Báo cáo thường niên*, Hà Nội.
16. Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh TPHCM (2004-2006), *Báo cáo hoạt động kinh doanh, lợi nhuận của Chi nhánh.*
17. Phòng Tín dụng cá nhân – BIDV.HCMC (2004-2006), *Báo cáo kinh doanh về tín dụng tiêu dùng của Chi nhánh.*
18. Trần Phương (2007), *Kinh tế 2006 – 2007 Việt Nam và Thế giới*, Hà Nội.
19. Trang website: www.bidv.com.vn, www.acb.com.vn, ...

(phần bổ sung tại mục 2.5 của Chương 2)

➤ **Nhóm 1: Tài chính**

1. Thu nhập thường xuyên, ổn định của người vay: - Dưới 36 trđ : 10 điểm - Từ 36-60 trđ : 20 điểm - Từ 61-120 trđ : 30 điểm - Trên 120 trđ : 40 điểm	2. Thu nhập thường xuyên, ổn định của người cùng trả nợ: - Dưới 72 trđ : 10 điểm - Từ 72-120 trđ : 20 điểm - Từ 121-240 trđ : 30 điểm - Trên 240 trđ : 40 điểm
---	---

➤ **Nhóm 2: Quan hệ tín dụng với Ngân hàng**

3. Tình hình trả nợ vay Ngân hàng: - Chưa bao giờ quá hạn : 40 điểm - Quá hạn dưới 30 ngày : -20 điểm - Quá hạn từ 30 ngày trở lên : -40 điểm	4. Cơ cấu nợ - Nợ đủ tiêu chuẩn (nợ nhóm 1) : 40 điểm - Nợ cần chú ý (nợ nhóm 2) : -20 điểm - Nợ dưới tiêu chuẩn,... (nợ từ nhóm 3-5): -40 điểm
5. Dư nợ hiện tại + khoản vay dự kiến - Dưới 100 trđ : 40 điểm - Từ 100-499 trđ : 20 điểm - Từ 500-699 trđ : 10 điểm - Từ 700-1000 trđ : 05 điểm - Trên 1000 trđ : 0 điểm	

➤ **Nhóm 3: Tài sản đảm bảo**

6. Loại tài sản đảm bảo: - Sổ tiết kiệm, chứng từ có giá : 20 điểm - Nhà ở, đất ở : 10 điểm - Khác : 05 điểm - Không có : 0 điểm	7. Thời gian xử lý tài sản đảm bảo: - Dưới 01 tháng : 20 điểm - Từ 01-12 tháng : 05 điểm - Trên 12 tháng : 0 điểm
8. Tổng vốn vay/giá trị tài sản đảm bảo - Dưới 40% : 20 điểm - Từ 40%-60% : 10 điểm - Trên 60% : 05 điểm	9. Bảo hiểm tài sản đảm bảo - Có, người thụ hưởng là BIDV.HCMC, ≥ vốn vay BIDV.HCMC: 20 điểm - Có, người thụ hưởng là BIDV.HCMC, < vốn vay BIDV.HCMC: 10 điểm - Có, người thụ hưởng là khách hàng: 5 điểm - Không : 0 điểm

➤ **Nhóm 4: Phi tài chính**

10. Trình độ học vấn: - Trên đại học : 20 điểm - Đại học : 15 điểm - Trung cấp : 10 điểm - Khác : 05 điểm	11. Nghề nghiệp: - Nhóm 1 : 20 điểm - Nhóm 2 : 15 điểm - Nhóm 3 : 10 điểm - Nhóm 4 : 05 điểm - Nhóm 5 : 0 điểm
12. Chức danh: - Lãnh đạo, quản lý : 20 điểm	13. Thời gian công tác hiện tại: - Dưới 06 tháng : 0 điểm

- Chuyên gia : 15 điểm	- Từ 06-12 tháng : 10 điểm
- Công nhân viên : 10 điểm	- Trên 12-36 tháng : 15 điểm
- Khác : 05 điểm	- Trên 36 tháng : 20 điểm
14. Tuổi:	15. Chỗ ở
- Từ 18-25 : 05 điểm	- Nhà riêng, sở hữu của khách hàng: 20 điểm
- Từ 26-55 : 20 điểm	- Ở chung nhà cha mẹ : 05 điểm
- Trên 55 : 10 điểm	- Ở nhà thuê, khác : 0 điểm
16. Tình trạng gia đình	17. Số người trực tiếp phụ thuộc
- Độc thân : 20 điểm	- 0 người : 10 điểm
- Có gia đình, chưa có con : 10 điểm	- 01 người : 05 điểm
- Có gia đình, có 01 con : 05 điểm	- Từ 02 người trở lên : 0 điểm
- Khác : 0 điểm	

➤ **Điểm thưởng**

18. Mức độ sử dụng dịch vụ ngân hàng	19. Mua bảo hiểm nhân thọ
- Tiết kiệm và dịch vụ khác : 20 điểm	- Có, thời gian mua $\geq$ thời gian vay BIDV.HCMC: 10 điểm
- Chỉ gửi tiết kiệm : 15 điểm	- Có, thời gian mua $<$ thời gian vay BIDV.HCMC: 05 điểm
- Sử dụng các dịch vụ khác : 05 điểm	- Không có : 0 điểm
- Không : 0 điểm	

Ghi chú:

★ **Cơ cấu nợ** (Căn cứ Quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/04/2007 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 của Ngân hàng Nhà nước):

+ Nợ nhóm 1: nợ đủ tiêu chuẩn (gồm nợ đủ khả năng thu hồi đúng hạn, những khoản nợ quá hạn dưới 10 ngày nhưng TCTD đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ gốc và lãi bị quá hạn và thu hồi đầy đủ gốc và lãi đúng thời hạn còn lại).

+ Nợ nhóm 2: nợ cần chú ý (gồm các khoản nợ quá hạn từ 10 ngày đến 90 ngày, khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu).

+ Nợ nhóm 3: nợ dưới tiêu chuẩn (gồm các khoản nợ quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày; nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu, trừ các khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu phân loại vào nhóm 2)

+ Nợ nhóm 4: nợ nghi ngờ (gồm các nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày, nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn dưới 90 ngày, nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai)

+ Nợ nhóm 5: nợ có khả năng mất vốn (gồm nợ quá hạn trên 360 ngày, nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn từ 90 ngày trở lên, nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai quá hạn, nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần ba trở lên)

★ **Thời gian xử lý Tài sản đảm bảo:**

+ Dưới 01 tháng: chứng nhận tiền gửi có kỳ hạn (sổ/thẻ tiết kiệm); chứng từ có giá

+ Từ 01-12 tháng: ô tô; thiết bị; vật tư hàng hoá; nhà đất có giá trị khoảng 2 tỷ đồng và có vị trí khá mại tốt.

+ Trên 12 tháng : các tài sản khác

★ **Danh mục một số nghề nghiệp** (xếp hạng rủi ro)

Lĩnh vực	Chi tiết	Nhóm nghề
Buôn bán	Nhân viên bán hàng tại các cửa hàng: chủ cửa hàng, kinh doanh nhà đất, môi giới nhà đất, đại lý bảo hiểm, bán tạp hoá, bán tại sạp trong chợ, nhân viên tiếp thị, trình dược viên, buôn bán thuốc tây, chủ hiệu vàng, chủ tiệm vàng.	2
	Bán vật liệu xây dựng, sắt thép, phế liệu, bán cá, bán hàng ở lề đường, bán hàng rong các loại, bán vé số dạo.	3
	Bán hàng không ghi rõ địa chỉ làm việc, buôn bán chuyển	4
	Chủ cây xăng	2
	Chủ hiệu cầm đồ	2
	Nhân viên cây xăng	3
Y tế	Bác sĩ tổng quát, bác sĩ giải phẫu, nha sĩ, dược sĩ bệnh viện, thanh tra y tế	1
	Bác sĩ trại giam, bác sĩ tâm thần, châm cứu, đông y, y sĩ, kỹ thuật viên x-quang, kỹ thuật viên phòng xét nghiệm, kỹ thuật viên vật lý trị liệu, y tá, hộ sinh, điều dưỡng, kỹ thuật gây mê	2
Giáo dục	Giáo viên, giáo sư, giảng viên, hiệu trưởng, quản th ử th ư vi ện	1
	Giáo viên thể dục	2
	Quản giáo (nhà giam, trại giam, trung tâm phục hồi nhân phẩm)	3
Nông nghiệp	Giám đốc nông trường, hợp tác xã, lâm trường, cán bộ khuyến nông	2
	Nông dân trồng cây lương thực và cây công nghiệp, chăn nuôi gia súc, gia cầm, nuôi tôm, nuôi cá, chủ đồn điền, chủ trang trại	3
	Công nhân cạo mủ cao su tại các nông trường, đồn điền, nông dân trồng và cạo mủ cao su, nông dân đi làm thuê mướn	4

Hành chính văn phòng	Chỉ làm việc tại văn phòng, kế toán, thư kí, lập trình viên phần mềm, cán bộ công chức, quản lý hành chính, luật sư, biên dịch, phê dịch.	1
	Nhân viên nhà đất, nhân viên ghi điện nước, nhân viên xuất nhập khẩu	2
	Nhân viên đi thu tiền điện, tiền nước	4
	Chạy xe xích lô, xe ba gác đạp	3
Giao thông vận tải	Tài xế xe ô tô, xe tải, xe buýt, taxi, xe ôm, xe ba gác máy, phụ xe, chủ xe đi theo	4
	Tài xế điều khiển các loại xe chuyên dụng thuộc ngành xây dựng, xe cầu, xe nâng, xe đào, xe ủi, xe trộn bê tông	4
	Tài xế xe bồn chở xăng, dầu, chất nổ, chất dễ cháy (hoạt động trong lãnh thổ việt nam)	5
	Tài xế các loại vận tải chạy ngoài lãnh thổ việt nam	5
	Lái tàu, phà, thuyền trên sông	3
	Lái tàu biển, nhân viên phục vụ trên tàu	4
Sản xuất	Thợ mộc, thợ hàn, thợ xi mạ, thợ tiện, thợ cơ khí, công nhân cơ khí, thợ làm cửa sắt, thợ sơn, thợ vecni	4
	Thợ sửa xe đạp, xe gắn máy, xe ô tô, thợ rửa xe, thợ làm việc tại Các garage	4
	Thợ điện dân dụng	4
	Thợ điện công nghiệp trực thuộc nhà máy điện/ sở điện lực, bảo trì, sửa chữa, lắp đặt, đi đường dây điện.	4
	Thợ kim hoàn, thợ bạc	3
	Thợ sửa chữa điện tử: TV, radio, cassette	3
	Chủ nhà may, thợ may tư gia	2
	Công nhân may, công nhân dệt làm việc tại các cơ sở/ xí nghiệp/ nhà máy	3
	Công nhân sản xuất giày dép các loại làm việc tại các cơ sở/ xí nghiệp/ nhà máy	3
	Công nhân sản xuất xi măng	5
	Công nhân sản xuất gạch ngói	4
	Công nhân chiến thủy sản, công nhân sản xuất bia, công nhân sản xuất thuốc lá	3
	Công nhân bốc vác	4
	Công nhân vệ sinh công cộng, công nhân công viên cây xanh	4
	KTV vi tính; sửa chữa/ lắp đặt máy vi tính; kỹ sư máy tính phần cứng	3
	Kỹ sư máy tính phần mềm, lập trình viên	1
	Nhân viên kiểm tra chất lượng sản phẩm	2
Xây dựng	Thợ hồ, thợ nề, công nhân cầu đường, thợ sơn	4
	Thợ trang trí nội thất	4
	Chủ thầu xây dựng	4
	Kỹ sư xây dựng làm việc tại công trường	4
	Kỹ sư xây dựng làm việc tại văn phòng	1
	Giám sát xây dựng, kỹ sư giám sát công trình, kỹ sư làm	4

	việc tại công trường	
Thủy hải sản	Đánh bắt cá hồ, sông	4
	Đánh bắt cá biển đi về trong ngày	4
	Đánh bắt cá biển đi dài ngày (không về trong ngày)	4
Khác	Thợ chụp hình: tiệm chụp hình, ảnh viện, nhà báo, phóng viên	2
	Thợ uốn tóc; cắt tóc, săn sóc sắc đẹp, thẩm mỹ viện	2
	Thợ tạc tượng/ tạc khắc bia mộ	3
	Thợ làm bình acquy; công nhân làm bình acquy	4
	Nghệ sĩ cải lương, nhạc kịch ca đoàn, ca sĩ, nhạc công của nhạc viện, nhà hát	2
	Nhạc công, nhạc sĩ, bar, vũ trường, hộp đêm, phòng trà, cà phê	3
	Hoạ sĩ vẽ tranh, hoạ sĩ phòng tranh	1
	Cảnh sát giao thông	4
	Cảnh sát khu vực, công an phường/ xã, cán bộ thi hành án	3
	Cảnh sát hình sự, điều tra, trình sát	4
	Thu ngân: ngân hàng, khách sạn, công ty, siêu thị, nhà hàng	1
	Thu ngân: quán bar, karaoke, vũ trường hộp đêm	3
	Người giúp việc nhà, người giữ xe, vú em, bà vú	2
	Nhân viên tạp vụ văn phòng; nhân viên dọn dẹp văn phòng	3
	Nhân viên giao nhận thư; nhân viên giao nhận hàng hoá	4
	Nhân viên giữ xe	3
	Thầy tu; thầy chùa; ni cô; cha cố; cha đạo; maseur	1
	Kiểm lâm	4
	Giám đốc phân xưởng/ quản đốc nhà máy	3
Dịch vụ ăn uống	Chủ quán ăn chỉ làm công tác quản lý	2
	Chủ quán ăn; quán giải khát; nhân viên phục vụ quán ăn; nhà hàng; khách sạn	3
	Đầu bếp khách sạn; nhà hàng; căn tin trường học; căn tin công ty/ nhà máy; nấu thuê; nấu tiệc; nấu đám cưới; đầu bếp quân đội; anh nuôi; đầu bếp quán ăn; đầu bếp quán	3

Nhóm nghề

Mức độ rủi ro

1-2

Thấp

3

Trung bình

4

Cao

5

Rất cao

Phụ lục 2: Mẫu giấy đề nghị vay vốn khách hàng cá nhân

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc
---o0o---

GIẤY ĐỀ NGHỊ VAY VỐN và PHƯƠNG ÁN TRẢ NỢ
(Khách hàng cá nhân)

Kính gửi : Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh TP.HCM

A. BÊN VAY:

Khỏan mục	NGƯỜI VAY	NGƯỜI HÔN PHỐI
Họ và tên:		
Số CMND		
Ngày sinh:		
Địa chỉ thường trú:		
Địa chỉ liên hệ:		
Điện thoại liên hệ:		
Nghề nghiệp: Địa chỉ nơi làm việc/KD		
Ngành kinh doanh:		
Số tài khoản tại NHĐT		

Ghi chú: Người vay và người hôn phối sau đây gọi là Bên vay

Chúng tôi đề nghị Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh TP.
Hồ Chí Minh (sau đây gọi là Ngân hàng) cho chúng tôi vay vốn theo nội dung dưới
đây.

B. NỘI DUNG ĐỀ NGHỊ VAY:

Số tiền đề nghị vay:	
<i>Bằng chữ:</i>	
Mục đích vay:	
Thời gian vay:	
Trả nợ gốc:	Hàng tháng: ☐ ; 03 tháng/lần: ☐ ; cuối kỳ: ☐
Trả nợ lãi:	
Nguồn trả nợ từ:	
Tài sản bảo đảm:	

C. NHU CẦU VAY VỐN:

01. Tổng nhu cầu vốn:	
02. Vốn tự có tham gia:	
03. Vốn vay NH:	

D. PHƯƠNG ÁN TRẢ NỢ:

I. Thu nhập ổn định hàng tháng của Bên vay:

Kh khoản mục	NGƯỜI VAY	NGƯỜI HÔN PHỐI	CỘNG
Từ tiền lương:			
Từ lợi nhuận SXKD:			
Thu nhập khác:			
Ghi rõ hoạt động gì:(có giấy tờ chứng minh) CỘNG I:			

II. Chi phí hàng tháng:

Kh khoản mục	SL	SỐ TIỀN	GHI CHÚ
--------------	----	---------	---------

Chi phí sinh hoạt:			
Chi phí kinh doanh:			
Nuôi người phụ thuộc:			
Chi phí khác:			
CỘNG II:			

**III. Số tiền đóng góp ổn định hàng tháng của người thân cam kết cùng trả nợ
(Bản cam kết đính kèm):**

TT	Họ và tên	Quan hệ với Bên vay	Số tiền đóng góp/tháng
	CỘNG III		

**Ghi chú: Người thân bao gồm cha, mẹ, con, anh, chị, em ruột cư trú tại TPHCM*

IV. Số tiền dùng để trả nợ:

1. Thu nhập còn lại hàng tháng (I-II)	
2. Đóng góp của người khác (III)	
3. Số tiền dùng để trả nợ vay NH (1+2)	

E. CAM KẾT CỦA BÊN VAY:

Chúng tôi là người vay và người hôn phối đã đọc, hiểu rõ và đồng ý với các kê khai trên đây. Nếu được Ngân hàng cho vay, chúng tôi cam kết thực hiện đầy đủ các quy định trong Hợp đồng tín dụng, trong Hợp đồng đảm bảo nợ vay cũng như các quy định khác của Ngân hàng.

Chúng tôi đồng ý cử Ông/bà là người đại diện chúng tôi ký tất cả các giấy tờ liên quan đến khoản vay này.

Chúng tôi cam kết các thông tin, số liệu nêu trên là trung thực, chính xác và đầy đủ. Nếu sau này Ngân hàng phát hiện có thông tin nào kể trên không đúng sự thật, Ngân hàng có toàn quyền thu hồi nợ trước hạn và đòi bồi thường thiệt hại.

Chữ ký của người hôn phối

TP. HCM, ngàytháng năm

Người vay

CAM KẾT CÙNG TRẢ NỢ

(Đính kèm Giấy đề nghị vay vốn và phương án trả nợ)

Chúng tôi, những người ký tên dưới đây, trước sự chứng kiến của chính quyền địa phương, cam kết với Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh trong việc trả nợ của Bên vay là :

Ông/Bà:và:

Nội dung cam kết như sau:

1. Chúng tôi cam kết có nguồn thu nhập ổn định hàng tháng, đóng góp cùng với Bên vay để trả nợ cho Ngân hàng
2. Chúng tôi cam kết chịu trách nhiệm liên đới với Bên vay để trả nợ cho Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh trong trường hợp vì bất cứ lý do gì mà Bên vay không trả đúng và đầy đủ nợ vay của ngân hàng.

TT	Họ và tên/ Số CMND/ Địa chỉ HKTT hoặc KT3	Quan hệ với Bên vay	Số tiền trả nợ thay	Chữ ký, ghi rõ họ tên
				
				
				
				
				
				
				
				
				
				

XÁC NHẬN CỦA CHÍNH QUYỀN ĐỊA PHƯƠNG
(Chứng thực chữ ký của những người cam kết cùng trả nợ)

Phụ lục 3: Mẫu đơn xác nhận tình trạng công tác của khách hàng cá nhân:

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc
---o0o---

ĐƠN XÁC NHẬN TÌNH TRẠNG CÔNG TÁC

Kính gửi:

Tôi là: sinh ngày tại
Số CMND: do cấp ngày
Hộ khẩu thường trú:
Địa chỉ hiện tại:

Nay tôi làm đơn này kính đề nghị quý cơ quan xác nhận tình trạng công tác của tôi để bổ túc hồ sơ vay vốn tại ngân hàng theo thể lệ tín dụng hiện hành. Nội dung xác nhận như sau:

- Hiện nay đang công tác tại đơn vị;
- Thời gian đã công tác tại đơn vị cho tới nay;
- Loại hợp đồng lao động (có thời hạn, không thời hạn);
- Mức thu nhập hàng tháng.

Trân trọng cảm ơn.

TP. Hồ Chí Minh, ngày tháng năm

KÍNH ĐƠN

(Ký, ghi rõ họ tên)

Xác nhận của đơn vị công tác: (Vui lòng xác nhận bên dưới)

Phụ lục 4: Mẫu hợp đồng tín dụng của sản phẩm cho vay hỗ trợ khách hàng mua căn hộ của dự án và thế chấp bằng chính căn hộ mua

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

HỢP ĐỒNG TÍN DỤNG

(Cho vay mua căn hộ thế chấp bằng tài sản hình thành từ vốn vay)

Số

00310/2007/.....

- Căn cứ Bộ luật dân sự nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam;
- Căn cứ Luật các tổ chức tín dụng;
- Căn cứ quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng kèm theo quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và các văn bản sửa đổi, bổ sung;
- Căn cứ quy chế cho vay đối với khách hàng ban hành kèm theo quyết định số 203/QĐ-HĐQT ngày 16/07/2004 của Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt Nam và các văn bản sửa đổi, bổ sung;
- Căn cứ theo nghị định số 163/2006/NĐ-CP của Chính phủ ngày 29/12/2006 về giao dịch đảm bảo tiền vay.

Hôm nay, ngày [] tháng [] năm [].

Tại Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển TP. Hồ Chí Minh, Chúng tôi gồm có:

BÊN CHO VAY: NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM – CHI
NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

(Sau đây gọi tắt là Ngân hàng)

Địa chỉ : 134 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh.

Điện thoại : 8290 410 Fax: 9141 577.

Do Ông/Bà : Chức vụ: Giám đốc làm đại diện.

BÊN VAY:

Ông :

.....
CMND số : Cấp ngày:...../...../.....tại

.....

Địa chỉ thường trú :

.....

Bà :

CMND số : Cấp ngày:...../...../.....tại

Địa chỉ thường trú :

Điện thoại :

Tài khoản tiền gửi VNĐ số: 31010000..... Tại Ngân hàng.
(Sau đây gọi tắt là Bên vay)

Hai bên thỏa thuận ký kết hợp đồng tín dụng với các điều khoản như sau:

Điều 1: Số tiền vay, mục đích vay:

1. Ngân hàng cho Bên vay vay số tiền tối đa là: đồng
(Bằng chữ: đồng chẵn)
2. Mục đích vay và nội dung thanh toán:.....

Điều 2: Thời hạn vay, lãi suất

- Thời hạn vay: năm (..... tháng) kể từ ngày Bên vay nhận món vay lần đầu tiên.
- Thời hạn trả nợ: tháng, thời gian ân hạn trả nợ: tháng.
- Lãi suất trong hạn: áp dụng lãi suất theo quy định của Ngân hàng
- Lãi suất nợ quá hạn: 150% lãi suất trong hạn.

Điều 3: Trả nợ gốc

1. Bên vay cam kết trả nợ gốc theo định kỳ hàng tháng với số tiền là:.....đồng.
Trong trường hợp tổng các khoản nợ chính thức của các lần rút vốn theo Hợp đồng này nhỏ hơn số tiền vay tại khoản 1 điều 1 của Hợp đồng này, thì số tiền chênh lệch này sẽ được khấu trừ vào các kỳ trả nợ cuối.
2. Khi bất cứ một khoản nợ nào đến hạn, Bên vay chủ động trả nợ cho Ngân hàng. Nếu Bên vay không trả nợ gốc đúng hạn thì Ngân hàng sẽ thực hiện chuyển nợ quá hạn theo quy định tại điều 5 của hợp đồng này.
3. Bên vay có thể trả nợ trước hạn và không tính phí trả nợ trước hạn.

Điều 4: Trả lãi vay

1. Lãi được trả theo kỳ hạn hàng tháng.
2. Lãi được tính từ ngày Bên vay nhận khoản vay đầu tiên.
3. Tiền lãi được tính trên số dư nợ vay nhân (x) với số ngày vay thực tế, nhân (x) với lãi suất tháng, chia (:) cho 30 hoặc nhân (x) với lãi suất năm chia (:) cho 360.
4. Đến ngày trả lãi, Bên vay chủ động trả lãi cho Ngân hàng. Nếu bên vay không chủ động trả thì Ngân hàng sẽ thực hiện chuyển nợ quá hạn theo quy định tại điều 5 của hợp đồng này.

Điều 5: Chuyển nợ quá hạn

1. Đối với nợ gốc :

- Đến kỳ hạn trả nợ gốc trong thời hạn cho vay đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng này, nếu Bên vay không trả đúng hạn số nợ gốc phải trả của kỳ hạn đó và không được Ngân hàng chấp nhận điều chỉnh kỳ hạn trả nợ gốc thì Ngân hàng chuyển toàn bộ số dư nợ gốc thực tế còn lại của Hợp đồng tín dụng này sang nợ quá hạn và áp dụng lãi suất nợ quá hạn đối với phần dư nợ gốc của kỳ hạn mà Bên vay không trả đúng hạn. Khi Bên vay đã trả hết số nợ gốc đến hạn phải trả thì Ngân hàng sẽ chuyển toàn bộ dư nợ gốc thực tế còn lại của Hợp đồng tín dụng này vào nợ trong hạn.
- **Đến thời điểm cuối cùng của thời hạn cho vay đã thỏa thuận trong Hợp đồng tín dụng này, nếu Bên vay không trả hết số nợ gốc phải trả đúng hạn và không được Ngân hàng chấp nhận gia hạn nợ gốc, thì Ngân hàng chuyển toàn bộ dư nợ gốc thực tế còn lại của Hợp đồng tín dụng này sang nợ quá hạn và áp dụng lãi suất nợ quá hạn đối với toàn bộ số dư nợ gốc đã chuyển sang nợ quá hạn.**

2. Đối với nợ lãi :

Đến hạn trả lãi mà Bên vay không trả hết số nợ lãi phải trả và không được Ngân hàng chấp nhận gia hạn nợ lãi, thì Ngân hàng chuyển toàn bộ số dư nợ gốc thực tế còn lại của Hợp đồng tín dụng này sang nợ quá hạn nhưng vẫn áp dụng lãi suất trong hạn. Khi Bên vay đã trả hết số nợ lãi quá hạn, thì Ngân hàng sẽ chuyển toàn bộ dư nợ gốc còn lại vào trong hạn.

Điều 6: Biện pháp bảo đảm tiền vay

1. Trong thời gian chờ Chủ đầu tư hoàn tất hồ sơ chủ quyền căn hộ cho Bên vay, Bên vay cam kết thế chấp cho Ngân hàng tài sản hình thành từ vốn vay theo Hợp đồng mua bán số được ký kết giữa Chủ đầu tư với Bên vay để bảo đảm cho nghĩa vụ trả nợ vay tại Ngân hàng; Khi Chủ đầu tư đã hoàn tất hồ sơ chủ quyền căn hộ và giao trực tiếp cho Ngân hàng thì Bên vay và Ngân hàng sẽ tiến hành ký kết Hợp đồng thế chấp chính thức, công chứng và đăng ký giao dịch bảo đảm theo quy định của pháp luật.
2. Phương thức xử lý tài sản bảo đảm thực hiện theo quy định tại Hợp đồng bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay và Hợp đồng thế chấp nêu trên. Trong trường hợp tài sản của Bên vay sau khi được xử lý nếu không đủ để thực hiện nghĩa vụ trả nợ, Bên vay phải tiếp tục thực hiện nghĩa vụ trả nợ đã cam kết.
3. Biện pháp xử lý tài sản bảo đảm: Khi Bên vay không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ trả nợ, Ngân hàng có quyền xử lý tài sản bảo đảm theo thỏa thuận trong Hợp đồng bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay, Hợp đồng tín dụng, Hợp đồng thế chấp đã ký và theo Nghị định số 163/2006/NĐ-CP của Chính phủ ngày 29/12/2006 về giao dịch bảo đảm tiền vay và các quy định pháp luật hiện hành.
Trường hợp Chủ đầu tư chưa hoàn tất hồ sơ chủ quyền căn hộ và giao trực tiếp cho Ngân hàng, Bên vay và Ngân hàng chưa tiến hành ký kết Hợp đồng thế chấp chính thức, công chứng và đăng ký giao dịch bảo đảm theo quy định của pháp luật mà Bên vay vi phạm hợp đồng tín dụng thì việc xử lý tài sản bảo đảm để thu hồi nợ thực hiện theo thỏa thuận tại Hợp đồng thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay được ký giữa Bên vay, Ngân hàng và Chủ đầu tư.

Điều 7: Quyền và nghĩa vụ của Bên vay

- 1. Bên vay mua bảo hiểm hỏa hoạn hoặc mọi rủi ro cho căn nhà thế chấp trong suốt thời gian của hợp đồng tín dụng. Người thụ hưởng hợp đồng bảo hiểm là Ngân hàng, giá trị bảo hiểm tối thiểu bằng dư nợ vay tại Ngân hàng. Công ty bảo hiểm do Ngân hàng giới thiệu và giấy tờ bảo hiểm do Ngân hàng giữ.***
- Chấp hành những quy định của pháp luật liên quan đến tín dụng, bảo đảm tiền vay.
- Việc sửa chữa làm thay đổi hiện trạng hoặc cho thuê, cho mượn, chuyển nhượng, cho, tặng, góp vốn, thế chấp một phần hoặc toàn bộ căn hộ được đầu tư bằng vốn vay của Ngân hàng thì phải được sự chấp thuận của Ngân hàng.
- Chịu trách nhiệm trước pháp luật về việc sử dụng vốn vay đúng mục đích, có hiệu quả; Cung cấp các chứng từ chứng minh việc sử dụng vốn vay và tạo điều kiện cho Ngân hàng kiểm tra, giám sát quá trình sử dụng vốn theo yêu cầu của Ngân hàng.
- Trả nợ gốc và lãi vay đầy đủ, đúng hạn.
- Đối chiếu nợ gốc, lãi vay theo yêu cầu của Ngân hàng (nếu có).

Điều 8: Quyền và nghĩa vụ của Ngân hàng

- Cung ứng vốn vay theo yêu cầu của Bên vay đã ghi trong hợp đồng này.
- Mở một tài khoản tiền vay cho Bên vay để hạch toán việc rút tiền vay và trả nợ vay.
- Có trách nhiệm và có quyền kiểm tra, giám sát quá trình vay vốn, sử dụng vốn vay và trả nợ của khách hàng.
- Ngân hàng có quyền đình chỉ cho vay, xử lý tài sản bảo đảm và thu nợ trước hạn trong các trường hợp sau đây:
 - Bên vay sử dụng vốn vay không đúng mục đích;
 - Bên vay cung cấp thông tin sai sự thật về việc sử dụng vốn vay và tình hình tài chính Bên vay;
 - Tình hình tài chính của Bên vay đe dọa nghiêm trọng đến khả năng trả nợ của Ngân hàng;
 - Bên vay không thực hiện hoặc thực hiện không đúng, không đầy đủ các biện pháp bảo đảm bằng tài sản theo yêu cầu của Ngân hàng như quy định tại điều 6 của Hợp đồng này;
 - Khi giá trị tài sản bảo đảm giảm vì bất cứ lý do nào và không còn đủ giá trị để đảm bảo nghĩa vụ hoàn trả nợ vay mà Bên vay không có tài sản bảo đảm khác bổ sung, thay thế;
 - Khi có vụ kiện liên quan hoặc đe dọa đến tài sản của Bên vay dẫn đến khả năng ảnh hưởng việc trả nợ cho Ngân hàng.

Điều 9: Điều khoản chung

- 1. Thông báo: mọi thông báo và thư từ giao dịch giữa hai bên được gửi theo địa chỉ nêu trong hợp đồng này (trừ trường hợp đã có thông báo thay đổi địa chỉ khác bằng văn bản) và được lập thành văn bản có chữ ký của người có thẩm quyền; nếu được chuyển bằng bưu điện thì ngày gửi đi được coi là ngày theo dấu xác nhận của bưu điện cơ sở nơi chuyển. Bên nhận coi như đã nhận được nếu được chuyển tới địa chỉ nơi nhận trong thời gian từ 7 giờ 30 phút đến 16 giờ***

- 30 phút trong những ngày làm việc; nếu chuyển trực tiếp thì việc nhận coi như được thực hiện khi ký nhận với bộ phận hành chính văn thư của bên nhận.
2. Xử lý vi phạm hợp đồng: Trong thời gian hiệu lực của hợp đồng này, nếu một bên phát hiện bên kia vi phạm hợp đồng thì thông báo bằng văn bản cho bên kia biết và yêu cầu khắc phục các vi phạm đó. Hết thời hạn ghi trong thông báo mà bên kia không khắc phục được thì bên yêu cầu được quyền áp dụng các biện pháp cần thiết để bảo vệ quyền lợi của mình theo hợp đồng này.
 3. Sửa đổi, bổ sung hợp đồng: Việc sửa đổi, bổ sung các điều khoản của hợp đồng này phải được cả hai bên thỏa thuận bằng văn bản do đại diện có thẩm quyền của hai bên ký; những sửa đổi, bổ sung đó có hiệu lực thay thế, bổ sung các điều khoản tương ứng trong hợp đồng.
 4. Giải quyết tranh chấp: Mọi bất đồng phát sinh trong thời gian thực hiện hợp đồng được giải quyết trên cơ sở thương lượng bình đẳng giữa hai bên. Trường hợp không tự thương lượng được thì các bên đưa ra tòa án có thẩm quyền giải quyết. Quyết định của tòa án có hiệu lực bắt buộc đối với các bên theo quy định của pháp luật.

Điều 10: Hiệu lực của hợp đồng

Hợp đồng này có hiệu lực từ ngày ký và kết thúc khi Bên vay trả xong gốc, lãi, lãi phạt quá hạn phát sinh từ hợp đồng tín dụng này.

Các văn bản, tài liệu liên quan đến Hợp đồng này là một bộ phận kèm theo có giá trị pháp lý theo Hợp đồng.

Sau khi Bên vay trả hết nợ (gốc, lãi, lãi quá hạn), hợp đồng này coi như được thanh lý.

Hợp đồng này được lập thành 03 bản chính có giá trị pháp lý ngang nhau, Ngân hàng giữ 02 bản, Bên vay giữ 01 bản.

BÊN VAY

ĐẠI DIỆN NGÂN HÀNG

(Ký tên, ghi rõ họ và tên)

(Họ tên, chức vụ, ký, đóng dấu)

Phụ lục 5: **Mẫu hợp đồng thế chấp bằng tài sản hình thành từ vốn vay**

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

HỢP ĐỒNG THẾ CHẤP TÀI SẢN HÌNH THÀNH TỪ VỐN VAY

Số đăng ký tại/TC-.....

NH:

Hợp đồng thế chấp này được lập vào ngày [] tháng [] năm [] giữa các bên sau đây:

BÊN THẾ CHẤP :

Ông :

CMND số : **Cấp ngày:**...../...../.....**tại**

Địa chỉ thường trú :
.....

Bà :

CMND số : **Cấp ngày:**...../...../.....**tại**

Địa chỉ thường trú :
.....

Điện thoại :

(Sau đây gọi là Bên thế chấp).

BÊN NHẬN THẾ CHẤP : NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM - CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Địa chỉ đăng ký : 134 Nguyễn Công Trứ, Phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh.

Điện thoại : 8290410 **Fax:** 9141577

Đại diện : **Chức vụ:** Giám đốc làm đại diện.

(Sau đây gọi là Ngân hàng)

CHỦ ĐÀU TƯ: **CÔNG TY**

Địa chỉ đăng ký :
.....

Giấy đăng ký kinh doanh số: **do** **cấp** ngày
...../...../.....

Số điện thoại : **Fax:**

Do Ông/Bà : **Chức vụ:** Giám đốc làm đại diện.

(Sau đây gọi tắt là Chủ đầu tư)

CƠ SỞ KẾT LẬP HỢP ĐỒNG:

Các quan hệ trong hợp đồng này được điều chỉnh và cho phép bởi các văn bản pháp luật và các văn bản sau:

1. Các văn bản pháp luật:
 - Luật các Tổ chức tín dụng ngày 12/12/1997 (đã được sửa đổi, bổ sung ngày 15/6/2004);
 - Bộ luật dân sự của nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam ngày 14/6/2005;
 - Nghị định số 163/2006/NĐ-CP ngày 29/12/2006 của Chính phủ về giao dịch bảo đảm;
 - **Các văn bản quy phạm pháp luật khác có liên quan.**
2. Hợp đồng tín dụng số ngày .../.../..... được ký giữa Ngân hàng và Bên thế chấp (Sau đây gọi là hợp đồng tín dụng).
3. Hợp đồng mua bán số ngày .../.../..... giữa Bên thế chấp và Chủ đầu tư (Sau đây gọi là hợp đồng mua bán căn hộ).

Căn cứ:

- Hợp đồng tín dụng số ngày .../.../..... được ký giữa Bên thế chấp và Ngân hàng, theo đó, Ngân hàng cam kết cho Bên thế chấp vay tổng số tiền là đồng để bổ sung vốn mua căn nhà (Sau đây gọi là căn hộ) mà Chủ đầu tư của dự án được sở hữu và chuyển nhượng cho Bên thế chấp theo các điều khoản và điều kiện của hợp đồng mua bán.
- Để bảo đảm cho việc thực hiện đúng hạn và đầy đủ các nghĩa vụ của Bên thế chấp đối với Ngân hàng, Bên thế chấp đã cam kết thế chấp căn hộ là tài sản hình thành từ vốn vay theo hợp đồng tín dụng cho Ngân hàng.

Do vậy, nay các Bên thỏa thuận như sau:

ĐIỀU 1

TÀI SẢN THẾ CHẤP

1. Tài sản thế chấp: là căn hộ (bao gồm quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở) số theo hợp đồng mua bán căn hộ ký giữa Bên thế chấp và Chủ đầu tư.
2. Tổng giá trị tài sản thế chấp tạm tính là
(Bằng chữ:).
3. Số tiền vay có tài sản bảo đảm tối đa:
(Bằng chữ:).
4. Trường hợp ngoài nguồn vốn vay của Ngân hàng mà Bên thế chấp còn sử dụng các nguồn tài chính của chính mình để đầu tư vào tài sản thế chấp nêu tại Khoản 1 Điều này thì toàn bộ giá trị tài sản do chính Bên thế chấp đầu tư cũng thuộc Tài sản thế chấp.

ĐIỀU 2

PHẠM VI BẢO ĐẢM THỰC HIỆN NGHĨA VỤ CỦA TÀI SẢN THẾ CHẤP

Bên thế chấp đồng ý thế chấp toàn bộ tài sản nêu tại Điều 1 hợp đồng này để bảo đảm thực hiện toàn bộ nghĩa vụ phát sinh theo hợp đồng tín dụng số..... ngày/...../..... được ký giữa Ngân hàng và Bên thế chấp, bao gồm nhưng không giới hạn các nghĩa vụ sau:

- (i) Nợ gốc
- (ii) Nợ lãi
- (iii) Lãi phạt quá hạn..
- (iv) Phí
- (v) Khoản phạt
- (vi) Khoản bồi thường thiệt hại (nếu có) theo hợp đồng tín dụng nêu trên.

ĐIỀU 3

THỜI HẠN THẾ CHẤP TÀI SẢN

Việc thế chấp theo hợp đồng này sẽ có hiệu lực cho đến khi tất cả các nghĩa vụ của Bên thế chấp với tư cách là Bên vay theo hợp đồng tín dụng số..... ngày/...../..... chấm dứt, hoặc Bên thế chấp đã có biện pháp bảo đảm thay thế theo quy định tại Điều 10 Hợp đồng này, hoặc tài sản thế chấp đã được xử lý.

ĐIỀU 4

CAM ĐOAN CỦA BÊN THẾ CHẤP

1. Bên thế chấp có đủ thẩm quyền ký kết và thực hiện các điều khoản và điều kiện của hợp đồng này.
2. Những thông tin về nhân thân, về tài sản thế chấp ghi trong hợp đồng này là đúng sự thật.
3. Việc giao kết hợp đồng này hoàn toàn tự nguyện, không bị lừa dối, không bị ép buộc.
4. Tài sản thế chấp nêu tại Điều 1 hợp đồng này hình thành từ nguồn vốn vay Ngân hàng hoàn toàn thuộc quyền sở hữu, sử dụng, quản lý hợp pháp của Bên thế chấp và theo quy định của pháp luật Bên thế chấp có toàn quyền sử dụng để thế chấp bảo đảm thực hiện nghĩa vụ cho Ngân hàng.
5. Tuân thủ quy định pháp luật và các quy định trong hợp đồng này.

ĐIỀU 5

QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA BÊN THẾ CHẤP

1. Được khai thác công dụng, hưởng hoa lợi, lợi tức từ tài sản thế chấp.
2. Thông báo cho Ngân hàng về tình trạng tài sản thế chấp trong quá trình khai thác, sử dụng; tạo điều kiện cho Ngân hàng thực hiện quyền kiểm tra, giám sát quá trình hình thành tài sản thế chấp, định giá lại tài sản thế chấp; phối hợp với Ngân hàng ký hợp đồng thế chấp chính thức sau khi tài sản thế chấp đã hình thành và Ngân hàng đã nhận được bản chính giấy chứng nhận quyền sở hữu căn hộ.
3. Cùng với Chủ đầu tư giao lại cho Ngân hàng toàn bộ giấy tờ gốc chứng nhận quyền sở hữu, sử dụng, quản lý tài sản thế chấp và các giấy tờ khác liên quan đến tài sản thế chấp sau khi đã hoàn tất các thủ tục về đăng ký quyền sở hữu, sử dụng.
4. Không được bán, trao đổi, chuyển nhượng, chuyển đổi, cho, tặng, cho thuê, cho mượn, góp vốn hoặc dùng tài sản thế chấp để bảo đảm cho nghĩa vụ khác khi chưa có biện pháp bảo đảm khác thay thế và chưa được Ngân hàng đồng ý bằng văn bản.
5. Cùng Ngân hàng thực hiện các thủ tục thế chấp, công chứng và đăng ký giao dịch bảo đảm sau khi tài sản thế chấp hình thành và Bên thế chấp được cấp giấy chứng nhận quyền sở hữu căn hộ. Mọi chi phí để thực hiện việc công chứng, chứng thực, đăng ký và các chi phí khác liên quan đến xử lý tài sản thế chấp (nếu có) do Bên thế chấp chịu.
6. Trong thời gian hợp đồng này còn hiệu lực và Bên thế chấp còn dư nợ tại Ngân hàng, Bên thế chấp phải bảo quản, giữ gìn tài sản thế chấp; áp dụng các biện pháp cần thiết để bảo toàn giá trị tài sản thế chấp trong trường hợp tài sản thế chấp có nguy cơ bị hư hỏng do khai thác, sử dụng, kể cả việc ngừng khai thác, sử dụng tài sản thế chấp. Trường hợp tài sản thế chấp bị hư hỏng/giảm sút giá trị không do hao mòn tự nhiên thì phải thông báo cho Ngân hàng biết, đồng thời sửa chữa khôi phục giá trị, bổ sung tài sản bảo đảm khác và/hoặc trả nợ trước hạn cho Ngân hàng.
7. Không thay đổi, sửa chữa cấu hình và các bộ phận của tài sản thế chấp, làm giảm sút giá trị Tài sản đã thế chấp. Việc sửa chữa lớn phải thông báo cho Ngân hàng biết và phải được Ngân hàng đồng ý bằng văn bản.
8. Mua bảo hiểm cháy nổ hoặc mọi rủi ro cho tài sản thế chấp trong suốt thời gian hiệu lực của hợp đồng tín dụng. Quyền thụ hưởng tiền bồi thường bảo hiểm thuộc về Ngân hàng và giấy tờ bảo hiểm do Ngân hàng giữ.
9. Giao tài sản thế chấp cho Ngân hàng để xử lý trong trường hợp Bên thế chấp vi phạm hợp đồng tín dụng và hợp đồng này.
10. Nhận lại các giấy tờ gốc chứng nhận về quyền sở hữu, sử dụng, quản lý tài sản thế chấp sau khi đã thực hiện xong nghĩa vụ của mình đối với Ngân hàng hoặc khi có tài sản bảo đảm khác thay thế và được Ngân hàng chấp thuận.
11. Yêu cầu Ngân hàng bồi thường thiệt hại nếu làm mất, hư hỏng các giấy tờ về tài sản thế chấp.

ĐIỀU 6

QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA NGÂN HÀNG

1. Có quyền giám sát, kiểm tra về quá trình hình thành tài sản nhưng không được

cản trở hoặc gây khó khăn cho việc hình thành tài sản.

2. Yêu cầu Bên thế chấp, Chủ đầu tư cung cấp các thông tin để kiểm tra, giám sát việc sử dụng, khai thác tài sản thế chấp, giữ các giấy tờ chứng nhận quyền sở hữu, sử dụng, quản lý tài sản thế chấp và các giấy tờ khác liên quan đến tài sản thế chấp.
3. Yêu cầu Bên thế chấp áp dụng các biện pháp cần thiết để bảo toàn giá trị tài sản thế chấp, kể cả việc ngừng khai thác, sử dụng tài sản thế chấp trong trường hợp tài sản thế chấp có nguy cơ bị hư hỏng do khai thác, sử dụng.
4. Trong trường hợp phát hiện Bên thế chấp vi phạm các điều khoản nêu tại hợp đồng tín dụng, không trả nợ hoặc trả nợ không đầy đủ cho Ngân hàng hoặc vi phạm các điều khoản trong hợp đồng này thì Ngân hàng có quyền yêu cầu Bên thế chấp trả nợ trước hạn và/hoặc xử lý tài sản thế chấp theo quy định của pháp luật để thu hồi nợ hoặc yêu cầu Chủ đầu tư phối hợp với Ngân hàng xử lý tài sản thế chấp theo phương thức sau: Trường hợp Chủ đầu tư chưa bàn giao căn hộ cho khách hàng và/hoặc chưa hoàn tất thủ tục xin cấp giấy chứng nhận quyền sở hữu căn hộ, nếu khách hàng vi phạm hợp đồng tín dụng đã ký với Ngân hàng thì Chủ đầu tư xử lý theo hướng đình chỉ hợp đồng đặt mua căn hộ đã ký với khách hàng, thu hồi và bán lại căn hộ cho người khác và thanh toán cho Ngân hàng số tiền mà khách hàng còn nợ bao gồm nợ gốc, lãi và phí (nếu có). Việc thanh toán tiền bán lại căn hộ phải được thực hiện thông qua Ngân hàng.
5. Yêu cầu cơ quan Nhà nước có thẩm quyền và Chủ đầu tư tạm thời đình chỉ việc làm thủ tục chuyển quyền sở hữu, quyền sử dụng tài sản thế chấp cho người khác nếu Bên thế chấp chuyển quyền sở hữu, quyền sử dụng tài sản thế chấp khi chưa được Ngân hàng chấp thuận hoặc trái với chấp thuận của Ngân hàng.
6. Giao lại cho Bên thế chấp toàn bộ giấy tờ chứng nhận quyền sở hữu, sử dụng, quản lý tài sản thế chấp và các giấy tờ khác liên quan đã nhận, sau khi Bên thế chấp đã thực hiện đầy đủ nghĩa vụ của mình theo hợp đồng tín dụng; hoặc thay đổi tài sản thế chấp bằng biện pháp bảo đảm khác và các Bên đã làm thủ tục giải trừ thế chấp.

ĐIỀU 7

QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CHỦ ĐẦU TƯ

1. Không được chuyển tên trên hợp đồng mua bán căn hộ cho người khác hoặc dùng căn hộ này để bán, trao đổi, chuyển nhượng, cho tặng, cho mượn, cho thuê hoặc bảo đảm cho bất kỳ nghĩa vụ nào khác trong thời gian Bên thế chấp còn dư nợ tại Ngân hàng và chưa có ý kiến chấp thuận bằng văn bản của Ngân hàng.
2. Giao lại trực tiếp cho Ngân hàng giấy chứng nhận quyền sở hữu căn hộ (ngay sau khi Chủ đầu tư hoàn tất thủ tục xin cấp giấy chứng nhận quyền sở hữu căn hộ cho Bên thế chấp) và toàn bộ bản chính giấy tờ liên quan đến tài sản bảo đảm (biên bản bàn giao căn hộ và các thỏa thuận khác giữa Bên thế chấp và Chủ đầu tư).
3. Đình chỉ hợp đồng mua bán căn hộ và bán lại căn hộ cho người khác để thanh toán cho số tiền Bên thế chấp còn nợ Ngân hàng hoặc phối hợp với Ngân hàng

thu hồi và phát mãi căn hộ hoặc mua lại căn hộ để Ngân hàng thu hồi nợ khi Bên thế chấp vi phạm Hợp đồng tín dụng, không trả nợ hoặc trả không đầy đủ cho Ngân hàng.

ĐIỀU 8

BÀN GIAO GIẤY TỜ TÀI SẢN THẾ CHẤP VÀ KÝ HỢP ĐỒNG THẾ CHẤP CHÍNH THỨC

1. Ngay sau khi ký kết hợp đồng này, Bên thế chấp phải bàn giao cho Ngân hàng toàn bộ hồ sơ, giấy tờ liên quan đến tài sản thế chấp tại trụ sở Ngân hàng như đã mô tả tại phần giới thiệu các bên. Việc bàn giao phải được lập thành biên bản theo mẫu của Ngân hàng. Biên bản này là một phần không tách rời hợp đồng này và có giá trị theo hợp đồng.
2. Sau khi tài sản thế chấp đã hình thành và Chủ đầu tư đã giao bản chính giấy chứng nhận quyền sở hữu căn hộ cho Ngân hàng thì Bên thế chấp và Ngân hàng sẽ tiến hành ký hợp đồng thế chấp chính thức để xác định rõ tài sản thế chấp, mô tả đặc điểm và giá trị tài sản thế chấp sau khi đã được hình thành.
3. Việc đăng ký thế chấp (bao gồm công chứng và đăng ký giao dịch bảo đảm) tại cơ quan có thẩm quyền theo quy định của pháp luật do Ngân hàng thực hiện.
4. Lệ phí liên quan đến việc thế chấp (bao gồm phí công chứng, phí đăng ký giao dịch bảo đảm và xóa đăng ký giao dịch bảo đảm) do Bên thế chấp chịu trách nhiệm nộp.

ĐIỀU 9

XỬ LÝ TÀI SẢN THẾ CHẤP

1. Các trường hợp xử lý tài sản thế chấp:
 - Đến hạn thực hiện nghĩa vụ trả nợ theo hợp đồng tín dụng mà Bên thế chấp không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ trả nợ đã thỏa thuận;
 - Bên thế chấp vi phạm nghĩa vụ của mình theo hợp đồng tín dụng, hợp đồng này dẫn đến việc phải thực hiện nghĩa vụ trả nợ trước hạn;
 - Tài sản thế chấp phải được xử lý để Bên thế chấp thực hiện nghĩa vụ khác theo quy định của pháp luật;
 - Các trường hợp khác do pháp luật quy định.
2. Trường hợp phải xử lý tài sản thế chấp để thu hồi nợ gốc, lãi và phí (nếu có) theo khoản 1 Điều này, Ngân hàng được lựa chọn thực hiện theo một trong các cách như sau:
 - Trường hợp Chủ đầu tư chưa bàn giao căn hộ cho Bên thế chấp và/hoặc chưa hoàn tất thủ tục xin cấp giấy chứng nhận quyền sở hữu căn hộ, Ngân hàng có quyền yêu cầu Chủ đầu tư đình chỉ hợp đồng mua bán căn hộ, thu hồi và bán lại căn hộ cho người khác và thanh toán cho Ngân hàng số tiền mà Bên thế chấp còn nợ (bao gồm nợ gốc, lãi và phí - nếu có) mà Bên thế chấp không được có bất kỳ hành vi nào cản trở, khiếu nại.
 - Trường hợp Chủ đầu tư đã bàn giao căn hộ cho Bên thế chấp và/hoặc đã hoàn tất thủ tục xin cấp giấy chứng nhận quyền sở hữu căn hộ thì:
 - Bên thế chấp có trách nhiệm bàn giao căn hộ trống cho Ngân hàng để bán thu hồi nợ trong thời hạn 15 (mười lăm) ngày kể từ ngày Ngân hàng có văn bản thông báo. Quá thời hạn này, Ngân hàng được quyền cưỡng chế để thu hồi căn hộ và có quyền yêu cầu các cơ quan chính quyền hay các

cơ quan bảo vệ pháp luật hỗ trợ (nếu cần thiết). Nếu Bên thế chấp chậm trễ giao căn hộ cho Ngân hàng, Bên thế chấp bị phạt mỗi ngày 0,2% (không phẩy hai phần trăm) giá trị căn hộ.

- Ngân hàng có toàn quyền trực tiếp bán lại căn hộ hay ủy quyền cho người khác bán để thu hồi nợ mà Bên thế chấp không được có bất kỳ hành vi nào cản trở, khiếu nại. Giá bán căn hộ bằng giá mua trên hợp đồng mua bán căn hộ mà Bên thế chấp đã ký với Chủ đầu tư trước đây trừ khấu hao theo mức 10% (mười phần trăm)/01 (một) năm sử dụng, tính từ ngày Bên thế chấp nhận bàn giao căn hộ từ Chủ đầu tư.
- Nếu vì bất kỳ lý do gì mà Ngân hàng không thể bán căn hộ theo mức giá nêu trên, Ngân hàng có toàn quyền ủy quyền cho một tổ chức có chức năng thẩm định lại giá trị căn hộ và bán đấu giá để thu hồi nợ và Bên thế chấp không được có bất kỳ hành vi nào cản trở, khiếu nại.
- Ngoài ra, Ngân hàng cũng có quyền lựa chọn các phương thức xử lý tài sản bảo đảm nợ khác theo quy định của pháp luật tại thời điểm xử lý.

ĐIỀU 10

XỬ LÝ TIỀN BÁN TÀI SẢN THẾ CHẤP

1. Toàn bộ tiền đặt cọc của người mua và tiền thu được từ việc xử lý tài sản thế chấp được chuyển vào tài khoản tiền gửi phong toả mở tại Ngân hàng.
2. Tiền bán tài sản thế chấp dùng để thanh toán theo thứ tự sau: các chi phí bảo quản, chi phí xử lý tài sản thế chấp và các chi phí cần thiết khác có liên quan đến việc xử lý tài sản thế chấp; thanh toán theo thứ tự trả nợ gốc, lãi vay, lãi phạt, phí, tiền bồi thường thiệt hại (nếu có) cho Ngân hàng.
3. Nếu tiền xử lý tài sản thế chấp sau khi thanh toán theo Khoản 2 Điều này còn thiếu thì Bên thế chấp vẫn phải tiếp tục thực hiện nghĩa vụ trả nợ theo hợp đồng tín dụng đối với các khoản nợ chưa được thanh toán; nếu còn thừa Ngân hàng được phép giữ lại để thanh toán các khoản nợ đến hạn, sắp đến hạn hoặc đã quá hạn khác của Bên thế chấp tại Ngân hàng, nếu không có nghĩa vụ nào khác phải thanh toán thì Ngân hàng sẽ chuyển trả cho Bên thế chấp.

ĐIỀU 11

THAY ĐỔI VỀ BẢO ĐẢM

Bên thế chấp có thể thay đổi tài sản thế chấp tại Điều 2 Hợp đồng này bằng tài sản bảo đảm khác hoặc hình thức bảo đảm khác (cầm cố, bảo lãnh) nếu việc thay đổi đó vẫn đảm bảo nghĩa vụ hoàn trả nợ Ngân hàng. Mọi trường hợp thay đổi phải được Ngân hàng chấp thuận. Trường hợp này, Ngân hàng và Bên thế chấp sẽ ký kết hợp đồng mới hoặc hợp đồng bổ sung.

ĐIỀU 12

CÁC ĐIỀU KHOẢN CHUNG

1. Thông báo: Mọi thông báo và thư từ giao dịch giữa các bên được gửi theo địa chỉ nêu trong hợp đồng này (trừ trường hợp đã có thông báo thay đổi địa chỉ khác bằng văn bản) và được lập thành văn bản và có chữ ký của người có thẩm quyền; nếu được chuyển bằng bưu điện thì ngày gửi đi được coi là ngày theo dấu xác nhận của bưu điện cơ sở nơi chuyển. Bên nhận coi như đã nhận được nếu được chuyển tới địa chỉ nơi nhận trong thời gian từ 7h30 đến 16h30 trong những ngày làm việc; nếu chuyển trực tiếp thì việc nhận coi như được thực hiện khi ký nhận với bộ phận hành chính văn thư của bên nhận.
2. Xử lý vi phạm hợp đồng: Trong thời gian hiệu lực của hợp đồng này, nếu một bên phát hiện bên kia vi phạm hợp đồng, thì thông báo cho bên kia biết và yêu cầu khắc phục các vi phạm đó. Hết thời hạn ghi trong thông báo mà bên kia không khắc phục được thì bên yêu cầu được quyền áp dụng các biện pháp cần thiết để bảo vệ quyền lợi của mình liên quan đến hợp đồng này.
3. Sửa đổi, bổ sung hợp đồng: Việc sửa đổi, bổ sung các điều khoản của hợp đồng này phải được các bên bên thoả thuận bằng văn bản (Biên bản bổ sung, sửa đổi hợp đồng) do đại diện có thẩm quyền của các bên ký; những sửa đổi, bổ sung đó có hiệu lực thay thế, bổ sung điều khoản tương ứng trong hợp đồng.
4. Luật áp dụng: hợp đồng này được lập và chịu sự điều chỉnh bởi pháp luật của nước CHXHCN Việt Nam.
5. Trong quá trình thực hiện hợp đồng này, nếu phát sinh tranh chấp, các bên cùng nhau thương lượng giải quyết trên nguyên tắc tôn trọng quyền lợi của nhau; trong trường hợp không giải quyết được, thì một trong hai bên có quyền khởi kiện để yêu cầu Tòa án có thẩm quyền tại Việt Nam giải quyết theo quy định của pháp luật.

ĐIỀU 13
ĐIỀU KHOẢN CUỐI CÙNG

1. Hợp đồng này có hiệu lực thi hành kể từ ngày ký và kết thúc khi thời hạn thế chấp nêu tại Điều 3 Hợp đồng này chấm dứt.
2. Hợp đồng tín dụng được bảo đảm bằng hợp đồng này nếu vô hiệu không làm hợp đồng này vô hiệu. Các Bên vẫn phải nghiêm chỉnh thực hiện các nghĩa vụ đã cam kết tại hợp đồng này.
3. Trong trường hợp do có sự thay đổi về luật pháp, quy định hiện hành làm cho việc thế chấp tài sản nêu tại Điều 1 Hợp đồng này hoặc bất kỳ điều khoản nào trong hợp đồng này vô hiệu, thì hợp đồng này vẫn có hiệu lực với những điều khoản còn lại. Bên thế chấp phải có biện pháp bảo đảm thay thế khi có yêu cầu của Ngân hàng.
4. **Trường hợp Chính phủ, Ngân hàng nhà nước Việt Nam có các qui định khác với các qui định trong hợp đồng này và chế tài các Bên tham gia ký kết hợp đồng phải thực hiện thì các Bên tự động thực hiện theo các qui định của các cơ quan nêu trên mà không nhất thiết phải ký phụ lục, biên bản điều chỉnh bổ sung hợp đồng này.**
5. Các văn bản, tài liệu liên quan đến hợp đồng này là bộ phận kèm theo và có giá trị pháp lý theo hợp đồng.
6. Hợp đồng này được lập thành 04 bản chính bằng tiếng Việt có giá trị pháp lý như nhau: Ngân hàng giữ 02 bản, Bên thế chấp giữ 01 bản, Chủ đầu tư giữ 01 bản.
7. Việc giao kết hợp đồng này hoàn toàn tự nguyện, không bị lừa dối hoặc ép buộc; Các bên công nhận đã hiểu rõ quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp của mình, ý nghĩa và hậu quả pháp lý của việc giao kết hợp đồng này.

ĐẠI DIỆN BÊN THẾ CHẤP

(Ký, ghi rõ họ tên)

ĐẠI DIỆN NGÂN HÀNG

(Họ tên, chức vụ, ký, đóng dấu)

ĐẠI DIỆN CHỦ ĐẦU TƯ

(Họ tên, chức vụ, ký, đóng dấu)