

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG**



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG NAM Á - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG - PGD NÚI THÀNH

Giáo viên hướng dẫn	: ThS. Trần Thị Yên Vinh
Sinh viên thực hiện	: Hà Thanh Tâm
Khóa học	: 2020 – 2024
Lớp	: 20NH

Đà Nẵng, tháng 5 năm 2024

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG**



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG NAM Á - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG - PGD NÚI THÀNH

Giáo viên hướng dẫn : ThS. Trần Thị Yên Vinh
Sinh viên thực hiện : Hà Thanh Tâm
Khóa học : 2020 – 2024
Lớp : 20NH

Đà Nẵng, tháng 5 năm 2024

Đà Nẵng, ngày 27 tháng 5 năm 2024

GIAO NHIỆM VỤ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Năm học : 2023-2024

1. Thông tin tác giả thực hiện:

- Họ tên sinh viên : Hà Thanh Tâm
- Ngành học : Tài Chính - Ngân Hàng
- Trình độ đào tạo : Đại Học
- Khóa học : 2020 – 2024

2. Tên đề tài đồ án tốt nghiệp, khóa luận tốt nghiệp:

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG TMCP
ĐÔNG NAM Á - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG - PGD NÚI THÀNH.

3. Các số liệu ban đầu để làm khóa luận:

- Số liệu về tình hình huy động vốn tại NHTMCP Đông Nam Á CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành trong giai đoạn 2021-2023.
- Số liệu về tình hình cho vay tại NHTMCP Đông Nam Á CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành trong giai đoạn 2021-2023.
- Số liệu về tình hình hoạt động kinh doanh tại NHTMCP Đông Nam Á - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành trong giai đoạn 2021-2023.

4. Nội dung các phần thuyết minh và tính toán:

Gồm 3 phần:

- Thuyết minh về cơ sở lý luận về hoạt động cho vay của Ngân hàng Thương Mại.
- Thuyết minh, tính toán về tình hình huy động vốn, tình hình cho vay và kết quả hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021 -2023.
- Thuyết minh định hướng và giải pháp nhằm nâng cao hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành.

5. Các bảng biểu, biểu đồ và đồ thị:

Bảng biểu và hình vẽ xem tại danh mục các bảng biểu và biểu đồ của khóa luận.

6. Cán bộ hướng dẫn

Thạc sĩ. Trần Thị Yến Vinh, Khoa Kinh Tế, Ngành Tài chính - Ngân hàng, Trường Đại học Kiến Trúc Đà Nẵng.

7. Ngày giao nhiệm vụ làm khóa luận tốt nghiệp: 26/02/2024

8. Ngày sinh viên phải hoàn thành khóa luận tốt nghiệp: 27/05/2024

Sinh viên thực hiện

Giảng viên hướng dẫn

LỜI CẢM ƠN

Trước tiên em xin chân thành cảm ơn Ban giám hiệu Trường Đại học Kiến Trúc Đà Nẵng, toàn thể quý thầy cô Khoa Kinh Tế đã truyền đạt cho em nhiều kiến thức và kinh nghiệm, đó là hành trang quý báu để em vững bước vào đời.

Em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Giảng viên hướng dẫn Cô Ths. Trần Thị Yến Vinh đã tận tâm chỉ dẫn và giúp đỡ em trong suốt quá trình hoàn thành bài khóa luận tốt nghiệp.

Em cũng cảm ơn Ban lãnh đạo Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – PGD Núi Thành đã tạo điều kiện cho em học tập và cung cấp số liệu để em hoàn thành bài khóa luận. Và đặc biệt là em xin gửi lời cảm ơn đến các anh chị đã nhiệt tình hướng dẫn, giải đáp thắc mắc nhằm tạo điều kiện cho em thực hiện đề tài nghiên cứu của mình được tốt hơn.

Lời cuối cùng, em xin chúc các thầy cô Trường Đại Học Kiến Trúc Đà Nẵng, cùng Ban lãnh đạo và các anh chị trong Ngân hàng một lời chúc tốt đẹp và trang trọng nhất.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên thực hiện

Hà Thanh Tâm

NHẬN XÉT VÀ XÁC NHẬN CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP

1. Thông tin chung

- Họ và tên sinh viên : Hà Thanh Tâm
- MSSV : 2054020033
- Đơn vị thực tập : Ngân hàng TMCP Đông Nam Á - Chi nhánh Đà Nẵng –
PGD Núi Thành
- Vị trí thực tập : Phòng khách hàng cá nhân

2. Nhận xét của đơn vị về quá trình thực tập của sinh viên:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

XÁC NHẬN CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP

(Ký, ghi rõ Họ tên, Đóng dấu)

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	i
NHẬN XÉT VÀ XÁC NHẬN CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP	ii
NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN	iii
DANH SÁCH BẢNG BIỂU	viii
DANH SÁCH SƠ ĐỒ, BIỂU ĐỒ	ix
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	x
LỜI NÓI ĐẦU	xi
1. Lý do chọn đề tài.....	xi
2. Mục tiêu nghiên cứu.....	xii
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	xii
4. Phương pháp nghiên cứu.....	xii
5. Câu hỏi nghiên cứu	xii
6. Ý nghĩa của đề tài.....	xiii
7. Kết cấu khóa luận.....	xiii
CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.	1
1.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	1
1.1.1 Khái niệm Ngân hàng Thương mại.....	1
1.1.2 Chức năng và vai trò của Ngân hàng Thương Mại.....	1
1.1.2.1 Chức năng của Ngân hàng thương mại:	1
1.1.2.2 Vai trò của Ngân hàng Thương mại:.....	2
1.1.3 Các hoạt động chính của Ngân hàng Thương mại:.....	3
1.2 KHÁI QUÁT VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	4
1.2.1 Khái niệm về hoạt động cho vay của Ngân hàng Thương Mại.	4
1.2.2 Đặc điểm về hoạt động cho vay của Ngân hàng Thương Mại.....	5
1.2.3 Nguyên tắc cho vay của Ngân hàng Thương Mại.	5
1.2.4 Vai trò của hoạt động cho vay của Ngân hàng Thương Mại.....	6
1.2.5 Phân loại hoạt động cho vay	7
1.3 NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI...8	
1.3.1 Sự cần thiết của việc nâng cao hiệu quả cho vay của Ngân hàng Thương mại.8	
1.3.2 Quan điểm về nâng cao hiệu quả cho vay của Ngân hàng Thương mại.....9	
1.3.3 Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động cho vay của Ngân hàng Thương Mại.....10	
1.3.3.1 Chỉ tiêu phản ánh quy mô cho vay	10

1.3.3.2 Các chỉ tiêu về hiệu quả cho vay:	11
1.3.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động cho vay của Ngân hàng thương mại. 13	
1.3.4.1 Các yếu tố chủ quan:.....	13
1.3.4.2 Các yếu tố khách quan:	14
TÓM TẮT CHƯƠNG 1	16
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NH TMCP ĐÔNG NAM Á - CN ĐÀ NẴNG - PGD NÚI THÀNH GIAI ĐOẠN 2021-2023.....	17
2.1 TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG NAM Á - CN ĐÀ NẴNG - PGD NÚI THÀNH.....	17
2.1.1 Giới thiệu khái quát về NH TMCP Đông Nam Á (SeABank).....	17
2.1.2 Quá trình hình thành và phát triển của NH TMCP SeABank – CN Đà Nẵng – PGD Núi Thành.....	19
2.1.3 Chức năng, nhiệm vụ của SeABank – PGD Núi Thành.	20
2.1.4 Cơ cấu tổ chức và nhiệm vụ của các phòng ban	21
2.1.4.1 Sơ đồ cơ cấu tổ chức	21
2.1.4.2 Chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban.....	21
2.1.5 Các sản phẩm, dịch vụ tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành....	22
2.1.6 Tình hình hoạt động kinh doanh của NH TMCP Đông Nam Á - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành	23
2.1.6.1 Tình hình hoạt động huy động vốn của SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023.	23
2.1.6.2 Tình hình hoạt động cho vay của SeABank – CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023.	26
2.1.6.3 Kết quả hoạt động kinh doanh của SeABank – CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023.	29
2.2 CÁC SẢN PHẨM VÀ QUY TRÌNH CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG NAM Á – PGD NÚI THÀNH.....	33
2.2.1 Các sản phẩm cho vay.....	33
2.2.2 Quy trình cho vay.....	39
2.3 THỰC TRẠNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG NAM Á – CN ĐÀ NẴNG – PGD NÚI THÀNH.....	41
2.3.1 Quy mô cho vay tại NH TMCP Đông Nam Á – PGD Núi Thành.....	41
2.3.1.1 Số lượng khách hàng vay tại SeABank – PGD Núi Thành.....	41
2.3.1.2 Hệ thống kênh phân phối sản phẩm cho vay	42
2.3.1.3 Doanh số cho vay tại SeABank – PGD Núi Thành.....	43

2.3.1.4	Dư nợ cho vay tại SeaBank – PGD Núi Thành	45
2.3.2	Cơ cấu cho vay tại NH TMCP Đông Nam Á – PGD Núi Thành.....	46
2.3.2.1	Tình hình hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – CN Đà Nẵng – PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023 phân theo thời hạn cho vay	46
2.3.2.2	Tình hình hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – CN Đà Nẵng – PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023 phân theo mục đích sử dụng ..	51
2.3.2.3	Tình hình hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – CN Đà Nẵng – PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023 phân theo đối tượng cho vay..	55
2.3.2.4	Tình hình hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – CN Đà Nẵng – PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023 phân theo tài sản bảo đảm..	59
2.3.3	Phân tích các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả cho vay tại NH TMCP Đông Nam Á – PGD Núi Thành.....	62
2.3.3.1	Hệ số thu nợ tại SeAbank – PGD Núi Thành	62
2.3.3.2	Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu tại SeABank – PGD Núi Thành	63
2.3.3.3	Vòng quay vốn tín dụng tại SeABank – PGD Núi Thành	64
2.4	ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG NAM Á – CN ĐÀ NẴNG – PGD NÚI THÀNH.....	65
2.4.1	Kết quả đạt được	65
2.4.2	Hạn chế và nguyên nhân	67
TÓM TẮT CHƯƠNG 2		70
CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG NAM Á –CN ĐÀ NẴNG – PGD NÚI THÀNH GIAI ĐOẠN 2024-2026.....		71
3.1	ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG NAM Á.....	71
3.2	ĐỊNH HƯỚNG NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG NAM Á – CN ĐÀ NẴNG – PGD NÚI THÀNH	72
3.3	GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG NAM Á – PGD NÚI THÀNH TRONG GIAI ĐOẠN 2024-2026.....	73
3.3.1	Giải pháp nâng cao hoạt động cho vay tại NHTM Đông Nam Á – PGD Núi Thành	73
3.3.1.1	Nâng cao hệ thống công nghệ thông tin hiện đại	73
3.3.1.3	Tăng cường công tác thu hồi nợ	74
3.3.1.4	Tuyển thêm, đào tạo nâng cao trình độ, chuyên môn cán bộ tín dụng	76
3.3.1.5	Mở rộng kênh phân phối	77

3.3.1.6 Tăng cường hoạt động Marketing	77
3.3.2 Một số kiến nghị	78
3.3.2.1 Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước.....	78
3.3.2.2 Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Đông Nam Á	78
TÓM TẮT CHƯƠNG 3	79
KẾT LUẬN	79
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	81

DANH SÁCH BẢNG BIỂU

Bảng 2. 1 Tình hình hoạt động huy động vốn tại SeABank – CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023	24
Bảng 2. 2 Tình hình hoạt động cho vay tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021- 2023	26
Bảng 2. 3 Kết quả hoạt động kinh doanh tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021- 2023	30
Bảng 2. 4 Số lượng KH vay tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành	41
Bảng 2. 5 Doanh số cho vay tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành.....	43
Bảng 2. 6.Dư nợ cho vay tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023	45
Bảng 2. 7 Tình hình hoạt động cho vay theo thời hạn cho vay tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023	47
Bảng 2. 8 Tình hình hoạt động cho vay phân theo mục đích sử dụng tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành	51
Bảng 2. 9 Tình hình hoạt động cho vay phân theo đối tượng tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023	55
Bảng 2. 10 Tình hình hoạt động cho vay phân theo TSBĐ tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021- 2023	59
Bảng 2. 11 Hệ số thu nợ tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023	62
Bảng 2. 12 Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021- 2023	63
Bảng 2. 13 Vòng quay vốn tín dụng tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021- 2023	64

DANH SÁCH SƠ ĐỒ, BIỂU ĐỒ

Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức SeABank – PGD Núi Thành	21
Sơ đồ 2.2 Quy trình cho vay tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á - PGD Núi Thành	39
Biểu đồ 2.1 Doanh số cho vay tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành.....	44
Biểu đồ 2.2 Dư nợ cho vay tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành.....	Error!
Bookmark not defined.	
giai đoạn 2021- 2023	Error! Bookmark not defined.

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Diễn giải
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
NH TMCP	Ngân hàng Thương mại cổ phần
NH	Ngân hàng
TSBĐ	Tài sản bảo đảm
CN	Chi nhánh
PGD	Phòng giao dịch
SeABank	Ngân hàng Thương mại cổ phần Đông Nam Á
CBTD	Cán bộ tín dụng
KHDN	Khách hàng doanh nghiệp
KHCN	Khách hàng cá nhân
DSCV	Doanh số cho vay

LỜI NÓI ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong bối cảnh nền kinh tế mở cửa, đối mặt với cạnh tranh và sự hội nhập quốc tế của Việt Nam. Thu nhập của người dân cũng tăng lên và nhu cầu về đời sống của con người ngày càng cao và đa dạng hơn. Cho vay vẫn được xem là nghiệp vụ chiếm thị phần lớn và đem lại lợi nhuận nhiều nhất cho các tổ chức tín dụng và các Ngân hàng Thương mại.

Hoạt động cho vay không chỉ là cầu nối giữa nguồn vốn và nhu cầu tài chính, mà còn tạo điều kiện cho sự đa dạng hóa tài chính của khách hàng. Các sản phẩm và gói vay linh hoạt giúp cá nhân và doanh nghiệp thực hiện các dự án, mua sắm, và đầu tư một cách hiệu quả. Mặc dù hoạt động cho vay mang lại những cơ hội lớn, nhưng đồng thời cũng đối mặt với những thách thức trong quản lý rủi ro tín dụng.

Đà Nẵng, với vị trí chiến lược là trung tâm kinh tế, văn hóa và du lịch miền Trung, đang thu hút sự chú ý từ nhiều ngân hàng lớn. Môi trường kinh doanh sôi động, với sự phát triển nhanh chóng của nền kinh tế và du lịch, tạo ra một bối cảnh cạnh tranh mạnh mẽ. SeABank chi nhánh Đà Nẵng, mặc dù đã đạt được những thành tựu đáng chú ý, nhưng vẫn phải đối mặt với những thách thức trong việc mở rộng thị phần và kiểm soát nợ xấu.

Trong ngữ cảnh này, nghiên cứu và hiểu rõ về quản lý hoạt động tín dụng tại các chi nhánh ngân hàng trở nên ngày càng quan trọng, và chi nhánh Đà Nẵng của Ngân hàng Thương mại cổ phần Đông Nam Á (SeABank) không phải là một ngoại lệ. Do đó, việc nghiên cứu về quản lý tín dụng tại chi nhánh này không chỉ là yêu cầu của sự phát triển bền vững mà còn là một nhiệm vụ đặc biệt quan trọng, được đặt ra bởi Ban giám đốc SeABank Đà Nẵng để giải quyết những thách thức đang đặt ra.

Trong điều kiện khó khăn như vậy, Ngân hàng TMCP Đông Nam Á PGD - Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Núi Thành đã cố gắng đề ra các giải pháp nhằm quản lý chất lượng cho vay tại Ngân hàng mình. Tuy nhiên, sự phát triển này cũng đi kèm với những rủi ro tiềm ẩn, đòi hỏi sự quản lý tín dụng một cách chặt chẽ và hiệu quả cũng như sự cạnh tranh ngày một căng thẳng thì yêu cầu nâng cao chất lượng cho vay trở nên cấp bách hơn bao giờ hết. Đó chính là lí do em chọn đề tài ***"Giải pháp phát triển hoạt động cho vay tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đông Nam Á - Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Núi Thành"*** làm đề tài nghiên cứu cho bài khóa luận tốt nghiệp của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận về hoạt động cho vay tại Ngân hàng Thương Mại.
- Phân tích thực trạng cho vay tại NHTMCP Đông Nam Á - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành.
- Đề ra định hướng, giải pháp nâng cao hoạt động cho vay tại NHTMCP Đông Nam Á - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- **Đối tượng nghiên cứu:** Hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành.
- **Phạm vi nghiên cứu:** Các hoạt động có liên quan đến cho vay tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023.

4. Phương pháp nghiên cứu

- ❖ Để thực hiện mục đích nghiên cứu nói trên, khóa luận tốt nghiệp sẽ sử dụng kết hợp các phương pháp nghiên cứu như phân tích, tổng hợp :
 - + Giáo trình, tài liệu tham khảo.
 - + Các thông tin được thu thập từ sách, báo điện tử.
 - + Các dữ liệu thông tin và các báo cáo tài chính, báo cáo nội bộ của NH TMCP Đông Nam Á - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023.
- ❖ Phương pháp xử lý số liệu, thống kê :
 - Phân tích và đánh giá, sử dụng bảng số liệu, các biểu mẫu trong nghiên cứu để xử lý, phân tích và đánh giá các dữ liệu thu được.

5. Câu hỏi nghiên cứu

- Cho vay là gì? Nguyên tắc cho vay ? Đặc điểm của hoạt động cho vay ? Vai trò của hoạt động cho vay ? Các chỉ tiêu đo lường hoạt động cho vay?
- Thực trạng hoạt động cho vay tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đông Nam Á - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành hiện nay như thế nào?
- Các giải pháp cần thiết nào nhằm nâng cao hoạt động cho vay tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đông Nam Á - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành ?

6. Ý nghĩa của đề tài

Đề tài giúp tìm hiểu các cơ sở lý thuyết, quy trình cho vay nhằm đưa ra những biện pháp và nhận xét đóng góp cho việc nâng cao hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á - Chi nhánh Đà Nẵng - PGD Núi Thành.

7. Kết cấu khóa luận

Ngoài phần mở đầu, kết luận và tài liệu tham khảo, bài khóa luận gồm có 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay của Ngân hàng Thương mại.

Chương 2: Thực trạng về hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023

Chương 3: Giải pháp nâng cao hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành 2024-2026.

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.

1.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.

1.1.1 Khái niệm Ngân hàng Thương mại.

Ngân hàng là loại hình tổ chức tín dụng có thể được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng theo quy định của pháp luật. Theo tính chất và mục tiêu hoạt động, các loại hình ngân hàng bao gồm ngân hàng thương mại, ngân hàng chính sách, ngân hàng hợp tác xã.

Theo như Luật các tổ chức tín dụng Việt Nam 2017, Điều 4, Khoản 2, Ngân hàng Thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận.

Vậy Ngân hàng Thương mại được hiểu là doanh nghiệp được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của pháp luật nhằm mục tiêu lợi nhuận.

1.1.2 Chức năng và vai trò của Ngân hàng Thương Mại.

1.1.2.1 Chức năng của Ngân hàng thương mại:

- Chức năng trung gian tín dụng:

- Chức năng trung gian tín dụng có vai trò cực kỳ quan trọng trong việc kết nối giữa người có nhu cầu về vốn và những nguồn cung vốn. Ngân hàng thương mại không chỉ là nơi an toàn để lưu trữ tiền gửi của khách hàng, mà còn là nguồn cung cấp vốn cho cá nhân và doanh nghiệp. Trong quá trình này, họ trở thành một cầu nối tài chính, thu hút vốn từ các nhà đầu tư và cá nhân, sau đó cho vay lại cho những ai cần vốn để phát triển kinh doanh, mua sắm nhà cửa, hay đầu tư vào dự án mới.

- Thông qua chức năng trung gian tín dụng, ngân hàng thương mại thu hút tiền gửi từ khách hàng thông qua các sản phẩm tiền gửi như tài khoản tiết kiệm và tài khoản thanh toán. Sau đó, ngân hàng sử dụng các khoản tiền gửi này để cung cấp vốn cho cá nhân và doanh nghiệp thông qua việc cấp các loại hình vay như vay cá nhân, vay doanh nghiệp...

– Chức năng trung gian thanh toán:

- Ngân hàng thương mại không chỉ đóng vai trò quan trọng trong việc cung cấp vốn cho doanh nghiệp và cá nhân mà còn là điểm đến đáng tin cậy cho việc quản lý tài chính hàng ngày. Họ là thủ quỹ, sẵn sàng thực hiện các giao dịch thanh toán theo yêu cầu của khách hàng. Từ việc trích tiền từ tài khoản tiền gửi để thanh toán các hóa đơn hàng hóa, dịch vụ, đến việc nhập tiền từ các giao dịch bán hàng và các nguồn thu khác theo yêu cầu của họ.

- Qua sự chuyên nghiệp và tính linh hoạt, ngân hàng thương mại không chỉ giúp khách hàng quản lý tài chính hiệu quả mà còn giúp tăng cường sự thuận tiện và an toàn trong các giao dịch thanh toán. Với vai trò là thủ quỹ, họ đóng vai trò quan trọng trong việc duy trì sự mạnh mẽ và ổn định của hệ thống tài chính, góp phần vào sự phát triển bền vững của nền kinh tế.

– Chức năng tạo tiền:

- Tạo tiền là chức năng phản ánh rõ bản chất của Ngân hàng thương mại với mục tiêu tìm kiếm nguồn thu lợi nhuận. Mỗi nghiệp vụ kinh doanh trong hệ thống ngân hàng đều mang đặc tính riêng và cùng thực hiện chức năng tạo tiền cho ngân hàng và nền kinh tế. Khả năng tạo tiền của Ngân hàng thương mại đã đáp ứng được yêu cầu chi trả xã hội và thanh toán. Việc này góp phần gia tăng khối lượng tiền tệ phục vụ cho nhu cầu chu chuyển và phát triển kinh tế.

1.1.2.2 Vai trò của Ngân hàng Thương mại:

Cùng với sự phát triển đa dạng các nghiệp vụ kinh doanh, Ngân hàng thương mại ngày càng thực hiện nhiều vai trò mới để có thể duy trì khả năng cạnh tranh và đáp ứng nhu cầu của xã hội. Các ngân hàng ngày nay có những vai trò cơ bản sau:

- Thứ nhất, NHTM là trung gian tài chính, thực hiện vai trò điều chuyển các khoản tiết kiệm, chủ yếu từ hộ gia đình thành vốn tín dụng cho các tổ chức kinh doanh và các thành phần kinh tế khác để đầu tư vào nhà cửa thiết bị và các tài sản khác.

- Thứ hai, NHTM giữ vai trò là trung gian thanh toán, thay mặt khách hàng thực hiện thanh toán các giao dịch mua bán hàng hóa và dịch vụ của họ.

- Thứ ba, NHTM giữ vai trò là người bảo lãnh, cam kết trả nợ cho khách hàng khi khách hàng mất khả năng thanh toán.

- Thứ tư, NHTM giữ vai trò đại lý, thay mặt khách hàng quản lý và bảo vệ tài sản của họ, phát hành hoặc chuộc lại chứng khoán...

- Thứ năm, NHTM là người thực hiện các chính sách kinh tế của Chính phủ góp phần điều tiết sự tăng trưởng kinh tế và theo đuổi các mục tiêu xã hội.

Việc hoạch định chính sách tiền tệ thuộc về Ngân hàng Trung ương. Để thực thi chính sách tiền tệ, Ngân hàng Trung ương phải sử dụng các công cụ như lãi suất dự trữ bắt buộc, thị trường mở... Chính sách 1 NHTM là chủ thể chịu sự tác động trực tiếp của các công cụ này và đồng thời đóng vai trò cầu nối trong việc chuyển tiếp các tác động của chính sách tiền tệ đến nền kinh tế. Bởi vì, hoạt động kinh doanh của NHTM gắn liền với các hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, các tổ chức và các chủ thể khác trong nền kinh tế.

- Thứ sáu, NHTM là cầu nối cho việc phát triển kinh tế đối ngoại giữa các quốc gia.

Với xu hướng phát triển của nền kinh tế là hướng hội nhập vào cộng đồng kinh tế khu vực và toàn thế giới, việc mở rộng quan hệ giao lưu kinh tế là một tất yếu, qua đó giúp cho mọi quốc gia phát huy được lợi thế của mình. Thông qua các nghiệp vụ tài trợ xuất nhập khẩu, quan hệ thanh toán với các tổ chức tài chính, ngân hàng và doanh nghiệp quốc tế..., NHTM giúp cho việc thanh toán, trao đổi mua bán được diễn ra nhanh chóng, thuận tiện, an toàn, hỗ trợ đắc lực cho các hoạt động kinh tế đạt được hiệu quả cao, đồng thời góp phần khẳng định vị trí.

1.1.3 Các hoạt động chính của Ngân hàng Thương mại:

Căn cứ vào điều 4 Luật số 17 /2017/ QH14 ngày 18 tháng 01 năm 2024 của Quốc hội sửa đổi, bổ sung một số điều Luật Các tổ chức tín dụng. Hoạt động ngân hàng là việc kinh doanh, cung ứng thường xuyên một hoặc một số các nghiệp vụ sau đây:

☐ Nhận tiền gửi.

☐ Cấp tín dụng.

☐ Cung ứng dịch vụ thanh toán qua tài khoản.

- **Nhận tiền gửi:** Là hoạt động nhận tiền của tổ chức, cá nhân dưới hình thức tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm, phát hành chứng chỉ tiền gửi và hình thức nhận tiền gửi khác theo nguyên tắc có hoàn trả đầy đủ tiền gốc, lãi theo thỏa thuận cho tổ chức, cá nhân gửi tiền (sau đây gọi là người gửi tiền).
- **Cấp tín dụng:** Là việc thỏa thuận để tổ chức, cá nhân sử dụng một khoản tiền hoặc cam kết cho phép sử dụng một khoản tiền theo nguyên tắc có hoàn trả bằng nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bảo thanh toán, bảo lãnh ngân hàng, thư tín dụng và các nghiệp vụ cấp tín dụng khác.

- **Cung ứng dịch vụ thanh toán qua tài khoản:** Là việc cung ứng phương tiện thanh toán; thực hiện dịch vụ thanh toán séc, lệnh chi, ủy nhiệm chi, nhờ thu, ủy nhiệm thu, thẻ ngân hàng, thư tín dụng và các dịch vụ thanh toán khác cho khách hàng thông qua tài khoản thanh toán của khách hàng.

- **Cho vay:** Là hình thức cấp tín dụng thông qua việc bên cho vay giao hoặc cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định, trong một thời gian nhất định, theo nguyên tắc có hoàn trả đầy đủ tiền gốc, lãi theo thỏa thuận cho bên cho vay.

- **Bao thanh toán:** Là hình thức cấp tín dụng thông qua việc mua lại khoản phải thu của bên bán hoặc ứng trước tiền thanh toán thay cho bên mua theo hợp đồng mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ giữa bên mua và bên bán.

- **Bảo lãnh ngân hàng:** Là hình thức cấp tín dụng cho khách hàng thông qua việc tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài cam kết với bên nhận bảo lãnh về việc sẽ thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho bên có nghĩa vụ khi bên có nghĩa vụ không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ đã cam kết; khách hàng phải nhận nợ bất buộc và hoàn trả cho tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài theo thỏa thuận.

- **Chiết khấu:** Là hình thức cấp tín dụng thông qua việc mua có kỳ hạn hoặc mua có bảo lưu quyền truy đòi các công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của bên thụ hưởng trước khi đến hạn thanh toán.

- **Tái chiết khấu:** Là việc chiết khấu các công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác đã được chiết khấu trước khi đến hạn thanh toán.

1.2 KHÁI QUÁT VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.2.1 Khái niệm về hoạt động cho vay của Ngân hàng Thương Mại.

Cho vay được coi là một trong các nghiệp vụ truyền thống của Ngân hàng thương mại, nó được hình thành ngay từ buổi sơ khai của các ngân hàng. Nghiệp vụ cho vay được đánh giá là hoạt động phức tạp nhất nhưng lại là hoạt động chủ yếu, tạo khả năng sinh lời cao nhất cho các NHTM.

Theo Điều 4, Khoản 16, Luật các Tổ chức tín dụng năm 2017: “ Cho vay là hình thức cấp tín dụng thông qua việc bên cho vay giao hoặc cam kết giao cho khách hàng

một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định, trong một thời gian nhất định, theo nguyên tắc có hoàn trả đầy đủ tiền gốc, lãi theo thỏa thuận cho bên cho vay.”

1.2.2 Đặc điểm về hoạt động cho vay của Ngân hàng Thương Mại.

Nghịệp vụ cho vay khách hàng đem lại mức lợi nhuận rất lớn cho các Ngân hàng thương mại. Hoạt động này bao gồm nhiều loại hình đa dạng tùy theo nhu cầu và khả năng của khách hàng. Một hoạt động cho vay thường có những đặc điểm như sau:

- Nghịệp vụ cho vay có tính pháp lý và được đảm bảo bằng các hợp đồng tín dụng tài sản.
- Nghịệp vụ cho vay phải tuân thủ theo quy định của pháp luật và hướng dẫn riêng của từng hệ thống ngân hàng.
- Lãi suất trong hợp đồng cho vay phụ thuộc mỗi ngân hàng và thời kỳ kinh tế khác nhau.
- Khách hàng có nghĩa vụ trả gốc, lãi và thực hiện một số nghĩa vụ khác nếu hợp đồng yêu cầu. Trường hợp khách hàng không đáp ứng được nghĩa vụ thì tài sản đảm bảo thuộc quyền quyết định của ngân hàng cho vay.

1.2.3 Nguyên tắc cho vay của Ngân hàng Thương Mại.

➤ Nguyên tắc vay đúng mục đích:

Việc sử dụng vốn vay vào mục đích gì đó, do NH và khách hàng thỏa thuận và ghi vào hợp đồng tín dụng. Đảm bảo sử dụng vốn vay đúng mục đích thỏa thuận nhằm đảm bảo hiệu quả sử dụng vốn vay và khả năng thu hồi nợ sau này. Do vậy, về phía NH khi cho vay cần tìm hiểu rõ mục đích vay vốn của khách hàng, đồng thời phải kiểm tra xem khách hàng có sử dụng vốn vay đúng mục đích đã cam kết hay không. Điều này rất quan trọng vì việc sử dụng vốn vay đúng mục đích hay không ảnh hưởng rất lớn đến khả năng thu hồi nợ vay sau này. Việc khách hàng sử dụng vốn vay không đúng mục đích dẫn đến thất thoát và tăng lãng phí khiến vốn vay không tạo ra được ngân lưu để trả nợ cho NH.

➤ Nguyên tắc hoàn trả gốc và lãi:

Hoàn trả nợ gốc và lãi vốn vay là một nguyên tắc không thể thiếu trong hoạt động cho vay. Điều này xuất phát từ tính chất tạm thời nhân rồi của nguồn vốn mà ngân hàng sử dụng để cho vay. Đại đa số nguồn vốn mà ngân hàng sử dụng để cho vay là vốn lưu động từ khách hàng gửi tiền, do đó sau khi cho vay trong một thời gian nhất định, khách hàng vay tiền phải hoàn trả lại cho ngân hàng để ngân hàng hoàn trả lại cho khách hàng gửi tiền.

➤ **Cho vay có giá trị tương đương làm bảo đảm :**

Nguyên tắc này đặt ra theo yêu cầu tất yếu khách quan của quy luật lưu thông tiền tệ. Đòi hỏi các ngân hàng khi cấp tín dụng, phải dựa trên cơ sở tài sản thế chấp hợp pháp và có các vật tư có giá trị tương đương. Các giá trị tương đương làm bảo đảm có thể là tài sản cố định, vật tư hàng hóa trong kho hay đang trên đường vận chuyển, các giấy tờ có giá, các quyền về tài sản...

1.2.4 Vai trò của hoạt động cho vay của Ngân hàng Thương Mại.

• Đối với ngân hàng:

Trong nền kinh tế thị trường, cho vay là chức năng kinh tế cơ bản của ngân hàng. Đối với các hầu hết các ngân hàng, dư nợ tín dụng chiếm tới hơn 50% tổng tài sản có và thu nhập từ hoạt động cho vay chiếm khoảng từ 1/2 đến 2/3 tổng thu nhập của ngân hàng. Mặt khác rủi ro trong hoạt động cho vay có xu hướng tập chung chủ yếu vào danh mục cho vay. Khi ngân hàng rơi vào trạng thái tài chính khó khăn nghiêm trọng, thì nguyên nhân thường phát sinh từ hoạt động cho vay của ngân hàng, việc ngân hàng không thu hồi được vốn, có thể là do ngân hàng buông lỏng quản lý, cấp tín dụng không minh bạch, áp dụng một chính sách tín dụng kém hợp lý, hay do nền kinh tế đi xuống không lường trước hay do nguyên nhân chủ quan từ phía khách hàng...

• Đối với khách hàng:

Nhờ có ngân hàng cho vay mà khách hàng sẽ có thể thực hiện được những dự định, dự án của mình. Do vậy nghiệp vụ này mang lại lợi nhuận cho khách hàng hay giải quyết được các vấn đề mà khách hàng gặp phải trong vấn đề cấp bách. Tuy vậy, khách hàng cần phải tính toán đến khả năng chi trả để việc chi tiêu hợp lý.

• Đối với nền kinh tế:

Góp phần thúc đẩy sản xuất phát triển: Tín dụng ngân hàng với tư cách là nơi tập hợp trung đại bộ phận vốn nhàn rỗi sẽ là trung tâm đáp ứng nhu cầu vốn bổ sung cho đầu tư phát triển. Như vậy, tín dụng ngân hàng vừa giúp cho doanh nghiệp nhanh chóng đầu tư mở rộng sản xuất, vừa góp phần đẩy nhanh tốc độ tập trung và tích lũy vốn cho nền kinh tế.

Góp phần ổn định tiền tệ và ổn định giá cả: Tín dụng ngân hàng đã trực tiếp giảm khối lượng tiền mặt tồn đọng trong lưu thông, do đó, trong điều kiện nền kinh tế bị lạm phát, tín dụng được xem như là một trong những biện pháp hữu hiệu góp phần làm giảm lạm phát.

Góp phần ổn định đời sống, tạo công ăn việc làm và ổn định trật tự xã hội: Hoạt động tín dụng ngân hàng không chỉ đáp ứng cho nhu cầu của các doanh nghiệp mà còn phục vụ cho các tầng lớp dân cư. Trong nền kinh tế ngoài các ngân hàng còn có hệ thống những tổ chức sẵn sàng cung cấp vốn vay cho các cá nhân để phát triển kinh tế gia đình, mua sắm nhà cửa, tư liệu sinh hoạt...

1.2.5 Phân loại hoạt động cho vay

Hiện nay, hoạt động cho vay phát triển rất đa dạng và phong phú. Tùy theo tiêu chí phân loại mà hoạt động cho vay có thể chia thành các loại như sau:

Căn cứ vào thời gian cho vay:

❖ Cho vay ngắn hạn: Là một hình thức tài chính mà người cho vay cung cấp một khoản vay với điều kiện người vay phải trả lại trong khoảng thời gian ngắn, thường là trong vòng một năm.

❖ Cho vay trung hạn: Là các món vay có khoảng thời gian trên 12 tháng đến 60 tháng. Cho vay trung hạn chủ yếu được mua sắm tài sản cố định, cải tiến hoặc đổi mới thiết bị, công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh, xây dựng các dự án mới có quy mô nhỏ và thời gian thu hồi vốn nhanh, hình thành vốn lưu động thường xuyên của các doanh nghiệp, đặc biệt là những doanh nghiệp mới thành lập...

❖ Cho vay dài hạn: Là loại cho vay có thời hạn trên 60 tháng và thời hạn tối đa có thể lên đến 20-30 năm. Cho vay dài hạn nhằm mục đích tài trợ cho các công trình xây dựng cơ bản như xây dựng nhà ở, sân bay, cầu đường, các thiết bị, phương tiện vận tải có quy mô lớn, xây dựng các xí nghiệp mới...

Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn vay:

❖ Cho vay tiêu dùng: Là loại cho vay được các cá nhân dùng để đáp ứng nhu cầu sinh hoạt, tiêu dùng của khách hàng. Loại cho vay này thường dùng để mua sắm nhà cửa, xe cộ, các thiết bị gia đình...

❖ Cho vay kinh doanh: Là loại hình cho vay của ngân hàng đáp ứng tất cả nhu cầu bổ sung vốn của khách hàng để sản xuất, kinh doanh, cung cấp dịch vụ... nhằm mở rộng quy mô, nâng cao năng lực cạnh tranh.

Căn cứ vào tính chất bảo đảm của khoản vay:

❖ Cho vay có tài sản đảm bảo: Là loại cho vay là việc cho vay vốn của tổ chức tín dụng mà theo đó nghĩa vụ trả nợ của khách hàng vay được cam kết bảo đảm thực hiện bằng tài sản cầm cố, thế chấp, tài sản hình thành từ vốn vay của khách hàng vay hoặc bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba.

❖ Cho vay không có tài sản đảm bảo: Là việc cho vay chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng đi vay mà không có tài sản cầm cố, thế chấp hoặc sự bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ 3. Khi cho vay không có bảo đảm bằng tài sản, biện pháp bảo đảm có thể là bảo lãnh của ngân hàng khác, cho vay tín chấp... Loại cho vay không có đảm bảo bằng tài sản chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng dư nợ cho vay của các ngân hàng thương mại.

Căn cứ vào phương thức hoàn trả:

❖ Cho vay trả góp: Là hình thức cho vay mà quá trình trả nợ diễn ra đều đặn. Chu kỳ trả nợ bằng nhau, số tiền trả nợ gốc các kỳ bằng nhau. Cho vay trả góp cũng phân thành hai phương thức cho vay trả góp.

❖ Cho vay phi trả góp: Là các phương thức cho vay mà quá trình trả nợ gốc không đều, không đều về chu kỳ trả nợ và không đều về số tiền trả nợ từng chu kỳ.

❖ Cho vay thấu chi: Là phương thức cho vay mà theo đó ngân hàng mở cho khách hàng một tài khoản; và thỏa thuận với khách hàng một hạn mức thấu chi trong một khoảng thời gian nhất định.

❖ Cho vay từng lần: Là hình thức cho vay mà ngân hàng thường áp dụng cho vay những khách hàng có nhu cầu vay vốn không thường xuyên; hoặc những khách hàng có nhu cầu vay vốn quá dài.

❖ Cho vay theo hạn mức tín dụng: Là phương thức cho vay mà khách hàng và ngân hàng thỏa thuận với nhau một mức dư nợ tối đa mà khách hàng được duy trì trong một khoảng thời gian nhất định.

1.3 NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.3.1 Sự cần thiết của việc nâng cao hiệu quả cho vay của Ngân hàng Thương mại.

Việc nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay là không thể phủ nhận trong ngân hàng, nó là chìa khóa để tạo ra sự cân bằng giữa việc đáp ứng nhu cầu tài chính của khách hàng một cách hiệu quả và đảm bảo sự ổn định tài chính của tổ chức. Một chiến lược cho vay hiệu quả không chỉ giúp tăng cường sự tin cậy và cam kết của khách hàng, mà còn giúp ngân hàng giảm thiểu rủi ro và tăng cường lợi nhuận.

Nâng cao hiệu quả cho vay tại ngân hàng thương mại là một vấn đề quan trọng và cần thiết trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt của ngành ngân hàng. Việc thực hiện tốt việc cho vay sẽ giúp ngân hàng thu được lợi nhuận, đồng thời góp phần thúc đẩy sự phát triển kinh tế của đất nước. Việc triển khai hiệu quả chiến lược nâng cao hiệu quả cho vay sẽ góp phần gia tăng lợi nhuận, giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng, đồng thời thúc đẩy sự phát triển chung của nền kinh tế. Trong một thị trường ngân hàng cạnh tranh, việc nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay là cực kỳ quan trọng để giữ vững và tăng cường vị thế của ngân hàng. Giúp ngân hàng vừa mở rộng được khách hàng, vừa tận dụng được nguồn vốn huy động, vừa đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng.

Thị trường ngân hàng và tài chính đang chịu sự biến động nhanh chóng do sự phát triển của công nghệ và thay đổi trong nhu cầu của khách hàng. Trong bối cảnh này, việc nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay không chỉ là một yếu tố quan trọng mà còn là một cơ hội để ngân hàng thích nghi và đáp ứng được yêu cầu mới của thị trường. Bằng việc áp dụng các công nghệ tiên tiến và cải thiện quy trình làm việc, ngân hàng có thể không chỉ giảm thiểu rủi ro mà còn tối ưu hóa trải nghiệm của khách hàng. Điều này không chỉ mang lại lợi ích cho ngân hàng mà còn tạo ra một môi trường tích cực và đáng tin cậy cho khách hàng, từ đó thúc đẩy sự phát triển bền vững cho cả hai bên.

1.3.2 Quan điểm về nâng cao hiệu quả cho vay của Ngân hàng Thương mại.

Trong tổng thể các hoạt động kinh doanh của ngân hàng, hoạt động cho vay luôn giữ vai trò quan trọng, thường chiếm khoảng 2/3 tổng số các tài sản có và tạo ra phần lớn lợi nhuận cho ngân hàng. Tuy nhiên, trong hoạt động cho vay yếu tố rủi ro luôn thường trực và ở mức tỷ lệ khá cao, do đó mà tại các ngân hàng luôn dành sự chú ý đặc biệt đến việc kiểm soát cũng như những biện pháp để chống đỡ, hạn chế rủi ro tín dụng. Một trong những biện pháp hữu hiệu là việc đảm bảo và không ngừng nâng cao chất lượng của các khoản cho vay. Đảm bảo chất lượng cho vay đem đến lợi ích cho cả các NHTM, các doanh nghiệp nói riêng và tổng thể nền kinh tế nói chung. Để thực hiện điều này, ngân hàng cần tập trung vào một số phương diện chính.

Đầu tiên, việc tối ưu hóa quy trình vay là cực kỳ quan trọng. Ngân hàng cần phải đơn giản hóa và tối ưu hóa quy trình vay để giảm thiểu thời gian xử lý và tăng tính minh bạch cho khách hàng. Việc sử dụng công nghệ thông tin để tự động hóa các bước quy trình vay, từ thu thập thông tin đến xác định khả năng trả nợ, không chỉ giúp tăng cường hiệu suất mà còn tạo ra trải nghiệm dễ dàng và thuận tiện cho khách hàng.

Thứ hai, việc xây dựng mối quan hệ chặt chẽ với khách hàng cũng đóng vai trò quan trọng. Bằng cách cung cấp dịch vụ chăm sóc khách hàng tận tâm và hỗ trợ sau vay, ngân hàng không chỉ tạo lòng tin mà còn xây dựng một cộng đồng khách hàng trung thành. Sự tin cậy này sẽ giúp tăng cường việc vay lần sau và mở rộng cơ hội kinh doanh của ngân hàng.

Tóm lại, nâng cao hoạt động cho vay của Ngân hàng Thương mại đòi hỏi sự chú trọng vào tối ưu hóa quy trình vay, xây dựng mối quan hệ với khách hàng và đánh giá rủi ro một cách chính xác. Chỉ thông qua việc thực hiện những biện pháp này một cách hiệu quả, ngân hàng mới có thể đóng góp vào sự phát triển bền vững của kinh tế và đạt được sự thành công trong ngành ngân hàng.

1.3.3 Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động cho vay của Ngân hàng Thương Mại.

1.3.3.1 Chỉ tiêu phản ánh quy mô cho vay

○ Chỉ tiêu phản ánh về số lượng khách hàng:

Số lượng khách hàng vay: Là tổng số khách hàng thực hiện giao dịch vay vốn với ngân hàng. Khi số lượng khách hàng vay ngày càng tăng chứng tỏ chiến lược mở rộng mạng lưới, nâng cao uy tín của ngân hàng có hiệu quả, khả năng thu hút khách hàng tốt. Số lượng khách hàng vay được đánh giá theo tỷ lệ tăng và số lượng tăng tuyệt đối qua từng thời kỳ.

○ Chỉ tiêu phản ánh hệ thống kênh phân phối sản phẩm:

Kênh phân phối là công cụ cung ứng sản phẩm, dịch vụ và giao tiếp với khách hàng. Do đặc điểm của khách hàng cá nhân là dân cư phân bố trên khắp giao dịch để tiếp cận và tạo sự thuận tiện cho khách hàng. Kênh phân phối này tạo điều kiện tiếp xúc với khách hàng hiệu quả nhưng tốn chi phí xây dựng, đổi mới công nghệ và duy trì quản lý... Mạng lưới của các ngân hàng không chỉ gồm các chi nhánh, phòng giao dịch mà có các hệ thống ATM, POS, Internet Banking, Phone Banking... với công nghệ hiện đại để đảm bảo an toàn, thuận tiện cho khách hàng.

○ **Doanh số cho vay:**

Doanh số cho vay là tổng số tiền mà ngân hàng cho vay trong kỳ hay tổng số tiền mà khách hàng vay được từ ngân hàng trong một thời kỳ nhất định, nó phản ánh một cách khái quát nhất về hoạt động cho vay của ngân hàng trong một thời kỳ nhất định, thường tính theo năm tài chính. Khi chỉ tiêu này tăng lên tức là số tiền mà ngân hàng cung cấp cho khách hàng để tiêu dùng cũng tăng lên, thỏa mãn tốt hơn nhu cầu của khách hàng, từ đó nó cũng thể hiện hoạt động cho vay của ngân hàng đã được mở rộng.

$$\text{Tốc độ tăng trưởng DSCV} = \frac{\text{Giá trị tăng trưởng DSCV tuyệt đối}}{\text{Tổng doanh số cho vay năm (t-1)}} \times 100\%$$

○ **Doanh số thu nợ:**

Doanh số thu nợ là tổng số tiền mà ngân hàng thu được nợ từ khách hàng trong kỳ hay là tổng số tiền mà khách hàng đã hoàn trả cho ngân hàng trong một thời kỳ nhất định. Nếu doanh số thu nợ tăng phản ánh số tiền mà khách hàng đã trả nợ cho ngân hàng trong kỳ tăng và ngược lại.

$$\text{Tốc độ tăng trưởng DSTN} = \frac{\text{DSTN năm nay}}{\text{DSTN năm trước -1}} \times 100\%$$

○ **Dư nợ cho vay:**

Dư nợ cho vay là tổng số tiền mà khách hàng còn đang nợ ngân hàng tại một thời điểm nhất định, cũng là lượng tiền mà ngân hàng chưa thu hồi được. Việc mở rộng cho vay được phản ánh thông qua sự gia tăng giá trị dư nợ cho vay về mặt tuyệt đối cũng như tốc độ tăng dư nợ cho vay. Dư nợ cho vay được sử dụng để đánh giá quy mô cho vay, dư nợ càng cao thì quy mô càng lớn và ngược lại. Chỉ tiêu này cho biết mức độ phát triển và mở rộng của hoạt động cho vay tại ngân hàng qua các năm.

$$\text{Tốc độ tăng trưởng DNCV} = \frac{\text{Giá trị tăng trưởng DNCV tuyệt đối}}{\text{Tổng dư nợ cho vay năm (t-1)}} \times 100\%$$

1.3.3.2 Các chỉ tiêu về hiệu quả cho vay:

○ **Nợ quá hạn và tỷ lệ nợ quá hạn:**

Theo khoản 6, điều 3 của Thông tư số 11/2021/TT-NHNN, khoản nợ quá hạn là khoản nợ mà khách hàng không trả được đúng hạn một phần hoặc toàn bộ nợ gốc và/hoặc lãi theo thỏa thuận với tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Đối với khoản cấp tín dụng dưới hình thức phát hành thẻ tín dụng, khoản nợ quá hạn là khoản nợ mà khách hàng sử dụng thẻ không trả được nghĩa vụ trả nợ đến hạn thanh toán của

mình theo thỏa thuận phát hành, sử dụng, thanh toán thẻ tín dụng với tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài.

Tỷ lệ nợ quá hạn là tỷ lệ phần trăm giữa nợ quá hạn cho vay và tổng dư nợ cho vay của ngân hàng tại một thời điểm nhất định. Tỷ lệ nợ quá hạn càng thấp thì chất lượng cho vay sẽ càng cao và ngược lại. Bởi lẽ, hoạt động cho vay luôn tiềm ẩn những rủi ro tác động đến lợi nhuận và sự an toàn của ngân hàng, nên việc đảm bảo thu hồi vốn vay đúng hạn là vấn đề quan trọng trong quản trị ngân hàng.

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

Chỉ tiêu nợ quá hạn và tỷ lệ quá hạn phản ánh chất lượng tín dụng cho vay, độ rủi ro trong cho vay của ngân hàng. Bao gồm số dư nợ quá hạn và tỷ trọng nợ quá hạn trong tổng dư nợ cho vay. Trong quá trình hoạt động của mình, một ngân hàng không thể tránh khỏi việc gặp phải nợ quá hạn (không thu hồi được nợ gốc và lãi vay từ khách hàng khi đến hạn thanh toán). Nguyên nhân có thể là do khách hàng không có thiện chí hoặc cố tình không thanh toán khi đến hạn. Nhưng cũng có thể do tình hình tài chính của khách hàng không đảm bảo dẫn đến việc trả nợ không đầy đủ hoặc không đúng hạn. Do vậy, hoạt động cho vay của ngân hàng được coi là có hiệu quả khi có tỷ lệ nợ quá hạn nằm trong giới hạn cho phép và phải thấp hơn kì trước.

○ **Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu:**

Theo khoản 8 điều 3 của Thông tư số 11/2021/TT-NHNN, nợ xấu là các khoản nợ thuộc các nhóm 3,4 và 5.

Cũng theo khoản 8 của điều 3 Thông tư số 11/2021/TT-NHNN, tỷ lệ nợ xấu là tỷ lệ giữa nợ xấu so với tổng các khoản nợ từ nhóm 1 đến nhóm 5.

Tỷ lệ nợ xấu cho biết chất lượng và rủi ro của danh mục cho vay của ngân hàng, cứ 100 đồng cho vay thì có bao nhiêu đồng đang bị phân loại vào nợ xấu. Chỉ tiêu này có xu hướng tăng chứng tỏ chất lượng tín dụng của ngân hàng đối với danh mục cho vay đang giảm xuống. Điều này có nghĩa ngân hàng đang gặp khó khăn trong việc quản lý các khoản cho vay. Ngược lại, tỷ lệ này thấp so với các năm trước cho thấy chất lượng các khoản tín dụng được cải thiện hoặc cũng có thể Ngân hàng có chính sách xóa các khoản nợ xấu hay thay đổi cách phân loại nợ.

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

- **Vòng quay vốn tín dụng :**

Chỉ tiêu này thể hiện tốc độ luân chuyển vốn của ngân hàng đối với các khoản vay của khách hàng. Tốc độ luân chuyển vốn càng nhanh thể hiện khả năng thu nợ của ngân hàng càng cao và nguồn vốn vay của ngân hàng ít bị rủi ro hơn. Ngược lại, tốc độ luân chuyển vốn càng chậm thể hiện khả năng thu nợ của ngân hàng càng thấp và nguồn vốn vay của ngân hàng có thể gặp rủi ro cao hơn.

$$\text{Vòng quay tín dụng} = \frac{\text{Doanh số thu nợ trong kì}}{\text{Dư nợ bình quân trong kì}} \times 100\%$$

- **Hệ số thu nợ:**

Là hệ số phản ánh tổng nguồn vốn của một công ty được thanh toán bằng bao nhiêu nợ phải trả hoặc bao nhiêu tài sản của công ty được tạo thành từ nợ phải trả.

$$\text{Hệ số thu nợ} = \frac{\text{Doanh số thu nợ}}{\text{Doanh số cho vay}}$$

1.3.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động cho vay của Ngân hàng thương mại.

1.3.4.1 Các yếu tố chủ quan:

- **Chính sách tín dụng:**

Phản ánh định hướng cơ bản cho hoạt động tín dụng, nó có ý nghĩa quyết định đến sự thành công hay thất bại của ngân hàng. Để đảm bảo và nâng cao chất lượng tín dụng, ngân hàng cần phải có chính sách tín dụng phù hợp với đường lối phát triển kinh tế, đồng thời kết hợp được lợi ích của người gửi tiền, của ngân hàng và người vay tiền.

- **Quá trình thẩm định khách hàng:**

Quy trình này rất quan trọng đối với việc xem xét có cho khách hàng vay hay không, nhưng chính nó cũng là rào cản nếu nó quá phức tạp và rườm rà. Nó làm người vay dễ bị nản lòng khi trong quá trình này nó làm họ mất nhiều thời gian và công sức. Và để hạn chế được điều này thì việc thẩm định phải dựa trên các thủ tục cơ sở khoa học, hợp lý và song song với nó thì việc thực hiện phải nghiêm chỉnh. Quá trình thẩm định khách hàng là yếu tố quyết định chất lượng thẩm định và chất lượng khoản tín dụng.

- **Kiểm soát nội bộ:**

Là hoạt động mang tính thường xuyên và cần thiết đối với mọi ngân hàng. Công tác kiểm tra nội bộ hoạt động kinh doanh của ngân hàng càng thường xuyên, chặt chẽ

sẽ càng làm cho hoạt động tín dụng đúng hướng, thực hiện đúng các nguyên tắc, yêu cầu thể lệ trong quy chế tín dụng cũng như quy trình tín dụng.

○ **Tổ chức nhân sự :**

Muốn nâng cao được hiệu quả trong kinh doanh, chất lượng trong hoạt động tín dụng, ngân hàng cần phải có một đội ngũ cán bộ tín dụng giỏi, được đào tạo có hệ thống, am hiểu và có kiến thức phong phú về thị trường đặc biệt trong lĩnh vực tham gia đầu tư vốn, nắm vững những văn bản pháp luật có liên quan đến hoạt động tín dụng. Ngoài ra, họ còn phải có tiêu chuẩn về đạo đức và sự liêm khiết, bởi lẽ nếu người cán bộ tín dụng thiếu trách nhiệm hay cố tình vi phạm có thể sẽ gây tổn thất rất lớn cho ngân hàng.

○ **Thông tin tín dụng:**

Hoạt động tín dụng muốn đạt được hiệu quả cao, an toàn cần phải có hệ thống thông tin hữu hiệu phục vụ cho công tác này. Vai trò và yêu cầu thông tin phục vụ công tác tín dụng và kinh doanh ngân hàng là hết sức quan trọng. Muốn nâng cao chất lượng tín dụng, ngân hàng cần xây dựng được hệ thống thông tin đầy đủ và linh hoạt, nhờ đó cung cấp các thông tin chính xác, kịp thời, tăng cường khả năng phòng ngừa rủi ro tín dụng.

1.3.4.2 Các yếu tố khách quan:

– Nhóm nhân tố từ phía khách hàng

○ Uy tín, đạo đức của người vay:

Trong quy trình tín dụng các ngân hàng thường chỉ đưa ra quyết định cho vay sau khi đã phân tích cẩn thận các yếu tố có liên quan đến uy tín và khả năng trả nợ của người vay nhằm hạn chế thấp nhất các rủi ro do chủ quan của người vay có thể gây nên.

Đạo đức của người vay là một yếu tố quan trọng của quy trình thẩm định, tính cách của người vay không chỉ được đánh giá bằng phẩm chất đạo đức chung mà còn phải kiểm nghiệm qua những kết quả hoạt động trong quá khứ, hiện tại và chiến lược phát triển trong tương lai. Uy tín của khách hàng cũng là một yếu tố đáng quan tâm, uy tín của khách hàng là tiêu chí để đánh giá sự sẵn sàng trả nợ và kiên quyết thực hiện các nghĩa vụ cam kết trong hợp đồng từ phía khách hàng.

○ Năng lực, kinh nghiệm quản lý kinh doanh của khách hàng:

Chất lượng tín dụng phụ thuộc rất lớn vào năng lực tổ chức, kinh nghiệm quản lý kinh doanh của người vay. Đây chính là tiền đề tạo ra khả năng kinh doanh có hiệu quả của khách hàng, là cơ sở cho khách hàng thực hiện cam kết hoàn trả đúng hạn nợ ngân

hàng cả gốc lẫn lãi. Nếu trình độ của người quản lý còn bị hạn chế về nhiều mặt như học vấn, kinh nghiệm thực tế,...thì doanh nghiệp rất dễ bị thua lỗ, dẫn đến khả năng trả nợ kém, ảnh hưởng xấu đến chất lượng tín dụng của ngân hàng.

– Nhóm nhân tố thuộc môi trường:

○ **Môi trường kinh tế**

Tính ổn định hay bất ổn định về kinh tế và chính sách kinh tế của mỗi quốc gia luôn có tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trên thị trường. Tính ổn định về kinh tế mà trước hết và chủ yếu là ổn định về tài chính quốc gia, ổn định tiền tệ, không chế lạm phát là những điều mà các doanh nghiệp kinh doanh rất quan tâm và ái ngại vì nó liên quan trực tiếp đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

○ **Môi trường chính trị:**

Môi trường chính trị đang và sẽ tiếp tục đóng vai trò quan trọng trong kinh doanh, đặc biệt đối với các hoạt động kinh doanh ngân hàng. Tính ổn định về chính trị trong nước sẽ là một trong những nhân tố thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Nếu xảy ra các diễn biến gây bất ổn chính trị như: chiến tranh, xung đột đảng phái, cấm vận, bạo động, biểu tình, bãi công,...có thể dẫn đến những thiệt hại cho doanh nghiệp và cả nền kinh tế nói chung (làm tê liệt sản xuất, lưu thông hàng hoá đình trệ,...). Và như vậy, những món tiền doanh nghiệp vay ngân hàng sẽ khó được hoàn trả đầy đủ và đúng hạn, ảnh hưởng xấu đến chất lượng tín dụng.

○ **Môi trường pháp lý:**

Một trong những bộ phận của môi trường bên ngoài ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nói chung và NHTM nói riêng là hệ thống pháp luật. Với một môi trường pháp lý chưa hoàn chỉnh, thiếu tính đồng bộ, thống nhất giữa các luật, văn bản dưới luật, đồng thời với nó là sự sắc nhiễu của các cơ quan hành chính có liên quan sẽ khiến cho doanh nghiệp gặp phải những khó khăn, thiếu đi tính linh hoạt cần thiết, vốn đưa vào kinh doanh dễ bị rủi ro. Do đó, xây dựng môi trường pháp lý lành mạnh sẽ tạo thuận lợi trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp trong đó có các NHTM.

○ **Môi trường cạnh tranh:**

Sức ép cạnh tranh trong lĩnh vực cho vay sản xuất kinh doanh đối với các Ngân hàng Thương mại đang ngày một tăng lên. Hiện tại, không chỉ có các Ngân hàng mới

thực hiện nghiệp vụ cho vay sản xuất kinh doanh mà còn có các Công ty tài chính, Công ty bảo hiểm... cũng tham gia vào lĩnh vực này.

○ **Môi trường tự nhiên:**

Các yếu tố rủi ro do thiên nhiên gây ra như lũ lụt, hoả hoạn, động đất, dịch bệnh... có thể gây ra những thiệt hại không lường trước được cho cả người vay và ngân hàng. Mặc dù những rủi ro này là khó dự đoán nhưng bù lại nó chiếm tỷ lệ không lớn, mặt khác ngân hàng thường được chia sẻ thiệt hại với các Công ty Bảo hiểm hoặc được Nhà nước hỗ trợ.

TÓM TẮT CHƯƠNG 1

Trong chương 1 của khóa luận đã đề cập đến các lý luận cơ bản tổng quan về tín dụng ngân hàng và chất lượng tín dụng ngân hàng như khái niệm, bản chất, vai trò, ý nghĩa. Chương 1 của bài khóa luận này cũng đã đề cập đến những tiêu chí để đánh giá chất lượng tín dụng bao gồm các tiêu chí về định lượng, các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của NHTM. Chất lượng tín dụng là một yếu tố rất phức tạp nó ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của NHTM. Tuy nhiên, chất lượng tín dụng đóng vai trò quan trọng với nền kinh tế. Việc nâng cao chất lượng tín dụng tại NHTM có ý nghĩa quan trọng, quyết định sự tăng trưởng tín dụng của các NHTM, đảm bảo hiệu quả hoạt động và tính an toàn của ngân hàng góp phần thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NH TMCP ĐÔNG NAM Á - CN ĐÀ NẴNG - PGD NÚI THÀNH GIAI ĐOẠN 2021-2023.

2.1 TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG NAM Á - CN ĐÀ NẴNG - PGD NÚI THÀNH

2.1.1 Giới thiệu khái quát về NH TMCP Đông Nam Á (SeABank)

Ngân hàng TMCP Đông Nam Á (SeABank), tên đầy đủ bằng tiếng Anh là Southeast Asia Commercial Joint Stock Bank, viết tắt là SeABank, tiền thân là Ngân hàng TMCP Hải Phòng được thành lập từ tháng 3 năm 1994. Tháng 9 năm 2002, Ngân hàng đổi tên thành Ngân hàng TMCP Đông Nam Á, theo giấy phép hoạt động số 0051/NH-GP của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cấp 25/03/1994.

Hiện nay, Ngân hàng TMCP Đông Nam Á (SeaBank) có trụ sở chính tại 198 Trần Quang Khải, quận Hoàn Kiếm, Thành phố Hà Nội. Là một trong những Ngân hàng Thương mại cổ phần hàng đầu tại Việt Nam với hơn 3 triệu khách hàng, gần 5.200 nhân viên và 181 điểm giao dịch trên toàn quốc. Mục tiêu của SeABank là trở thành ngân hàng bán lẻ hàng đầu với chiến lược lấy khách hàng làm trọng tâm bằng cách cung cấp một loạt các sản phẩm và dịch vụ tài chính đa dạng cho các cá nhân, doanh nghiệp vừa và doanh nghiệp nhỏ. Trải qua chặng đường 30 năm phát triển SeABank được coi là một trong những ngân hàng trụ cột trong hệ thống các ngân hàng với số vốn điều lệ là 24.957 tỷ đồng.

Theo chiến lược phát triển "Hội tụ số", SeABank tập trung số hóa các sản phẩm dịch vụ cũng như ứng dụng công nghệ trong hoạt động vận hành nội bộ và đầu tư xây dựng hạ tầng công nghệ hiện đại nhằm tối ưu hóa quy trình, gia tăng hiệu quả hoạt động, mang đến cho khách hàng trải nghiệm khác biệt về dịch vụ ngân hàng số, hướng tới mục tiêu trở thành ngân hàng bán lẻ được yêu thích nhất.

Ngân hàng TMCP Đông Nam Á (SeABank) thuộc nhóm các tổ chức tín dụng có hoạt động lành mạnh và phát triển ổn định, SeABank đã và đang khẳng định vị thế vững chắc của mình qua hơn 30 năm xây dựng và phát triển trở thành ngân hàng bán lẻ tiêu biểu tại Việt Nam là chiến lược phát triển cốt lõi của SeABank trong thời gian tới.

Điện thoại	024 3844 8688
Website	seabank.com.vn
Email	contact@seabank.com.vn



Trải qua gần 30 năm thành lập và phát triển, Ngân hàng TMCP Đông Nam Á đã cố gắng và nỗ lực và cố gắng không ngừng, ngân hàng đã cung cấp các sản phẩm và dịch vụ đa dạng, hỗ trợ phát triển kinh tế và tài trợ cho những dự án quan trọng, từ đó đạt được những thành tựu đáng kể trong việc nâng cao chất lượng cuộc sống và thúc đẩy sự phát triển bền vững. Dưới đây là một số thành tựu đạt được của ngân hàng:

Năm 1994	Ngân hàng TMCP Đông Nam Á (SeABank) được thành lập
Năm 2005	- Thực hiện tái cơ cấu toàn diện hệ thống bằng việc đưa ra các định hướng quan trọng về tài chính, nhân sự, áp dụng công nghệ mới... - Nâng số vốn điều lệ lên 50 tỷ đồng. - Chuyển trụ sở về Hà Nội và mở rộng chi nhánh vào TP.Hồ Chí Minh.
Năm 2009	- Chính thức triển khai theo mô hình ngân hàng bán lẻ. - Chuyển hội sở về 25 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội.
Năm 2010	Phát hành thẻ quốc tế SeABank MasterCard sử dụng công nghệ Chip EMV có độ an toàn và bảo mật cao nhất.

Năm 2012	• Ra mắt dịch vụ ngân hàng tự động (Autobank) đa dịch vụ nhất, được tích hợp đầy đủ các chức năng giao dịch ngân hàng cơ bản đạt tiêu chuẩn quốc tế đầu tiên tại Việt Nam. • SeABank là một trong những ngân hàng đầu tiên tại Việt Nam chấp nhận các loại thẻ quốc tế gồm Visa, MasterCard, CUP, American...
Năm 2018	• Mua lại Công ty Tài chính TNHH MTV Bưu điện (PTF) từ VNPT. • Tăng vốn điều lệ lên 7,688 tỷ đồng.
Năm 2019	• Tăng vốn điều lệ lên 9,369 tỷ đồng, đáp ứng chuẩn Basel II theo yêu cầu của Ngân hàng Nhà nước. • Hoàn thành việc mua lại trước thời hạn toàn bộ dư nợ đã bán cho VAMC
Năm 2021	• SeABank được HR Asia vinh danh Nơi làm việc tốt nhất châu Á.
Năm 2022	• Top 50 Công ty đổi mới sáng tạo 2022.
Năm 2023	• Được The Banker vinh danh giải “Ngân hàng của năm - Bank of the Year”.

2.1.2 Quá trình hình thành và phát triển của NH TMCP SeABank – CN Đà Nẵng – PGD Núi Thành.

SeABank đã chủ động trong việc nâng cao chất lượng phục vụ và mở rộng mạng lưới chi nhánh để đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng tại các thành phố và trung tâm kinh tế hàng đầu ở Việt Nam. Sự mở rộng trên quy mô quốc gia được xem là một chiến lược quan trọng, hỗ trợ ngân hàng không chỉ tăng cường sự hiện diện mà còn cung cấp sự thuận tiện cho khách hàng trên toàn quốc.

Trong chiến lược mở rộng này, việc mở chi nhánh SeABank tại các thành phố như Hà Nội, Hải Phòng, TP Hồ Chí Minh, Nha Trang, Đà Nẵng và nhiều địa điểm khác, đặc biệt là việc mở chi nhánh Đà Nẵng vào năm 2006, đánh dấu một bước quan trọng trong việc phát triển mạng lưới chi nhánh đến các vùng kinh tế tiềm năng

của đất nước. Đà Nẵng hiện nay là mảnh đất màu mỡ hấp dẫn, thu hút hoạt động đầu tư trong nhiều lĩnh vực khác nhau, SeABank đã nhanh chóng hội nhập và bắt nhịp ngay với thị trường kinh doanh tại Đà Nẵng. Chi nhánh SeABank Đà Nẵng được thành lập vào tháng 12/2006 tại địa chỉ 23 Nguyễn Văn Linh, quận Hải Châu, Thành phố Đà Nẵng.

SeABank – PGD Núi Thành, được thành lập vào ngày 27/05/2011 tại 104-108 Núi Thành, quận Hải Châu. Với số lượng hơn 10 nhân viên, mở ra bước ngoặt quan trọng đối với SeABank trong việc tiếp cận thị trường miền Trung. Trong suốt chặng đường 13 năm phát triển, SeABank - PGD Núi Thành luôn được đánh giá là một PGD uy tín, là người đồng hành tận tâm, đáng tin cậy của khách hàng, đối tác. SeABank - PGD Núi Thành luôn chú trọng công tác nâng cao chất lượng dịch vụ và đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, tận tâm, phát triển các sản phẩm dịch vụ giải pháp tài chính tiện ích, hiệu quả, linh hoạt và nâng cấp cơ sở vật chất. Tất cả những nỗ lực này nhằm tạo ra những trải nghiệm dịch vụ tài chính vượt trội cho khách hàng khi giao dịch với SeABank - PGD Núi Thành.

2.1.3 Chức năng, nhiệm vụ của SeABank – PGD Núi Thành.

❖ Chức năng:

- Ngân hàng TMCP Đông Nam Á - PGD Núi Thành thực hiện các chức năng chính là huy động tiền gửi, huy động tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn, có kỳ hạn, tiền gửi thanh toán của các tổ chức, cá nhân thuộc mọi thành phần kinh tế trong và ngoài nước.

- Cung cấp các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng tiện ích theo quy định.

- Cho vay ngắn, trung và dài hạn bằng đồng Việt Nam và Ngoại tệ cho vay thông thường, cho vay tài trợ theo dự án, cho vay đồng tài trợ, cho vay tài trợ xuất nhập khẩu, chiết khấu các giấy tờ có giá, các chứng từ có giá,...

- Thanh toán bằng VND và ngoại tệ gồm các dịch vụ thanh toán chuyển tiền điện tử trong nước, thanh toán biên giới, thanh toán quốc tế qua mạng SWIFT, TELEX.

- Tham gia các hoạt động trên thị trường tiền tệ.

❖ Nhiệm vụ:

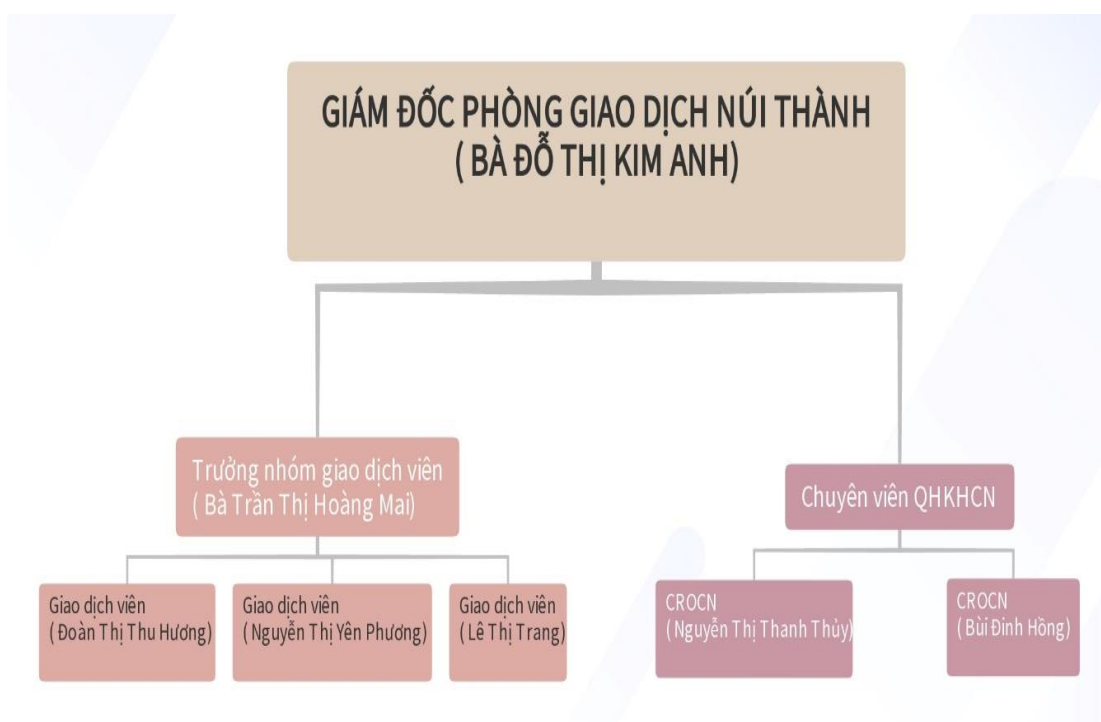
- Thực hiện các hoạt động khác theo quy định của Ngân hàng Nhà nước.

- Thực hiện các nhiệm vụ kinh doanh trên địa bàn quản lý theo sự phân cấp của Ngân hàng TMCP Đông Nam Á.
- Tổ chức điều hành kinh doanh, kiểm tra, kiểm toán nội bộ theo sự uỷ quyền của Tổng giám đốc Ngân hàng TMCP Đông Nam Á.
- Thực hiện các chức năng nghiệp vụ khác được giao phó.

2.1.4 Cơ cấu tổ chức và nhiệm vụ của các phòng ban

2.1.4.1 Sơ đồ cơ cấu tổ chức

Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức SeABank – PGD Núi Thành



(Nguồn : Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – PGD Núi Thành)

2.1.4.2 Chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban

- **Giám đốc phòng giao dịch Núi Thành:** Giám đốc có nhiệm vụ đề ra mục tiêu kế hoạch và chỉ đạo hoạt động của PGD. Giám đốc là người đứng đầu và chịu trách nhiệm trước PGD về hoạt động của PGD. Giám đốc chịu trách nhiệm vạch ra chiến lược, lập kế hoạch triển khai kinh doanh, chịu trách nhiệm về chỉ tiêu, doanh số kinh doanh trong thời gian nhận chức: Điều hành PGD, đưa ra các quyết định đúng pháp luật, điều lệ của ngân hàng về công tác quản lý, chỉ đạo công tác tuyển dụng, nhân sự, chi phí, hành chính, tổ chức đào tạo chuyên môn cho nhân viên, cán bộ trong PGD.

- **Chuyên viên quản lý quan hệ khách hàng cá nhân:** Chịu trách nhiệm về doanh số bán hàng và tiếp thị sản phẩm dịch vụ của SeABank tới đối tượng khách hàng doanh nghiệp và khách hàng tiềm năng. Triển khai kinh doanh các sản phẩm dành cho cá nhân và các hộ kinh doanh tại PGD trên địa bàn theo đúng chiến lược và kế hoạch kinh doanh của Ngân hàng nhằm đạt tiêu chí được giao.

- **Trưởng nhóm giao dịch viên:** Phê duyệt các giao dịch kế toán với khách hàng vượt quá hạn mức giao dịch viên. Quản lý các giao dịch viên và chất lượng hoạt động của nhóm, kiểm tra, đối chiếu tất cả các giao dịch của các giao dịch viên tại phòng giao dịch.

- **Giao dịch viên:**

+Thực hiện giới thiệu sản phẩm của ngân hàng cho khách hàng khi khách hàng đến giao dịch tại quầy.

+Giao dịch theo quy trình, quy chế của SeABank.

+Tiếp nhận xử lý các yêu cầu, khiếu nại của khách hàng liên quan đến việc cung cấp dịch vụ theo quy trình, quy định của SeABank.

2.1.5 Các sản phẩm, dịch vụ tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành

❖ SeABank cung cấp nhiều sản phẩm, dịch vụ dành cho khách hàng như:

- **Dịch vụ tài khoản:** Tài khoản số đẹp, dịch vụ trả lương, Tài khoản Đại lợi, Tài khoản thanh toán.

- **Ngân hàng số:** Ngân hàng trực tuyến - SeANet, ngân hàng di động SeAMobile.

- **Tiết kiệm:**

• Tiết kiệm có kỳ hạn: Tiết kiệm trả lãi hàng tháng, tiết kiệm bậc tháng, tiết kiệm lĩnh lãi cuối kỳ.

• Tiết kiệm không kỳ hạn: Tiết kiệm thông minh.

• Tiết kiệm Online.

- **Thẻ:**

• Thẻ ghi nợ nội địa: Thẻ SeABank S24++

• Thẻ ghi nợ quốc tế : Thẻ ghi nợ SeABank MasterCard Classic, Thẻ ghi nợ SeABank Visa Classic, Thẻ ghi nợ SeABank Visa SeAPremium, Thẻ ghi nợ SeABank MasterCard Gold...

- Thẻ tín dụng quốc tế : Thẻ tín dụng SeABank Visa Platinum, Thẻ SeALady Cashback(Visa/MasterCard), Thẻ tín dụng BRG Golf, Thẻ tín dụng SeABank Visa Classic.

- Cho vay:

- Cho vay tiêu dùng thế chấp: Vay mua nhà, xây dựng sửa chữa, vay mua ô tô, vay tiêu dùng có TSBD.

- Cho vay tiêu dùng tín chấp: Cho vay thấu chi không TSBD, cho vay Hội Liên hiệp Phụ nữ, cho vay công viên chức...

- Cho vay kinh doanh : Cho vay cá nhân, hộ kinh doanh...

- Thanh toán và chuyển tiền: Chuyển tiền trong nước, quốc tế, dịch vụ kiều hối.

- Bảo hiểm: Bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm phi nhân thọ, bảo hiểm vật chất.

2.1.6 Tình hình hoạt động kinh doanh của NH TMCP Đông Nam Á - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành

2.1.6.1 Tình hình hoạt động huy động vốn của SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023.

Công tác huy động vốn để phục vụ hoạt động phát triển sản xuất kinh doanh, cung cấp nguồn vốn cho nền kinh tế là một nhiệm vụ rất quan trọng và ngân hàng thương mại là một kênh rất hữu hiệu để huy động nguồn vốn nhàn rỗi, tái cung cấp vốn cho nền kinh tế đáp ứng hoạt động sản xuất kinh doanh. Là đơn vị hoạt động trên địa bàn Đà Nẵng, một trong những nhiệm vụ hàng đầu của SeABank - PGD Núi Thành là huy động nguồn vốn đáp ứng nhu cầu phát triển tín dụng.

SeABank - PGD Núi Thành luôn nâng cao chất lượng dịch vụ, đề cao tinh thần lợi ích cho khách hàng và cùng với đội ngũ cán bộ nhân viên chuyên nghiệp đã tạo lập được nhiều mối quan hệ thân thiết với khách hàng tiền gửi thuộc tất cả các thành phần kinh tế trên địa bàn khu vực. Bảng số liệu dưới đây là bức tranh toàn diện về sự biến động và phát triển của quá trình huy động vốn trong giai đoạn nổi bật này, đồng thời chứng minh sự đa dạng và phức tạp của các yếu tố ảnh hưởng. Tình hình huy động vốn tại SeABank – PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023 như sau:

Bảng 2. 1 Tình hình hoạt động huy động vốn tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	ST	TT%	ST	TT%	ST	TT%	ST	TL%	ST	TL%
1. Tiền gửi dân cư	403,026	92.49	451,098	92.59	506,081	93.13	48,072	11.93	54,983	12.19
2. Tiền gửi từ TCKT	30,527	7.01	33,915	6.96	35,049	6.45	3,388	11.10	1,134	3.34
3. Tiền gửi từ TCTD	2,198	0.50	2,209	0.45	2,301	0.42	11	0.50	92	4.16
4. Tổng nguồn vốn	435,751	100	487,222	100	543,431	100	51,471	11.81	56,209	11.54

(Nguồn : Phòng kế toán SeABank - PGD Núi Thành năm 2021-2023)

Qua bảng số liệu ta có thể thấy tổng nguồn vốn huy động của SeABank - PGD Núi Thành qua các năm đều tăng qua các năm, là một biểu hiện rõ ràng về hiệu quả mạnh mẽ trong việc thu hút và giữ chân khách hàng tại SeABank - PGD Núi Thành không chỉ thúc đẩy hiệu suất kinh doanh mà còn góp phần quan trọng vào việc nâng cao sức mạnh tài chính của ngân hàng.

Cụ thể, tổng nguồn vốn năm 2022 của PGD đạt 487.222 triệu đồng tăng 51.471 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 11.81% so với năm 2021. Đến năm 2023 tổng nguồn vốn đạt được 543.431 triệu đồng, tăng 56.209 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 11.54% so với năm 2022. Để đạt được kết quả này thì PGD đã tăng cường các hoạt động để tìm kiếm khách hàng mới trong nền kinh tế hiện nay như sử dụng các khuyến mãi ưu đãi, các chương trình tài trợ... Bên cạnh đó việc lượng tiền huy động tăng cao bởi vì kinh tế khó khăn nên khách hàng muốn tìm kiếm một nơi tích lũy an toàn. Giai đoạn 2021-2023, ngân hàng đã chứng kiến sự gia tăng đáng kể trong lượng tiền gửi từ dân cư, với mức tăng trưởng tích cực. Tổng số tiền gửi dân cư năm 2022 đạt 451.098 triệu đồng, tăng 48.072 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng 11.93% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 506.081 triệu đồng, tăng 54.983 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 12,19% so với năm 2022.

Bên cạnh đó tỷ trọng tiền gửi từ TCKT của SeABank – PGD Núi Thành cũng tăng dần qua 3 năm, năm 2021 đạt 30,527 triệu đồng. Năm 2022 đạt 33,915 triệu đồng tăng 3.388 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng chiếm tỷ trọng 11.1% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 35,049 triệu đồng, tăng 1.134 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 3.34% so với năm 2022. Để có được kết quả trên là do ngân hàng đã tiếp cận và đầu tư vào công nghệ hiện đại, xây dựng mạng lưới chuyển tiền nhanh, tăng cường các hoạt động marketing để tìm kiếm khách hàng mới trong nền kinh tế, như sử dụng các thông tin đại chúng, các chương trình tài trợ...

Về vốn huy động từ các TCTD, năm 2022 đạt 2.209 triệu đồng, tăng 11.000 triệu đồng, tương ứng tốc độ tăng 0,5% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 2.301 triệu đồng, tăng 92.000 triệu đồng, tương ứng tốc độ tăng 4,16% so với năm 2022.

2.1.6.2 Tình hình hoạt động cho vay của SeABank – CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023.

Bảng 2. 2 Tình hình hoạt động cho vay tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021- 2023

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	ST	TT%	ST	TT%	ST	TT%	ST	TL%	ST	TL%
1.Doanh số cho vay	36.513	100	39.815	100	42.511	100	3.302	9,04	2.696	6,77
Ngắn hạn	22.029	60,33	25.517	64,09	27.132	63,82	3.488	15,83	1.615	6,33
Trung - Dài hạn	14.484	39,67	14.298	35,91	15.379	36,18	(186)	(1,28)	1.081	7,56
2.Doanh số thu nợ	29.071	100	31.535	100	35.047	100	2.464	8,48	3.512	11,14
Ngắn hạn	18.591	63,95	21.706	68,83	23.549	67,19	3.115	16,76	1.843	8,49
Trung - Dài hạn	10.480	36,05	9.829	31,17	11.498	32,81	(651)	(6,21)	1.669	16,98
3.Dư nợ	128.062	100	136.342	100	143.806	100	8.280	6,47	7.464	5,47
Ngắn hạn	72.880	56,91	76.691	56,25	80.274	55,82	3.811	5,23	3.583	4,67
Trung - Dài hạn	55.182	43,09	59.651	43,75	63.532	44,18	4.469	8,10	3.881	6,51
4.Nợ xấu	1.568	100	1.396	100	1.198	100	(172)	(10,97)	(198)	(14,18)
Ngắn hạn	985	62,82	849	60,82	724	60,43	(136)	(13,81)	(125)	(14,72)
Trung - Dài hạn	583	37,18	547	39,18	474	39,57	(36)	(6,17)	(73)	(13,35)
5.Tỷ lệ nợ xấu	1,22		1,02		0,83		(0,20)		(0,19)	
Ngắn hạn	1,35		1,11		0,90		(0,24)		(0,21)	
Trung - Dài hạn	1,06		0,92		0,75		(0,14)		(0,17)	

(Nguồn: Phòng kế toán SeABank- PGD Núi Thành năm 2021-2023)

Thông tin bảng số liệu 2.1.6.2 cho ta thấy, tình hình hoạt động cho vay của SeABank - PGD Núi Thành giai đoạn 2021 - 2023 tăng đều qua các năm. Tổng doanh số cho vay năm 2022 đạt 39.815 triệu đồng, tăng 3.302 triệu, tương ứng tốc độ tăng 9,04% so với năm 2021. Đến năm 2023, doanh số cho vay lại tiếp tục tăng đạt 42.511 triệu đồng, tăng 2.696 triệu đồng, tương đương tốc độ tăng 6.77% so với năm 2022.

Doanh số cho vay của ngân hàng tăng trưởng ở mức ổn định, cho thấy ngân hàng đang thực hiện tốt hoạt động cho vay, thu hút được khách hàng và mở rộng được thị phần. Trong tổng doanh số cho vay giai đoạn 2021-2023, doanh số cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao hơn trên 60%. Năm 2022, doanh số cho vay ngắn hạn đạt 25.517 triệu đồng, chiếm 64,09%, tăng 3.488 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 15,83% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 27.132 triệu đồng, chiếm 63,82%, tăng 1.615 triệu đồng với tốc tăng trưởng tăng 6,33% so với năm 2022. Nguyên nhân doanh số cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao có lẽ là do các khoản vay này thường được sử dụng để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động, tài trợ cho hoạt động kinh doanh ngắn hạn, hoặc trang trải các khoản chi tiêu bất ngờ. Cho vay ngắn hạn có thời gian đáo hạn ngắn, nên ngân hàng có thể thu hồi vốn nhanh chóng, từ đó có thể tái đầu tư vào các khoản vay khác hoặc sử dụng cho các hoạt động khác của ngân hàng.

Bên cạnh đó, doanh số cho vay trung và dài hạn lại tăng giảm không đều qua 3 năm, trong đó năm 2022 đạt 14.298 triệu đồng, giảm 186 triệu đồng, tương ứng tốc độ giảm 1,28%, so với năm 2021. Năm 2023 đạt 15.379 triệu đồng, tăng 1.081 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 7,56% so với năm 2022. Việc giảm doanh số cho vay trung dài hạn 2021-2022 là do nhiều nguyên nhân khác nhau, trong đó chủ yếu là do chính sách siết chặt tỷ lệ vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn và ảnh hưởng của đại dịch Covid.

Tình hình tổng doanh số thu nợ của SeABank - PGD Núi Thành tăng đều qua các năm, cụ thể năm 2022 đạt 31.535 triệu đồng, tăng 2.464 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 8,48% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 35.047 triệu đồng, tăng 3.512 triệu đồng, tương ứng tốc độ tăng 11,14% so với năm 2022. Điều này cho thấy doanh số thu hồi nợ của SeaBank - PGD Núi Thành ổn định trong 3 năm 2021-2023, có thể thấy được SeABank – PGD Núi Thành có đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, có năng lực quản lý và thu hồi nợ hiệu quả, hệ thống quản lý tài chính chặt chẽ, kiểm soát tốt các hoạt động kinh doanh.

Qua bảng số liệu ta thấy dư nợ của ngân hàng Seabank – PGD Núi Thành tăng đều qua các năm cụ thể: Năm 2021 đạt 128.062 triệu đồng, năm 2022 đạt 136.342 triệu đồng, tăng 8.280 triệu đồng, tương ứng mức tăng 6,47% so với năm 2021. Năm 2023 dư nợ đạt 143.806 triệu đồng, tăng 7.464 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 5,47% so với năm 2022. Trong giai đoạn đại dịch COVID-19, Ngân hàng Nhà nước đã triển khai nhiều chính sách nới lỏng tiền tệ để hỗ trợ nền kinh tế, góp phần thúc đẩy dư nợ tín dụng của các ngân hàng tăng mạnh.

Trong đó, dư nợ cho vay ngắn hạn của SeABank - PGD Núi Thành năm 2022 đạt 76.691 triệu đồng, tăng 3.811 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng là 5,23% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 80.274 triệu đồng, tăng 3.583 triệu đồng, tương ứng với mức tăng là 4,67% so với năm 2022. Và dư nợ cho vay trung – dài hạn của ngân hàng cũng tăng dần qua các năm, cụ thể năm 2022 đạt 59.651 triệu đồng, tăng 4.469 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 8,10% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 63.532 triệu đồng, tăng 3.881 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 6,51% so với năm 2022. Nguyên nhân dẫn tới việc dư nợ của PGD tăng như vậy là do PGD – Núi Thành do những chính sách tín dụng ưu đãi, linh hoạt, nhiều điều kiện bị nới lỏng để khách hàng trang trải những khó khăn.

Nợ xấu của SeABank – PGD Núi Thành cũng giảm qua các năm. Cụ thể năm 2022 là 1,396 triệu đồng, giảm 172 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 10,97% so với năm 2021. Năm 2023 là 1.198 triệu đồng, giảm 198 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 14,18% so với năm 2022. Nợ xấu ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao trong tổng nợ xấu của PGD. Cụ thể năm 2022 chỉ tiêu này là 849 triệu đồng, chiếm 60,82%, giảm 136 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 13,81% so với năm 2021. Năm 2023 là 724 triệu đồng, chiếm 60,43%, giảm 125 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 14,72% so với năm 2022.

Chỉ tiêu nợ xấu cho vay trung dài hạn, cụ thể năm 2022 là 547 triệu đồng, chiếm 39,18%, giảm 36 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 6,17 triệu đồng so với năm 2021. Năm 2023 là 474 triệu đồng, chiếm 39,57%, giảm 73 triệu đồng tương ứng với mức giảm 13,35% so với năm 2022.

Tỷ lệ nợ xấu hiện nay của SeABank – PGD Núi Thành giảm đáng kể qua các năm cụ thể năm từ 1,22% vào năm 2021 xuống còn 1,02% vào năm 2022 và giảm tiếp xuống 0,83% vào năm 2023. Để có được kết quả này là nhờ hiệu quả trong quản lý rủi ro của

ngân hàng. Hiện nay, số lượng các PGD các ngân hàng trên địa bàn thành phố rất lớn. Điều này tạo nên môi trường kinh doanh cạnh tranh khốc liệt cho các ngân hàng nói chung và SeABank PGD Núi Thành nói riêng. Để vừa phát triển được dư nợ vừa kiểm soát được nợ xấu SeABank PGD Núi Thành đã không ngừng nỗ lực phát triển dư nợ đi đôi với chú trọng kiểm soát rủi ro tín dụng, tăng cường công tác thẩm định, tuân thủ đầy đủ quy định, quy chế cho vay, quy trình cho vay, tăng cường công tác giám sát sau cho vay, đôn đốc thu hồi nợ đúng thời hạn.

2.1.6.3 Kết quả hoạt động kinh doanh của SeABank – CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023.

Sự bền vững và phát triển của Ngân hàng chủ yếu phụ thuộc vào những thành quả và hiệu suất xuất sắc trong hoạt động kinh doanh của mình. Bắt đầu từ năm 2021 SeABank đã đặt ra chiến lược phát triển cốt lõi giai đoạn 2021 - 2026 của mình là xây dựng và phát triển trở thành ngân hàng bán lẻ được yêu thích nhất trong thời gian tới. Ngân hàng SeABank chuyển hướng linh hoạt trong hoạt động kinh doanh, đa dạng hóa nguồn thu, đa dạng các sản phẩm và dịch vụ tài chính với trải nghiệm tốt nhất cho mọi đối tượng khách hàng, khả năng quản trị rủi ro, phát triển cơ sở hạ tầng, tích cực phát triển mạnh công nghệ số nhằm thích ứng kịp thời đại, từ đó đạt được những thành tựu nổi trội.

Trải qua những năm qua, với sự cố gắng không ngừng trong công tác quản trị, điều hành và giám sát, Ngân hàng SeABank – Chi nhánh Đà Nẵng –PGD Núi Thành đã đạt được những kết quả đáng kể trong hoạt động kinh doanh. Điều này không chỉ nâng cao chất lượng mà còn củng cố vị thế của Ngân hàng SeABank trên địa bàn thành phố và trên thị trường quốc tế. Trong khoảng thời gian từ năm 2021- 2023 là tình hình hoạt động kinh doanh của SeABank – PGD Núi Thành đã đạt được như sau:

Bảng 2. 3 Kết quả hoạt động kinh doanh tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021- 2023

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	ST	TT %	ST	TT %	ST	TT %	ST	TL%	ST	TL%
1. Tổng thu nhập	32.211	100	38.090	100	49.213	100	5.879	18,3	11.123	29,2
Thu nhập lãi vay	27.916	86,7	32.844	86,2	43.171	87,7	4.928	17,7	10.327	31,4
Thu nhập lãi dịch vụ	3.398	10,5	4.142	10,9	4.519	9,2	744	21,9	377	9,1
Thu nhập khác	897	2,8	1.104	2,9	1.523	3,1	207	23,1	419	38,0
2. Tổng chi phí	15.327	100	20.670	100	26.442	100	5.343	34,9	5.772	27,9
Chi trả lãi	12.217	79,7	17.153	83,0	21.090	79,8	4.936	40,4	3.937	23,0
Chi trả phí dịch vụ	2.012	13,1	2.283	11,0	3.824	14,5	271	13,5	1.541	67,5
Chi phí khác	1.098	7,2	1.234	6,0	1.528	5,8	136	12,4	294	23,8
3. Lợi nhuận	16.884		17.420		22.771		536	3,17	5.351	30,7

(Nguồn: Phòng kế toán SeABank - PGD Núi Thành năm 2021-2023)

Kết quả kinh doanh thể hiện được sự tồn tại và phát triển của một ngân hàng. Trong giai đoạn 2021 -2023, tình hình kinh tế, chính trị, xã hội có rất nhiều sự biến động, gây nên nhiều khó khăn và thách thức đối với sự ổn định và phát triển của nền kinh tế nói chung và hoạt động kinh doanh của SeABank - PGD Núi Thành nói riêng. Mặc dù vậy, dưới sự chỉ đạo và tầm nhìn chiến lược tốt của lãnh đạo PGD cũng như sự nỗ lực không ngừng của toàn bộ nhân viên đã giúp cho SeABank - PGD Núi Thành có được những kết quả mong đợi trong hoạt động kinh doanh, không ngừng nâng cao năng lực cạnh tranh và vị thế của SeABank - PGD Núi Thành trên thị trường. Cụ thể kết quả hoạt động kinh doanh của PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023 được thể hiện ở bảng 2.61.3.

Qua bảng số liệu ta thấy lợi nhuận trong giai đoạn 2021-2023 của PGD tăng trưởng đều qua các năm. Trong đó tổng thu nhập của SeABank CN Đà Nẵng- PGD Núi Thành tăng đều qua các năm. Cụ thể năm 2022, tổng thu nhập đạt được 38.090 triệu đồng, tăng 5.879 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng 18.3% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 49.213 triệu đồng, tăng 11.123 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 29.2%. Sự gia tăng này có thể phản ánh sự phát triển tích cực trong các lĩnh vực kinh doanh hoặc các chiến lược mở rộng đầu tư hiệu quả hoặc các cơ hội thị trường mới.

Trong đó thu nhập lãi vay chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng thu nhập của PGD. Năm 2022 thu nhập lãi vay đạt 32.844 triệu đồng, chiếm 86,2%, tăng 4.928 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 17.7% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 43.171 triệu đồng, chiếm 87,7%, tăng 10.327 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 31.4% so với năm 2022.

Thu từ các dịch vụ và thu nhập khác chiếm tỷ trọng nhỏ nhưng có sự tăng trưởng ổn định chiếm vị trí quan trọng trong nguồn thu của PGD. Cụ thể vào năm 2022 thu nhập lãi từ dịch vụ đạt 4.142 triệu đồng, tăng 744 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 21.9% so với năm 2021. Và năm 2023 đạt 4.519 triệu đồng, tăng 377 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng là 9.1% so với năm 2022.

Còn thu nhập khác không phải là nguồn thu chính của ngân hàng nhưng trong giai đoạn 2021-2023 chỉ tiêu này cũng tăng đều qua các năm. Cụ thể năm 2021 đạt 997 triệu đồng, năm 2022 đạt 1.104 triệu đồng, năm 2023 đạt 1.523 triệu đồng. Đây cũng là điều đáng mừng cho PGD trong hoạt động kinh doanh của mình. Từ các số liệu về tình hình thu nhập, có thể thấy thu nhập trong giai đoạn 2021-2023 của PGD Núi Thành ổn định qua các năm. Qua đó ta thấy, để đạt được khoản thu nhập như trên PGD đã không ngừng

nỗ lực nâng cao chất lượng cũng như mở rộng hoạt động và đảm bảo được các yêu cầu khách hàng đưa ra cho ngân hàng.

Tương tự như thu nhập thì tổng chi phí của PGD Núi Thành cũng tăng dần qua các năm, cụ thể: Năm 2022 đạt 20.670 triệu đồng, tăng 5.343 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 34.9% so với năm 2021 và năm 2023 đạt 26.442 triệu đồng, tăng 5.772 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 27.9% so với năm 2022. Chi phí trả lãi chiếm tỉ trọng cao nhất trong tổng chi phí và tăng đều qua các năm. Cụ thể năm 2022 đạt 17.153 triệu đồng, chiếm 83%, tăng 4.936 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 40.4% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 21.090 triệu đồng, chiếm 79,8%, tăng 3.937 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 23%. Chi phí trả dịch vụ và chi phí khác cũng tăng đều qua các năm. Để có được kết quả trên là do PGD ngày càng mở rộng hoạt động huy động vốn, thu hút thêm nhiều khách hàng gửi tiền và thực hiện các dịch vụ chăm sóc khách hàng tốt làm cho chi phí trả lãi tăng lên, từ đó góp phần làm tăng tổng chi phí.

Lợi nhuận, như một chỉ tiêu cuối cùng quan trọng, đã làm nổi bật sự hiệu quả hoạt động của Ngân hàng trong giai đoạn từ năm 2021 đến năm 2023. Sự tăng trưởng đáng kể của lợi nhuận trong ba năm qua không chỉ là một biểu hiện rõ ràng về sức khỏe tài chính mà còn là kết quả của chiến lược quản lý hiệu suất và sự linh hoạt trong điều hành. Lợi nhuận của SeABank – PGD Núi Thành tăng dần qua các năm, năm 2021 đạt 16.884 triệu đồng, năm 2022 đạt 17.420 triệu đồng tăng 536 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 3,17% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 22.771 triệu đồng, tăng 5.351 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 30.7% so với năm 2022.

Nhìn chung tình hình kết quả kinh doanh của PGD qua 3 năm từ 2021 đến 2023 có sự ổn định. Để đạt được những kết quả như vậy, SeABank – CN Đà Nẵng – PGD Núi Thành đã không ngừng nỗ lực và chú trọng vào việc tạo dựng mối quan hệ mạnh mẽ với khách hàng. Không chỉ giỏi trong việc điều chỉnh lãi suất huy động và cho vay theo thị trường, PGD còn liên tục đổi mới và đa dạng hóa cả sản phẩm và các hoạt động kinh doanh. Bằng cách thông minh khai thác những đặc quyền của mình từ thành phố, PGD Núi Thành đã kiên trì củng cố vị thế trên thị trường, vượt qua mọi thách thức và không ngừng hoàn thành mọi mục tiêu được đề ra từ trụ sở chính của Ngân hàng.

2.2 CÁC SẢN PHẨM VÀ QUY TRÌNH CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG NAM Á – PGD NÚI THÀNH

2.2.1 Các sản phẩm cho vay

Với mục tiêu trở thành ngân hàng bán lẻ dẫn đầu và được yêu thích nhất, cung cấp đầy đủ và đa dạng các sản phẩm, dịch vụ tài chính cho KHCN, hộ kinh doanh cá thể và các doanh nghiệp. Chính vì vậy danh mục sản phẩm của SeABank rất đa dạng, luôn không ngừng phát triển và hoàn thiện hơn để đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Ngày nay, hầu hết các ngân hàng đều mang đến cho khách hàng những sản phẩm vay với các hình thức đa dạng, phù hợp với mục đích và nhu cầu vay vốn của cá nhân hay doanh nghiệp. Ngân hàng SeABank cung cấp nhiều sản phẩm cho vay cho khách hàng như:

Cho vay mua, xây dựng, sửa chữa nhà – SeA Home	
Đối tượng khách hàng	Khách hàng là cá nhân có quốc tịch Việt Nam hoặc nước ngoài đáp ứng các điều kiện theo quy định của SeABank.
Thời hạn vay	- Mua BĐS đã có Giấy chứng nhận: 420 tháng - Mua BĐS dự án: 240 tháng - Xây nhà: 240 tháng - Sửa nhà : 120 tháng
Điều kiện cho vay	Khách hàng đáp ứng điều kiện của SeABank
Mục đích vay	Mua/ nhận chuyển nhượng BĐS hoặc xây dựng sửa chữa nhà dành cho KHCN
Tài sản bảo đảm	- BDS hình thành từ vốn vay - BDS khác - Tiền gửi cá nhân
Hạn mức cho vay	Tối đa 100% nhu cầu vốn và không vượt quá tỉ lệ cho vay/TSBD (75%)

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – SeABank)

Cho vay mua ô tô – SeA Car	
Đối tượng khách hàng	Khách hàng là cá nhân có quốc tịch Việt Nam hoặc nước ngoài đáp ứng các điều kiện theo quy định của SeABank.
Thời hạn vay	Tối đa 96 tháng.
Điều kiện cho vay	Khách hàng đáp ứng điều kiện của SeABank.
Mục đích vay	Mua ô tô để phục vụ đời sống.
Tài sản bảo đảm	Xe ô tô hình thành từ vốn vay, BĐS
Hạn mức cho vay	Tối thiểu 50 triệu đồng, tối đa 1.5 tỷ đồng

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – SeABank)

Cho vay tiêu dùng có TSBĐ – SeA Flex	
Đối tượng khách hàng	Khách hàng là cá nhân có quốc tịch Việt Nam hoặc nước ngoài đáp ứng các điều kiện theo quy định của SeABank.
Thời hạn vay	Tối đa 120 tháng.
Điều kiện cho vay	Khách hàng đáp ứng điều kiện của SeABank.
Mục đích vay	Vay tiêu dùng phục vụ nhu cầu đời sống.
Tài sản bảo đảm	Bất động sản, ô tô chở người, giấy tờ có giá.
Hạn mức cho vay	Không giới hạn nếu tài sản bảo đảm thuộc sở hữu của chính KH/riêng vợ/chồng KH.

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – SeABank)

Cho vay thấu chi không TSBĐ	
Đối tượng khách hàng	Khách hàng có nguồn thu từ tiền lương, lương hưu trả qua SeABank hoặc tổ chức tín dụng khác.
Thời hạn vay	Tối đa 12 tháng.
Điều kiện cho vay	- Độ tuổi từ 18 và không quá 70 tuổi khi kết thúc khoản vay. - Có thu nhập từ tiền lương tối thiểu từ 5 triệu đồng trở lên, lương hưu tối thiểu từ 2 triệu đồng trở lên. - Tối thiểu 03 tháng làm việc liên tục tại đơn vị công tác hiện tại.
Phương thức trả nợ	Lãi trả hàng tháng, gốc trả linh hoạt bất kỳ thời gian nào trong hạn mức.
Tài sản bảo đảm	Cho vay không có Tài sản bảo đảm.
Hạn mức cho vay	Đến 6 lần thu nhập và tối đa lên tới 300 triệu đồng.

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – SeABank)

Cho vay Hội Liên hiệp Phụ nữ	
Đối tượng khách hàng	Khách hàng là Hội viên Hội Liên hiệp Phụ nữ.
Thời hạn vay	Tối đa 48 tháng.
Điều kiện cho vay	- Độ tuổi từ 18 tuổi 6 tháng và không quá 70 tuổi khi kết thúc khoản vay. - Tham gia Hội Liên hiệp Phụ nữ tối thiểu 06 tháng.
Phương thức trả nợ	Gốc, lãi trả hàng tháng.
Tài sản bảo đảm	Cho vay không có Tài sản bảo đảm.
Hạn mức cho vay	Tối đa 100 triệu đồng.

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – SeABank)

Cho vay Giáo viên, Công chức, Viên chức	
Đối tượng khách hàng	Khách hàng là giáo viên, công chức, viên chức nhà nước.
Thời hạn vay	Tối đa 60 tháng.
Điều kiện cho vay	- Độ tuổi từ 18 và không quá 70 tuổi khi kết thúc khoản vay. - Thu nhập tối thiểu từ 2,5 triệu đồng/ tháng.
Phương thức trả nợ	Gốc, lãi trả hàng tháng.
Tài sản bảo đảm	Cho vay không có Tài sản bảo đảm.
Hạn mức cho vay	Tối đa 300 triệu đồng.

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – SeABank)

Cho vay Trả góp	
Đối tượng khách hàng	Khách hàng có thu nhập từ tiền lương, lương hưu được trả qua Tài khoản ngân hàng hoặc tiền mặt.
Thời hạn vay	Tối đa 60 tháng.
Điều kiện cho vay	- Cá nhân từ 18 đến không quá 65 đối với nữ và không quá 70 đối với nam khi đáo hạn khoản vay. - Thu nhập hàng tháng ít nhất 03 triệu đồng. - Kinh nghiệm làm việc ít nhất 03 tháng tại công ty hiện tại.
Phương thức trả nợ	Gốc, lãi trả hàng tháng.
Tài sản bảo đảm	Cho vay không có Tài sản bảo đảm.
Hạn mức cho vay	Tối đa 300 triệu đồng.

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – SeABank)

Cho vay Cá nhân & Hộ kinh doanh - SEAPRO	
Đối tượng khách hàng	Khách hàng là cá nhân tự kinh doanh hoặc chủ hộ kinh doanh.
Thời hạn vay	- Thời hạn hạn mức tín dụng: 36 tháng - Vay từng lần ngắn hạn: 12 tháng - Vay từng lần trả góp: 300 tháng
Điều kiện cho vay	Khách hàng đáp ứng các điều kiện của SeABank.
Tài sản bảo đảm	Bất động sản, Ô tô, Tiền gửi cá nhân.
Hạn mức cho vay	Tối đa 100% nhu cầu vốn và không vượt quá tỷ lệ cho vay/TSBĐ.

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – SeABank)

Bổ sung vốn SX – KD trả góp	
Đối tượng khách hàng	• KH Doanh nghiệp là pháp nhân, • KH Cá nhân là chủ Doanh nghiệp tư nhân vay vốn phục vụ hoạt động kinh doanh của DN tư nhân
Thời hạn vay	• Tối đa không quá 36 tháng tính từ ngày giải ngân của KUNN đầu tiên. Không ân hạn.
Điều kiện cho vay	• Thời gian hoạt động trong ngành, lĩnh vực tối thiểu 12 tháng; • Doanh thu năm liền kề thời điểm xét duyệt vay ≤ 20 tỷ đồng; • KH hoạt động kinh doanh có lãi trong năm gần nhất và không có lỗ lũy kế
Tài sản bảo đảm	• Tiền gửi, Bất động sản
Hạn mức cho vay	• Tối đa 70% nhu cầu vốn và không quá 03 tỷ đồng

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – SeABank)

Thấu chi Doanh nghiệp - SEAFast BUSINESS	
Đối tượng khách hàng	• KH Doanh nghiệp là pháp nhân • KH Cá nhân là chủ Doanh nghiệp tư nhân vay vốn phục vụ hoạt động kinh doanh của DN tư nhân
Phương thức trả nợ	• Lãi trả: định kỳ hàng tháng; gốc trả: khi phát sinh giao dịch ghi có vào tài khoản thanh toán của KH, hệ thống T24 sẽ lập tức cắt giảm số tiền đã thấu chi; Tối đa sau 06 tháng thấu chi (TKTGTT < 0) liên tục, KH phải thực hiện tất toán dư nợ đã thấu chi (TKTGTT ≥ 0)
Điều kiện cho vay	• Đáp ứng được các điều kiện cấp tín dụng theo quy định của SeABank và theo quy định của pháp luật
Hạn mức cho vay	• Tối đa lên tới 50 tỷ đồng.

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – SeABank)

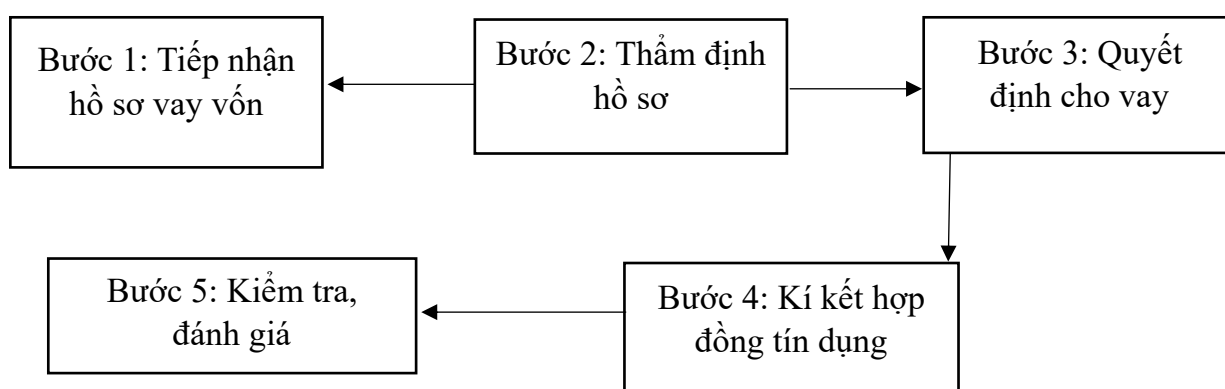
Tái tài trợ vốn	
Đối tượng khách hàng	- KH doanh nghiệp là pháp nhân; - KH cá nhân là chủ Doanh nghiệp tư nhân vay vốn phục vụ hoạt động kinh doanh của Doanh nghiệp tư nhân.
Thời hạn vay	Thời hạn tái tài trợ không vượt quá thời hạn cho vay còn lại của khoản vay đã được TCTD khác đang tài trợ cho khách hàng.
Điều kiện cho vay	Thỏa mãn các điều kiện vay vốn theo quy định của SeABank và pháp luật.
Mục đích cho vay	Cho vay tái tài trợ ngắn hạn bổ sung vốn lưu động hoặc vay trung dài hạn đáp ứng quy định của Định hướng tín dụng hàng năm và tiêu chí, điều kiện cho vay trung dài hạn của SeABank.

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – SeABank)

2.2.2 Quy trình cho vay

Việc thực hiện quy định nghiệp vụ trong cho vay hộ sản xuất kinh doanh đảm bảo chất lượng cho vay, cán bộ tín dụng Ngân hàng TMCP Đông Nam Á - PGD Núi Thành đã thực hiện cho vay theo quy trình sau:

Sơ đồ 2.2 Quy trình cho vay tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á - PGD Núi Thành



(Nguồn: Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – PGD Núi Thành)

❖ **Bước 1: Tiếp nhận hồ sơ vay vốn**

Cán bộ tín dụng trực tiếp nhận hồ sơ vay vốn của khách hàng và tiến hành thẩm định, đối chiếu danh mục hồ sơ theo quy định của Ngân hàng Đông Nam Á, kiểm tra tính hợp lệ, hợp pháp của từng loại hồ sơ, báo cáo phòng Giám đốc.

❖ **Bước 2: Thẩm định hồ sơ**

Cán bộ tín dụng tiến hành kiểm tra các thông tin về khách hàng như địa chỉ, nghề nghiệp, tuổi tác, lịch sử tín dụng của khách hàng với ngân hàng, mục đích vay vốn, thẩm định giá trị tài sản đảm bảo nếu có. Trường hợp món vay cần tái thẩm định thì phòng tín dụng sẽ tiến hành tái thẩm định. Người thực hiện tái thẩm định phải viết báo cáo tái thẩm định, ghi rõ ý kiến của mình và trình Giám đốc phê duyệt.

❖ **Bước 3: Quyết định cho vay**

- Sau khi kiểm tra, xem xét các thông tin cần thiết, cán bộ tín dụng trình lên trưởng phòng tín dụng và Ban Giám đốc để quyết định mức cho vay.

- Trường hợp không cho vay thì trả lời bằng văn bản cho khách hàng biết.

- Nếu cho vay thì cùng khách hàng lập hồ sơ vay vốn, hợp đồng tín dụng, hợp đồng đảm bảo tiền vay (nếu có) và tiến hành giải ngân cho khách hàng. Cán bộ tín dụng dựa vào sổ theo dõi cho vay, thu nợ.

❖ **Bước 4: Ký hợp đồng tín dụng và giải ngân**

- Được sự đồng ý của Ban Giám đốc và trưởng phòng tín dụng, sau một thời gian nhất định, cán bộ tín dụng sẽ ký hợp đồng tín dụng với khách hàng, để tiến hành giải ngân cho khách hàng.

❖ **Bước 5: Kiểm tra, giám sát, thanh lý hợp đồng tín dụng và xử lý rủi ro**

- Sau khi giải ngân, cán bộ tín dụng có trách nhiệm theo dõi tình hình sử dụng vốn, tình hình trả nợ, liệt kê, thông báo các khoản nợ trễ hạn cho khách hàng. Khi khách hàng chưa trả được nợ thì cán bộ tín dụng phải đốc thúc khách hàng trả nợ.

- Trường hợp đến hạn nhưng khách hàng chưa trả được nợ do nguyên nhân khách quan và khách hàng có giấy đề nghị cơ cấu lại kỳ hạn nợ thì cán bộ tín dụng kiểm tra xác minh, trình trưởng phòng tín dụng và giám đốc vay quyết định.

- Nếu nợ vay đến kỳ hạn trả nợ, khách hàng không trả được nợ, không được ngân hàng cho cơ cấu lại kỳ hạn nợ thì toàn bộ khoản nợ vay được chuyển sang nợ quá hạn và thông báo cho khách hàng biết.

2.3 THỰC TRẠNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG NAM Á – CN ĐÀ NẴNG – PGD NÚI THÀNH

2.3.1 Quy mô cho vay tại NH TMCP Đông Nam Á – PGD Núi Thành

2.3.1.1 Số lượng khách hàng vay tại SeABank – PGD Núi Thành

Bảng 2. 4 Số lượng KH vay tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021- 2023.

Đơn vị tính: Người

Chỉ tiêu	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Số lượng KH	TT%	Số lượng KH	TT%	Số lượng KH	TT%	Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
Tổng số KH của Chi nhánh	2.176	100	2.247	100	2.409	100	71	3,26	162	7,21
Tổng số KH của PGD	161	7,39	172	7,64	187	7,76	11	6,77	15	8,91
+ Khách hàng CN	132	81,97	140	81,36	151	80,75	8	5,98	11	8,09
+ Khách hàng DN	29	18,03	32	18,64	36	19,25	3	10,34	4	12,50

(Nguồn: Phòng kế toán SeABank - PGD Núi Thành năm 2021-2023)

Số lượng khách hàng vay tại SeABank ngày càng gia tăng qua các năm, số lượng vay tại SeABank PGD Núi Thành năm 2022 là 172 người, tăng 6,77% so với năm 2021. Năm 2023 là 187 người tăng 8,91% so với năm 2022. Điều đó chứng tỏ quy mô cho vay tại SeABank đang ngày càng được phát triển, cho thấy khả năng thu hút khách hàng của SeABank ngày càng cao trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt với các ngân hàng TMCP. Để giải thích cho sự gia tăng này, phải kể đến một nguyên nhân quan trọng là SeABank đã cung cấp các gói tín dụng với lãi suất ưu đãi, tập trung vào các lĩnh vực ưu tiên theo định hướng của ngân hàng. Đây là những nỗ lực của SeABank nhằm cung cấp các giải pháp tài chính tối ưu giúp khách hàng tiếp cận với nguồn vốn dễ dàng hơn, hướng tới các mục tiêu phát triển bền vững, góp phần mở rộng thị trường và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

SeABank với chiến lược phát triển trở thành ngân hàng bán lẻ tiêu biểu tại Việt Nam là chiến lược phát triển cốt lõi của SeABank trong thời gian tới. Trong chiến lược phát triển ngân hàng bán lẻ, SeABank sẽ tập trung đặc biệt vào khách hàng cá nhân. Số lượng KH cá nhân chiếm tỷ trọng khá cao trên tổng số lượng KH vay của PGD và có xu hướng tăng cụ thể: Năm 2022 tổng số lượng KHCN đạt 140 người, chiếm 81,36%, tăng 8 người, tương ứng với mức tăng 5,98% so với năm 2021. Năm 2023 số lượng KHCN tăng đạt 151 người, chiếm 80,75%, tăng 11 người, tương ứng với mức tăng 8,09% so với năm 2022.

Trong khi đó số lượng KHDN của PGD trong năm 2022 đạt 32 người, chiếm 18,64%, tăng 3 người, tương ứng với tốc độ tăng 10,34% so với năm 2021. Năm 2023 số lượng KHDN đạt 36 người, chiếm 19,25%, tăng 4 người, tương ứng với tốc độ tăng 12,50% so với năm 2022. Tuy chiếm tỷ trọng thấp hơn khách hàng cá nhân nhưng số lượng cho vay KHDN vẫn đang có xu hướng tăng qua các năm. SeABank cũng đã triển khai chương trình Cho vay Hỗ trợ Lãi suất từ Ngân hàng Nhà nước với chính sách hỗ trợ 2%/năm lãi suất vay cho doanh nghiệp. Ngân hàng cũng chủ động triển khai các chương trình hỗ trợ lãi suất lên đến 2% cho nhiều lĩnh vực ngành nghề kinh doanh, đặc biệt ưu tiên các doanh nghiệp vừa và nhỏ do phụ nữ làm chủ, doanh nghiệp có hoạt động xuất nhập khẩu và các doanh nghiệp có nhu cầu tín dụng xanh.

2.3.1.2 Hệ thống kênh phân phối sản phẩm cho vay

Kênh phân phối đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao chất lượng cho vay tại ngân hàng thông qua việc mở rộng thị trường, tăng hiệu quả hoạt động, giảm thiểu

rủi ro, nâng cao chất lượng dịch vụ và tăng cường quản lý. Việc lựa chọn và sử dụng hiệu quả các kênh phân phối phù hợp sẽ giúp ngân hàng tối ưu hóa hoạt động cho vay, tăng lợi nhuận và nâng cao vị thế cạnh tranh trên thị trường.

Hiện nay, với nhu cầu vay vốn ngày càng tăng cao, nhiều kênh cho vay đã ra đời để đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng. SeABank đang phục vụ gần 3 triệu khách hàng cá nhân và doanh nghiệp tại gần 181 điểm giao dịch trên toàn quốc. Và có tổng cộng 8 chi nhánh và phòng giao dịch được đặt trên 2 quận huyện của Thành Phố Đà Nẵng. Các chi nhánh và phòng giao dịch tập trung chủ yếu ở Quận Hải Châu 6 địa điểm, Quận Thanh Khê 1 địa điểm, Quận Cẩm Lệ 1 địa điểm ...

Kênh phân phối truyền thống trong hoạt động của NH nói chung bao gồm mạng lưới chi nhánh, các phòng giao dịch, điểm giao dịch. Tại đây các sản phẩm dịch vụ được cung ứng cho khách hàng trực tiếp thông qua các nhân viên ngân hàng. Dịch vụ ngân hàng đến với khách hàng không chỉ còn qua một kênh duy nhất là chi nhánh, các phòng giao dịch, điểm giao dịch mà qua một loạt các kênh cung ứng hiện đại khác. SeABank còn phân phối các sản phẩm của mình qua các kênh hiện đại như: Vay qua Internet Banking, Phone Banking, website SeABank...

2.3.1.3 Doanh số cho vay tại SeABank – PGD Núi Thành

Bảng 2. 5 Doanh số cho vay tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021- 2023

Đơn vị tính: Triệu đồng

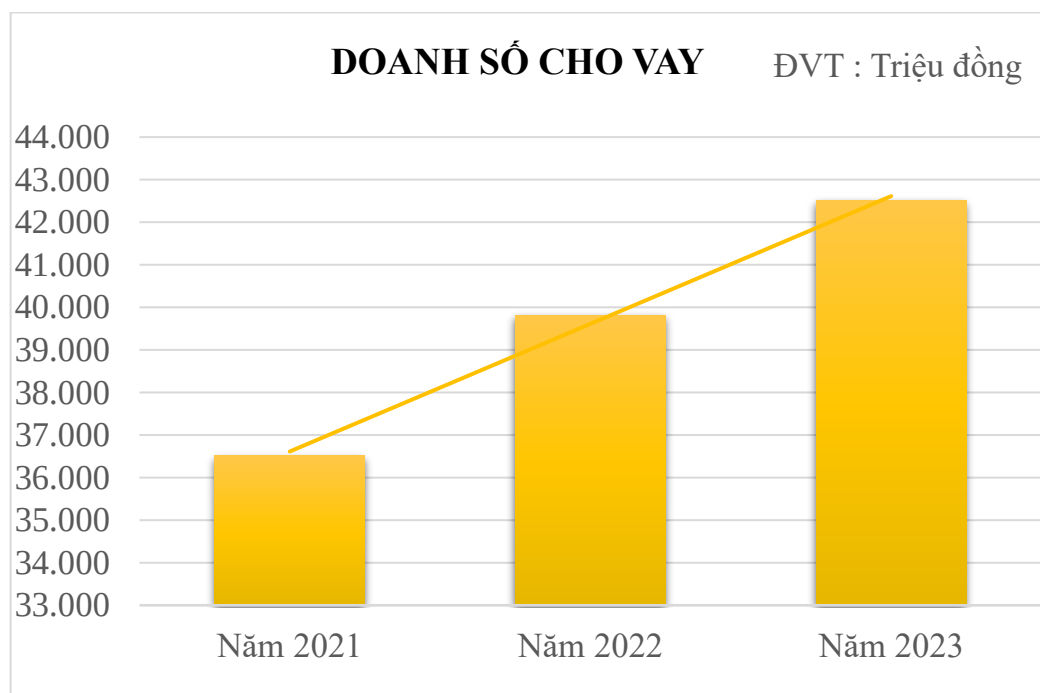
Chỉ tiêu	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	ST	TT%	ST	TT%	ST	TT%	ST	TL%	ST	TL%
Doanh số cho vay	36.513	100	39.815	100	42.511	100	3.302	9,04	2.696	6,77

(Nguồn: Phòng kế toán SeABank - PGD Núi Thành năm 2021-2023)

Doanh số cho vay là một chỉ tiêu quan trọng trong hoạt động của ngân hàng. Chỉ tiêu này được dùng để đánh giá quy mô và hiệu quả hoạt động cho vay của ngân hàng. Cũng như điều chỉnh sao cho phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động và hạn chế rủi ro. Qua biểu đồ ta có thể thấy doanh số cho vay của PGD Núi Thành tăng đều qua các năm. Tổng doanh số cho vay của PGD SeABank Núi Thành năm

2021 đạt 36.513 triệu đồng, năm 2022 đạt 39.815 triệu đồng, tăng 3.302 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 9,04% so với năm 2021. Đến năm 2023 doanh số cho vay đạt 42.511 triệu đồng, tăng 2.696 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 6,77% so với năm 2022.

Biểu đồ 2.1 Doanh số cho vay tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021 - 2023



(Nguồn: Phòng kế toán SeABank - PGD Núi Thành năm 2021-2023)

Nguyên nhân chính là trong giai đoạn này, nhằm thúc đẩy tăng trưởng kinh tế theo chỉ đạo của Chính phủ, trước bối cảnh nền kinh tế đang gặp nhiều khó khăn. Ngân hàng TMCP Đông Nam Á (SeABank) đã triển khai chính sách giảm lãi suất cho vay từ 1-2%/năm đối với cả khách hàng doanh nghiệp và khách hàng cá nhân nhằm hỗ trợ mọi khách hàng được tiếp cận nguồn vốn với mức lãi suất cho vay phù hợp. Việc ngân hàng liên tục giảm lãi suất và tích cực thúc đẩy tín dụng an toàn, hiệu quả tập trung vào các lĩnh vực ưu tiên thể hiện sự nỗ lực và quyết tâm trong việc thực hiện chủ trương của Chính phủ và NHNN vì mục tiêu chung hỗ trợ nền kinh tế phục hồi và phát triển sản xuất, kinh doanh.

Chỉ tiêu này cho ta thấy được doanh số cho vay của ngân hàng càng cao thì quy mô hoạt động cho vay của ngân hàng càng lớn. Điều này giúp cho ngân hàng đáp ứng tốt nhu cầu vay vốn của khách hàng, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế.

Doanh số cho vay của PGD tăng trưởng ở mức ổn định cho thấy ngân hàng đang thực hiện tốt hoạt động cho vay, thu hút được nhiều khách hàng và mở rộng thị phần.

2.3.1.4 *Dư nợ cho vay tại SeaBank – PGD Núi Thành*

Bảng 2. 6.Dư nợ cho vay tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021- 2023

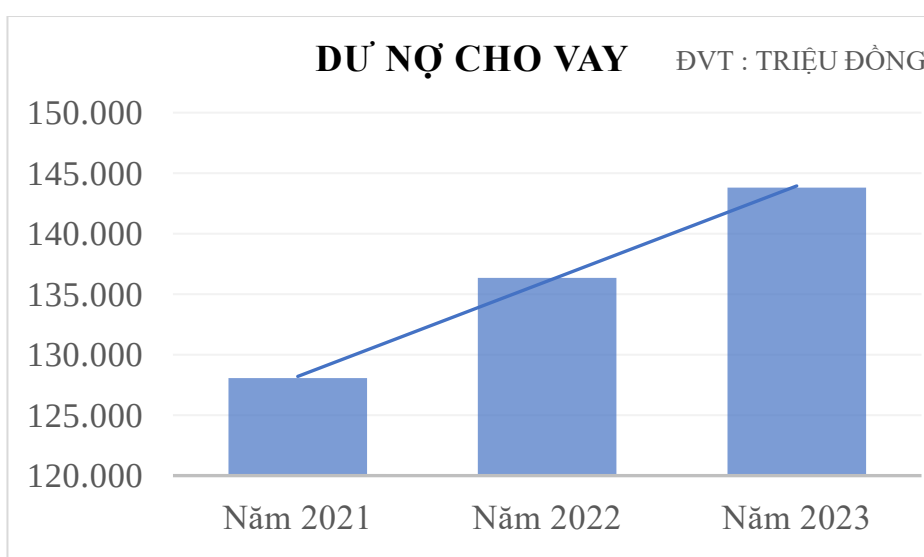
Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	ST	TT%	ST	TT%	ST	TT%	ST	TL%	ST	TL%
Dư nợ cho vay	128.062	100	136.342	100	143.806	100	8.280	6,47	7.464	5,47

(Nguồn: Phòng kế toán SeABank - PGD Núi Thành năm 2021-2023)

Dư nợ cho vay là tổng số tiền mà khách hàng còn đang nợ ngân hàng tại một thời điểm nhất định, cũng là lượng tiền mà ngân hàng chưa thu hồi được. Việc mở rộng cho vay được phản ánh thông qua sự gia tăng giá trị dư nợ cho vay về mặt tuyệt đối cũng như tốc độ tăng dư nợ cho vay. Dư nợ cho vay là một trong những yếu tố để đánh giá tình hình hoạt động cho vay của ngân hàng và sức khỏe tài chính của khách hàng vay. Chỉ tiêu này cho biết mức độ phát triển và mở rộng của hoạt động cho vay tại ngân hàng qua các năm.

Biểu đồ 2.2 Dư nợ cho vay tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021- 2023



(Nguồn: Phòng kế toán SeABank - PGD Núi Thành năm 2021-2023)

Qua biểu đồ ta có thể thấy, dư nợ cho vay của PGD SeABank – Núi Thành tăng đều qua các năm, cụ thể năm 2021 đạt được 128.062 triệu đồng, năm 2022 dư nợ của ngân hàng đạt được 136.342 triệu đồng, tăng 8.280 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 6,47% so với năm 2021. Năm 2023 đạt được 143.806 triệu đồng, tăng 7.464 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 5,47% so với năm 2022. Nguyên nhân dẫn đến việc tăng như vậy là nhiều giải pháp, chính sách, chương trình tín dụng đã được NHNN triển khai đồng bộ, quyết liệt, tập trung mọi nguồn lực để đảm bảo cung ứng đủ vốn cho nền kinh tế, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, hỗ trợ doanh nghiệp, người dân vượt qua khó khăn, phục hồi sản xuất kinh doanh. Trong đó, đặc biệt là tập trung hoàn thiện khuôn khổ pháp lý về cho vay, đơn giản hóa thủ tục, giảm bớt hồ sơ vay, đẩy mạnh kết nối ngân hàng – doanh nghiệp trên toàn quốc; gia tăng các chương trình, sản phẩm tín dụng đặc thù, ưu đãi, tạo điều kiện thuận lợi hơn để người dân, doanh nghiệp tiếp cận tín dụng ngân hàng dễ dàng hơn. Bên cạnh đó SeABank cũng đã có những chính sách tín dụng ưu đãi, linh hoạt, đồng hành hỗ trợ khách hàng doanh nghiệp cũng như cá nhân trong giai đoạn hồi phục của nền kinh tế, SeABank đã triển khai nhiều chính sách ưu đãi như giảm lãi suất, giảm phí hỗ trợ doanh nghiệp, cá nhân, gói vay ưu đãi với hạn mức hàng nghìn tỷ đồng.

2.3.2 Cơ cấu cho vay tại NH TMCP Đông Nam Á – PGD Núi Thành

2.3.2.1 Tình hình hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – CN Đà Nẵng – PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023 phân theo thời hạn cho vay

Thời hạn vay là thời hạn tín dụng chung, là khoảng thời gian kể từ khi vốn vay được giải ngân lần đầu tiên cho đến khi hoàn trả xong khoản tín dụng đó. Bao gồm 3 thời kỳ: thời kỳ cấp phát - thời kỳ ân hạn - thời kỳ hoàn trả. Dựa vào thời hạn cho vay, nhân viên tín dụng có thể theo dõi các khoản nợ dễ dàng hơn, để từ đó có kế hoạch thu nợ định kỳ đúng hạn và đầy đủ. Những thời hạn cho vay khác nhau này được dựa trên sự thỏa thuận giữa Ngân hàng với khách hàng; căn cứ vào mục đích sử dụng vốn, nguồn trả nợ và khả năng trả nợ của khách hàng. Tùy thu nhập hàng tháng của người lao động cao hay thấp mà họ quyết định vay với thời hạn dài hay ngắn nhằm đảm bảo sau khi trích thu nhập để trả số tiền gốc và lãi mỗi tháng. Chính vì thế, thời hạn vay đều được khách hàng và ngân hàng quan tâm, tại SeABank đã quy định thời hạn vay bao gồm cả Ngắn hạn - Trung - Dài hạn.

Bảng 2. 7 Tình hình hoạt động cho vay theo thời hạn cho vay tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	ST	TT%	ST	TT%	ST	TT%	ST	TL%	ST	TL%
1.Doanh số cho vay	36.513	100	39.815	100	42.511	100	3.302	9,04	2.696	6,77
Ngắn hạn	22.029	60,33	25.517	64,09	27.132	63,82	3.488	15,83	1.615	6,33
Trung - Dài hạn	14.484	39,67	14.298	35,91	15.379	36,18	(186)	(1,28)	1.081	7,56
2.Doanh số thu nợ	29.071	100	31.535	100	35.047	100	2.464	8,48	3.512	11,14
Ngắn hạn	18.591	63,95	21.706	68,83	23.549	67,19	3.115	16,76	1.843	8,49
Trung - Dài hạn	10.480	36,05	9.829	31,17	11.498	32,81	(651)	(6,21)	1.669	16,98
3.Dư nợ	128.062	100	136.342	100	143.806	100	8.280	6,47	7.464	5,47
Ngắn hạn	72.880	56,91	76.691	56,25	80.274	55,82	3.811	5,23	3.583	4,67
Trung - Dài hạn	55.182	43,09	59.651	43,75	63.532	44,18	4.469	8,10	3.881	6,51
4.Nợ xấu	1.568	100	1.396	100	1.198	100	(172)	(10,97)	(198)	(14,18)
Ngắn hạn	985	62,82	849	60,82	724	60,43	(136)	(13,81)	(125)	(14,72)
Trung - Dài hạn	583	37,18	547	39,18	474	39,57	(36)	(6,17)	(73)	(13,35)
5.Tỷ lệ nợ xấu	1,22		1,02		0,83		(0,20)		(0,19)	
Ngắn hạn	1,35		1,11		0,90		(0,24)		(0,21)	
Trung - Dài hạn	1,06		0,92		0,75		(0,14)		(0,17)	

(Nguồn: Phòng kế toán SeABank - PGD Núi Thành năm 2021-2023)

Trong giai đoạn 2021-2023 doanh số cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao nhất trên 60% trong tổng doanh số cho vay của ngân hàng. Doanh số cho vay ngắn hạn trong giai đoạn 2021-2023 tăng đều qua các năm. Cụ thể, năm 2022 đạt 25.517 triệu đồng, chiếm 64,09%, tăng 3.488 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 15.83% so với năm 2021. Năm 2023 doanh số cho vay ngắn hạn đạt 27.132 triệu đồng, chiếm 63,82%, tăng 1.615 triệu đồng, tương ứng tốc độ tăng 6,33% so với năm 2022.

Với mức thu nhập ngày càng cải thiện, người dân có xu hướng chi tiêu nhiều hơn cho các nhu cầu thiết yếu như ăn uống, nhà ở, giáo dục, y tế... nhu cầu mua sắm các mặt hàng tiêu dùng cao cấp, du lịch, giải trí cũng ngày càng tăng lên. Ngoài ra, các doanh nghiệp và cá nhân đều có nhu cầu vốn ngắn hạn để phục vụ cho các hoạt động sản xuất kinh doanh, tiêu dùng hàng ngày. Nhu cầu vốn ngắn hạn thường được sử dụng để mua nguyên vật liệu, trả lương... Cho vay ngắn hạn có thời gian đáo hạn ngắn, nên ngân hàng có thể chủ động thu hồi vốn khi cần thiết. Khách hàng cá nhân thường tập trung ở các sản phẩm như: cho vay tiêu dùng, cho vay sản xuất kinh doanh, vay bất động sản, vay sửa chữa nhà và mua sắm trang thiết bị. Còn khách hàng doanh nghiệp là vay tài trợ thương mại, vay hạn mức sản xuất kinh doanh, vay bảo lãnh.

Bên cạnh đó, doanh số cho vay trung và dài hạn tăng biến động qua các năm. Cụ thể năm 2022 doanh số cho vay trung và dài hạn đạt 14.298 triệu đồng, chiếm 35,91%, giảm 186 triệu đồng, tương ứng với tốc độ giảm 1,28% so với năm 2021. Đến năm 2023 doanh số cho trung dài hạn lại tăng lên 15.379 triệu đồng, chiếm 36,18%, tăng 1.081 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 7,56% so với năm 2022. Cho vay trung dài hạn chiếm tỷ trọng thấp hơn bởi những khoản vay trung và dài hạn thường gặp nhiều rủi ro hơn khả năng thu hồi vốn chậm hơn là cho vay ngắn hạn. Nguyên nhân doanh số cho vay trung – dài hạn 2021-2022 có sự giảm nhẹ là do hiện nền kinh tế và thị trường bất động sản vẫn còn rất khó khăn do tác động của đại dịch Covid – 19, có những doanh nghiệp thuộc nhiều ngành kinh tế thu hẹp sản xuất, kinh doanh nên giảm hoặc thậm chí không có nhu cầu tín dụng. Nhưng đến năm 2023, nền kinh tế bắt đầu dần phục hồi trở lại các doanh nghiệp tiếp tục tăng vay để bổ sung nguồn vốn nhằm hồi phục hoạt động sản xuất, kinh doanh.

Doanh số thu nợ ngắn hạn tăng đều qua các năm. Năm 2022 chỉ tiêu này đạt 21.706 triệu đồng, tăng 3.115 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 16,76% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 23.549 triệu đồng, tăng 1.843 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 8,49% so với năm 2022. Bên cạnh đó, doanh số thu nợ trung – dài hạn lại tăng giảm không đều qua các năm. Năm 2021 đạt được 10.480 triệu đồng, năm 2022 đạt được 9.829 triệu đồng, giảm 651 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 6,21%. Nguyên nhân doanh số thu hồi nợ trong giai đoạn 2021-2023 giảm có lẽ là do, đại dịch gây ra suy thoái kinh tế chung, ảnh hưởng tiêu cực đến khả năng thanh toán của các khoản vay trung dài hạn. Nhiều doanh nghiệp và hộ gia đình gặp khó khăn trong việc trả nợ, dẫn đến giảm khả năng thanh toán của khách hàng. Sang năm 2023 doanh số thu nợ trung dài hạn lại có xu hướng tăng lên, đạt được 11.498 triệu đồng, tăng 1.669 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 16,98% so với năm 2022. Cán bộ tín dụng PGD Núi Thành làm tốt khâu thẩm định khách hàng vay vốn, nâng cao chất lượng khoản vay, vì thế người đi vay sử dụng vốn có hiệu quả nên thanh toán nợ sớm và đúng hạn cho ngân hàng.

Trong đó dư nợ cho vay ngắn hạn cũng tăng dần qua các năm cụ thể năm 2022 đạt 76.691 triệu đồng, chiếm 56,25%, tăng 3.811 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 5,23% so với năm 2021. Năm 2023 dư nợ cho vay ngắn hạn đạt 80.274 triệu đồng, chiếm 55,82%, tăng triệu đồng 3.583 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 4,67% so với năm 2022. Bên cạnh đó dư nợ trung - dài hạn của ngân hàng vào năm 2022 đạt 59.651 triệu đồng, tăng 4.469 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 8,10% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 63.532 triệu đồng, tăng 3.881 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 6,51% so với năm 2022. Nguyên nhân dẫn tới việc tăng như vậy là do PGD – Núi Thành đã có những chính sách tín dụng ưu đãi, linh hoạt, nhiều điều kiện bị nói lỏng để khách hàng trang trải những khó khăn mà dịch bệnh gây ra.

Sự biến động của nền kinh tế, cũng như là sau đại dịch Covid-19 với nhiều khó khăn và thách thức, đã gây lo ngại về sự đình trệ, gián đoạn hoạt động sản xuất - kinh doanh, cản trở quá trình phục hồi không đồng đều, khiến nhiều khách hàng mất việc, lợi nhuận doanh nghiệp giảm sút dẫn đến khách hàng khó có khả năng cho ngân hàng nên mức nợ xấu của ngân hàng vẫn còn cao, nhưng vẫn có xu hướng giảm dần qua các năm.

Về nợ xấu ngắn hạn của SeABank – PGD Núi Thành cũng giảm dần qua các năm, cụ thể năm 2022 là 849 triệu đồng, giảm 136 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 13,81% so với năm 2021. Năm 2023 là 724 triệu đồng, giảm 125 triệu đồng, tương ứng

với mức giảm 14,72% so với năm 2022. Để có được kết quả trên nhờ vào sự cố gắng cũng như kinh nghiệm của cán bộ tín dụng đã thường xuyên tổ chức phân tích đánh giá thực trạng các khoản nợ nhóm 1, nhóm 2, các khoản nợ tiềm ẩn rủi ro, khả năng tài chính và tình hình sử dụng vốn của khách hàng, tài sản đảm bảo 6 tháng/ lần nhằm tăng cao đề cảnh báo, giám sát chặt chẽ và đôn đốc thu hồi đối với các khoản nợ đến hạn, nợ quá hạn.

Về nợ xấu trung dài hạn cũng giảm dần qua các năm, cụ thể nợ xấu năm 2022 năm 2022 là 547 triệu đồng, giảm 36 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 6,17% so với năm 2021. Năm 2023 là 474 triệu đồng, giảm 73 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 13,35% so với năm 2022. Có được kết quả như vậy là do ngân hàng đã đẩy mạnh hoạt động thu hồi nợ, đã tăng cường công tác thẩm định hồ sơ vay, theo dõi, giám sát hoạt động sử dụng vốn của khách hàng.

Tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn của PGD – SeABank Núi Thành cũng giảm dần qua các năm, cụ thể năm 2021 là 1,35%, năm 2022 giảm xuống còn 1,11%, đến năm 2023 tỷ lệ nợ xấu còn 0,90%. Tỷ lệ nợ xấu trung – dài hạn cụ thể năm 2021 tỷ lệ nợ xấu trung – dài hạn là 1,06%, năm 2022 giảm xuống còn 0,92%, năm 2023 là 0,75%.

Hiện nay, số lượng các PGD các ngân hàng trên địa bàn thành phố rất lớn. Điều này tạo nên môi trường kinh doanh cạnh tranh khốc liệt cho các ngân hàng nói chung và SeABank - PGD Núi Thành nói riêng. Để vừa phát triển được dư nợ vừa kiểm soát được nợ xấu là một bài toán khó cho SeABank - PGD Núi Thành. Điều này đòi hỏi SeABank - PGD Núi Thành cần phải phát triển dư nợ đi đôi với chú trọng kiểm soát rủi ro tín dụng, tăng cường công tác thẩm định, tuân thủ đầy đủ quy định, quy chế cho vay, quy trình cho vay, tăng cường công tác giám sát sau cho vay, đôn đốc thu hồi nợ đúng thời hạn.

2.3.2.2 Tình hình hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – CN Đà Nẵng – PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023 phân theo mục đích sử dụng

Bảng 2. 8 Tình hình hoạt động cho vay phân theo mục đích sử dụng tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021- 2023

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	ST	TT%	ST	TT%	ST	TT%	ST	TL%	ST	TL%
1. Doanh số cho vay	36.513	100	39.815	100	42.511	100	3.302	9,04	2.696	6,77
Tiêu dùng	25.992	71,19	29.424	73,90	31.536	74,18	3.432	13,20	2.112	7,18
Kinh doanh	10.521	28,81	10.391	26,10	10.975	25,82	(130)	(1,24)	584	5,62
2. Doanh số thu nợ	29.071	100	31.535	100	35.047	100	2.464	8,48	3.512	11,14
Tiêu dùng	20.429	70,27	22.908	72,64	26.784	76,42	2.479	12,13	3.876	16,92
Kinh doanh	8.642	29,73	8.627	27,36	8.263	23,58	(15)	(0,17)	(364)	(4,22)
3. Dư nợ	128.062	100	136.342	100	143.806	100	8.280	6,47	7.464	5,47
Tiêu dùng	98.350	76,80	104.866	76,91	109.618	76,23	6.516	6,63	4.752	4,53
Kinh doanh	29.712	23,20	31.476	23,09	34.188	23,77	1.764	5,94	2.712	8,62
4. Nợ xấu	1.568	100	1.396	100	1.198	100	(172)	(10,97)	(198)	(14,18)
Tiêu dùng	1210	77,17	1065	76,29	930	77,63	(145)	(11,98)	(135)	(12,68)
Kinh doanh	358	22,83	331	23,71	268	22,37	(27)	(7,54)	(63)	(19,03)
5. Tỷ lệ nợ xấu	1,22		1,02		0,83		(0,20)		(0,19)	
Tiêu dùng	1,23		1,01		0,84		(0,215)		(0,167)	
Kinh doanh	1,20		1,05		0,78		(0,153)		(0,268)	

(Nguồn: Phòng kế toán SeABank - PGD Núi Thành năm 2021-2023)

Năm 2020, trong bối cảnh dịch bệnh diễn biến phức tạp, thu nhập của người dân chịu nhiều ảnh hưởng khiến nhu cầu vay tiêu dùng cũng giảm sút. Tuy nhiên tại Việt Nam, nhờ kiểm soát tốt tình hình dịch bệnh, tốc độ tăng trưởng GDP vẫn đạt 2,91% và thuộc nhóm cao hàng đầu trên thế giới. Kéo theo đó, thị trường tiêu dùng của Việt Nam tiếp tục tăng trưởng dương. Bước sang năm 2021-2022, nền kinh tế cả nước chuyển sang giai đoạn thích ứng linh hoạt, an toàn và kiểm soát hiệu quả dịch Covid-19, nhiều hoạt động thương mại, dịch vụ... mở cửa trở lại đã thúc đẩy nhu cầu vay tiêu dùng gia tăng. Điều đó này thể hiện qua doanh số cho vay tiêu dùng của SeaBank – PGD Núi Thành, ta có thể thấy vay tiêu dùng chiếm tỷ trọng cao nhất. Điều này thể hiện qua doanh số cho vay tiêu dùng năm 2022 đạt 29.424 triệu đồng, chiếm 73,90%, tăng 3.432 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 13,20% so với năm 2021. Năm 2023 doanh số cho vay tiêu dùng của PGD đạt 31.536 triệu đồng, chiếm 74,18%, tăng 2.112 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 7,18% so với năm 2023. Nguyên nhân doanh số cho vay tiêu dùng trong giai đoạn 2021-2023 tăng đều qua từng năm là vì nền kinh tế cả nước chuyển sang giai đoạn thích ứng linh hoạt, an toàn và kiểm soát hiệu quả dịch, nhiều hoạt động thương mại, dịch vụ... mở cửa trở lại đã thúc đẩy nhu cầu vay tiêu dùng gia tăng. Bên cạnh đó, trong thời kỳ kinh tế khó khăn, SeABank – PGD Núi thành đã có những chính sách, đơn giản hóa quy trình, thủ tục cho vay... Đồng thời, nâng cao chất lượng, đa dạng hóa các dịch vụ, đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng, chủ động xây dựng các chương trình, sản phẩm tín dụng với lãi suất hợp lý, đáp ứng linh hoạt nhu cầu của nhiều khách hàng vay mua, sửa nhà.

Với khoản mục cho vay kinh doanh, có sự biến động qua từng năm. Cụ thể năm 2022 đạt 10.391 triệu đồng, giảm 130 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 1,24% so với năm 2021. Năm 2023 lại tăng lên 10.975 triệu đồng, tăng 584 triệu đồng, tương ứng mức tăng 5,62% so với năm 2022. Giai đoạn 2021-2022 đánh dấu nhiều khó khăn cho hoạt động cho vay kinh doanh tại Việt Nam do ảnh hưởng của đại dịch. Hoạt động kinh doanh bị đình trệ, doanh thu sụt giảm mạnh, dẫn đến nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp giảm.

Cùng với sự tăng trưởng doanh số cho vay thì doanh số thu nợ theo mục đích cho vay cũng tăng qua các năm. Cụ thể, năm 2022 chỉ tiêu này với mục đích vay tiêu dùng đạt 22.908 triệu đồng, tăng 2.479 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 12,13% so với năm 2021. Năm 2023 doanh số thu nợ tiêu dùng đạt 26.784 triệu đồng, tăng 3.876 triệu

đồng, tương ứng với mức tăng 16,92% so với năm 2022.

Về doanh số thu nợ kinh doanh chiếm tỷ trọng thấp trong tổng doanh số cho vay, chỉ tiêu này có xu hướng giảm nhẹ qua các năm, năm 2022 đạt 8.627 triệu đồng, chiếm 27,86%, giảm 15 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 0,17% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 8.263 triệu đồng, chiếm 23,58%, giảm 364 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 4,22% so với năm 2022. Nguyên nhân doanh số thu nợ kinh doanh giảm trong giai đoạn 2021-2023 là khi nền kinh tế suy thoái, hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn, khiến nhiều doanh nghiệp phải tạm ngừng hoạt động hoặc thu hẹp sản xuất kinh doanh. Dẫn đến khả năng trả nợ của họ giảm, từ đó làm giảm doanh số thu nợ.

Dư nợ cho vay tiêu dùng chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng dư nợ cho vay. Năm 2022, chỉ tiêu này đạt 104.866 triệu đồng, chiếm 76,91%, tăng 6.516 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 6,63% so với năm 2021. Năm 2023 là 109.618 triệu đồng, chiếm 76,23%, tăng 4.752 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 4,53% so với năm 2022. Với xu thế hiện nay chắc chắn ngoài nhu cầu thiết yếu thì tâm lý tiêu dùng của người dân sẽ dẫn đến nhu cầu khác như nâng cao chất lượng cuộc sống và cải thiện điều kiện sinh hoạt. Cho vay tiêu dùng giúp người dân có thể trang trải cho các chi phí lớn như mua nhà, mua xe, chi phí du lịch, chi phí học tập, chi phí y tế... Chính vì thế, SeABank – PGD Núi thành đã tung ra nhiều sản phẩm và dịch vụ cho vay tiêu dùng đa dạng với thủ tục đơn giản, lãi suất cạnh tranh, nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng.

Với khoản mục cho vay kinh doanh dư nợ cuối kỳ cũng có xu hướng tăng qua các năm. Cụ thể, năm 2022 chỉ tiêu này đạt 31.476 triệu đồng, tăng 1.764 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 5,94% so với năm 2021. Năm 2023 là 34.188 triệu đồng, tăng 2.712 triệu đồng, tương ứng với mức tăng là 8,62% so với năm 2022. Ta có thể thấy doanh số thu nợ của cho vay kinh doanh của PGD giảm, nhưng dư nợ cuối kỳ của cho vay kinh doanh lại tăng đều qua các năm. Nguyên nhân có thể là do khi nền kinh tế khó khăn, nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc kinh doanh, dẫn đến khả năng thanh toán khoản vay giảm sút. Điều này khiến doanh số thu nợ cho vay kinh doanh của ngân hàng giảm. Tuy nhiên, do ngân hàng đã giải ngân nhiều khoản vay cho vay kinh doanh trong giai đoạn trước đó, nên dư nợ cuối kỳ cho vay kinh doanh vẫn có thể tăng. Vì vậy, PGD cần phát triển các sản phẩm dịch vụ phù hợp với nhu cầu khách hàng, đặc biệt là trong bối cảnh kinh tế khó khăn. Cần nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng, đặc biệt là dịch vụ thu hồi nợ, để hỗ trợ khách hàng thanh toán khoản vay hiệu quả hơn.

Nợ xấu cho vay tiêu dùng chiếm tỷ trọng cao nhất, cụ thể năm 2022 chỉ tiêu này là 1065 triệu đồng, chiếm 76,29%, giảm 145 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 11,98% so với năm 2021. Năm 2023 là 930 triệu đồng, chiếm 77,635, giảm 135 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 12,68% so với năm 2022. Nợ xấu cho vay kinh doanh cũng giảm qua các năm. Cụ thể năm 2022 đạt 331 triệu đồng, giảm 27 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 7,54% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 268 triệu đồng, giảm 63 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 19,03% so với năm 2023.

Do các khoản cho vay có giá trị lớn thường đi kèm theo là TSDB nên khách hàng nhận thức được việc trả nợ và có thiện chí trả nợ nên công tác thu nợ của ngân hàng diễn ra dễ dàng hơn, cùng với đó công tác thẩm định trước khi cho vay cũng như khả năng thu hồi nợ của PGD Núi Thành, các nhân viên đã chủ động ngăn chặn nợ xấu phát sinh, phát hiện dư nợ có rủi ro tiềm ẩn, có biện pháp chủ động xử lý, trực tiếp đến gặp khách hàng vay để nhắc nhở để thu hồi nợ có rủi ro tiềm ẩn, hạn chế để xuất hiện nợ xấu ở tất cả các mục đích sử dụng vốn.

Chất lượng khoản vay phân theo mục đích sử dụng trong giai đoạn 2021-2023 được thể hiện qua tỷ lệ nợ xấu. Cụ thể chỉ tiêu này đối với cho vay tiêu dùng năm 2021 là 1,23%, năm 2021 giảm còn 1,01%, năm 2023 tiếp tục giảm xuống còn 0,84%.

Tỷ lệ nợ xấu cho vay kinh doanh năm 2021 là 1,20%, năm 2022 là 1,05%, năm 2023 giảm còn 0,78%. Với sự cạnh tranh trong các sản phẩm cho vay ngày càng khốc liệt hơn trong hệ thống ngân hàng thương mại Đà Nẵng. Trong giai đoạn 2021-2023 tỷ lệ nợ xấu SeABank - PGD Núi Thành có tỷ lệ nợ xấu giảm qua các năm là một tín hiệu tích cực cho thấy nền kinh tế đang dần phục hồi, hệ thống tài chính an toàn và ổn định, hoạt động của Ngân hàng hiệu quả hơn.

Nhìn chung hoạt động cho vay phân theo mục đích sử dụng vốn qua 3 năm 2020 - 2023 đã phát triển theo hướng tích cực. Cả doanh số cho vay và doanh số thu nợ đều có xu hướng tăng và cả dư nợ cuối kỳ cũng có tăng trưởng. Đặc biệt, nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu giảm so với năm trước góp phần tăng lợi nhuận trong hoạt động cho vay. Đó là kết quả của những nỗ lực không ngừng của đội ngũ cán bộ và nhân viên PGD. Tuy nhiên, cần theo dõi sát sao tình hình nợ xấu và có những biện pháp quản lý phù hợp để đảm bảo an toàn và hiệu quả cho hệ thống tài chính.

2.3.2.3 Tình hình hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – CN Đà Nẵng – PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023 phân theo đối tượng cho vay

Bảng 2. 9 Tình hình hoạt động cho vay phân theo đối tượng tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	ST	TT%	ST	TT%	ST	TT%	ST	TL%	ST	TL%
1. Doanh số cho vay	36.513	100	39.815	100	42.511	100	3.302	9,04	2.696	6,77
Cá nhân	30.059	82,32	33.202	83,39	34.859	82,00	3.143	10,46	1.657	4,99
Doanh nghiệp	6.454	17,68	6.613	16,61	7.652	18,00	159	2,46	1.039	15,71
2. Doanh số thu nợ	29.071	100	31.535	100	35.047	100	2.464	8,48	3.512	11,14
Cá nhân	23.962	82,43	25.943	82,27	29.015	82,79	1.981	8,27	3.072	11,84
Doanh nghiệp	5.109	17,57	5.592	17,73	6.032	17,21	483	9,45	440	7,87
3. Dư nợ	128.062	100	136.342	100	143.806	100	8.280	6,47	7.464	5,47
Cá nhân	104.145	81,32	111.404	81,71	117.248	81,53	7.259	6,97	5.844	5,25
Doanh nghiệp	23.917	18,68	24.938	18,29	26.558	18,47	1.021	4,27	1.620	6,50
4. Nợ xấu	1.568	100	1.396	100	1.198	100	(172)	(10,97)	(198)	(14,18)
Cá nhân	1243	79,27	1108	79,37	953	79,55	(135)	(10,86)	(155)	(13,99)
Doanh nghiệp	325	20,73	288	20,63	245	20,45	(37)	(11,38)	(43)	(14,93)
5. Tỷ lệ nợ xấu	1,22		1,02		0,83		(0,20)		(0,19)	
Cá nhân	1,19		0,99		0,81		(0,20)		(0,18)	
Doanh nghiệp	1,36		1,15		0,92		(0,20)		(0,23)	

(Nguồn: Phòng kế toán SeABank - PGD Núi Thành năm 2021-2023)

Trong giai đoạn này doanh số cho vay theo KHCN chiếm tỷ trọng cao nhất trên 70% trong tổng doanh số cho vay và tốc độ tăng trưởng trong giai đoạn này. Nguyên nhân chính là trong giai đoạn này, nhằm thúc đẩy kinh tế theo chỉ đạo của Chính Phủ trước những tác động tiêu cực của dịch bệnh Covid-19, Ngân hàng nhà nước đã triển khai nhiều giải pháp về tín dụng và lãi suất nhằm tháo gỡ khó khăn cho khách hàng bị ảnh hưởng bởi dịch (trong đó có các doanh nghiệp thuộc lĩnh vực du lịch, lữ hành, giao thông vận tải...). Cụ thể, Ngân hàng nhà nước đã giảm khoảng 1,5-2,0%/ năm các mức lãi suất điều hành để sẵn sàng hỗ trợ thanh khoản cho các TCTD; giảm 1,5%/ năm trần lãi suất cho vay ngắn hạn đối với các lĩnh vực ưu tiên. Vì vậy nhằm thực hiện chỉ đạo của Chính Phủ, SeABank PGD Núi Thành đã chủ động giảm hỗ trợ lãi suất 2% thực hiện theo Nghị định 31/2022/NĐ-CP của Ngân hàng Nhà nước.

Doanh số cho vay khách hàng cá nhân tăng đều qua các năm. Cụ thể năm 2022 đạt 33.202 triệu đồng, chiếm 83,39% trong tổng doanh số cho vay của PGD, tăng 3.143 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 10,46% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 34.859 triệu đồng, chiếm 82% trong tổng doanh số cho vay, tăng 1.657 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 4,99% so với năm 2022. Về doanh số cho vay khách hàng doanh nghiệp năm 2022 đạt 6.613 triệu đồng tăng 159 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 2,46%. Năm 2023 đạt 7.652 triệu đồng, tăng 1.039 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 15,71% so với năm 2022. SeABank đã chủ động xây dựng các chương trình giảm lãi suất cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp lên tới 2%/năm. Đây là những nỗ lực của SeABank nhằm cung cấp các giải pháp tài chính tối ưu giúp khách hàng tiếp cận với nguồn vốn dễ dàng hơn, hướng tới các mục tiêu phát triển bền vững, góp phần mở rộng thị trường và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

Doanh số thu nợ khách hàng cá nhân tăng đều qua các năm. Cụ thể năm 2022 đạt 25.943 triệu đồng, tăng 1.981 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 8,27% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 29.015 triệu đồng, tăng 3.072 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 11,84% so với năm 2022. Doanh số thu nợ khách hàng doanh nghiệp năm 2022 đạt 5.592 triệu đồng tăng 483 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 9,45% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 6.032 triệu đồng, tăng 440 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 7,87% so với năm 2022.

Để đạt được kết quả như vậy chính là phải nói đến sự nỗ lực của cán bộ tín dụng đã thường xuyên đôn đốc, nhắc nhở khách hàng vay tiền, cán bộ tín dụng PGD Núi Thành làm tốt khâu thẩm định khách hàng vay vốn từ ban đầu không vì số lượng mà quên đi chất lượng khoản vay, đặt chất lượng khoản vay lên hàng đầu trong việc quyết định cho vay. Vì thế người đi vay sử dụng vốn có hiệu quả nên thanh toán nợ sớm và đúng hạn cho ngân hàng.

Đa phần dư nợ trong giai đoạn 2021-2023 chiếm tỷ trọng cao từ khách hàng cá nhân. Dư nợ cho vay khách hàng cá nhân năm 2022 đạt 111.404 triệu đồng, chiếm 81,71%, tăng 7.259 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 6.97% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 117.248 triệu đồng, chiếm 81,53%, tăng 5.844 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 5,25% so với năm 2022. Nguyên nhân chính là do SeABank cũng đồng hành hỗ trợ khách hàng trong giai đoạn hồi phục của nền kinh tế, SeABank đã triển khai nhiều chính sách ưu đãi như giảm lãi suất, giảm phí hỗ trợ doanh nghiệp, cá nhân, gói vay ưu đãi với hạn mức hàng nghìn tỷ đồng...

Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp, năm 2022 đạt 24.938 triệu đồng, tăng 1.021 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 4,27% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 26,588 triệu đồng, tăng 1.620 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 6,50% so với năm 2022. Nhờ vào các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp và khởi sắc của nền kinh tế vì vậy các doanh nghiệp đã có chủ trương vay vốn đầu tư nhằm mua sắm nguyên vật liệu, máy móc trang thiết bị để đưa ra thị trường các sản phẩm đa dạng nhằm mang tính cạnh tranh cao. Bên cạnh đó, SeABank cũng có chính sách hỗ trợ riêng cho doanh nghiệp bị ảnh hưởng bởi COVID-19 với hạn mức 2 nghìn tỷ đồng lãi suất dao động từ 6,5 - 8%/năm; ưu đãi cho doanh nghiệp có hoạt động xuất nhập khẩu với mức vay ưu đãi 5,6 - 6,4%/năm (đối với VNĐ), từ 2,6 - 3%/năm (đối với USD).

Nợ xấu cho vay khách hàng cá nhân giảm đều qua các năm. Cụ thể năm 2022 là 1.108 triệu đồng, giảm 135 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 10,86% so với năm 2021. Năm 2023 là 953 triệu đồng, giảm 155 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 13,99% so với năm 2022. Nợ xấu khách hàng doanh nghiệp năm 2022 là 288 triệu đồng giảm 37 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 11,38% so với năm 2021. Năm 2023 là 245 triệu đồng, giảm 43 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 14,93% so với năm 2022.

Tỷ lệ nợ xấu cho vay khách hàng cá nhân cũng giảm qua các năm, năm 2021 là 1,19%, năm 2022 giảm còn 0,99%. Năm 2023 là 0,81%, giảm 0,18% so với năm 2022. Tỷ lệ nợ xấu cho vay khách hàng doanh nghiệp, cụ thể năm 2021 là 1,36%, năm 2022 là 1,14% giảm 0,20 % so với năm 2021. Năm 2023 là 0,92%, giảm 0,23% so với năm 2022.

Tại PGD chất lượng cán bộ tín dụng được nâng cao, quy trình thẩm định chặt chẽ. Cán bộ tín dụng đã nỗ lực tìm kiếm nguyên nhân và đôn đốc khách hàng trả nợ đúng cam kết trong hợp đồng tín dụng. Đối mặt với nhiều thách thức, SeABank vẫn đảm bảo an toàn trong hoạt động của Ngân hàng với tỷ lệ nợ xấu được kiểm soát do ngân hàng chủ động trong việc sử dụng nguồn lực nhằm bao phủ, kiểm soát và thu hồi nợ xấu. SeABank - PGD Núi Thành cũng đã tạo được hiệu quả cho mình bằng việc đảm bảo mức tăng trong hoạt động đầu tư cho vay. SeABank - PGD Núi Thành cần duy trì và phát huy hơn nữa để có được kết quả tốt nhất trong hoạt động kinh doanh của mình.

2.3.2.4 Tình hình hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – CN Đà Nẵng – PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023 phân theo tài sản bảo đảm

Bảng 2. 10 Tình hình hoạt động cho vay phân theo TSBD tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021- 2023

Đơn vị tính : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	ST	TT%	ST	TT%	ST	TT%	ST	TL%	ST	TL%
1. Doanh số cho vay	36.513	100	39.815	100	42.511	100	3.302	9,04	2.696	6,77
Đảm bảo bằng tài sản	32.820	89,89	33.726	84,71	35.959	84,59	906	2,76	2.233	6,62
Đảm bảo không bằng tài sản	3.693	10,11	6.089	15,29	6.552	15,41	2.396	64,88	463	7,60
2. Doanh số thu nợ	29.071	100	31.535	100	35.047	100	2.464	8,48	3.512	11,14
Đảm bảo bằng tài sản	25.169	86,58	26.257	83,26	28.615	81,65	1.088	4,32	2.358	8,98
Đảm bảo không bằng tài sản	3.902	13,42	5.278	16,74	6.432	18,35	1.376	35,26	1.154	21,86
3. Dư nợ	128.062	100	136.342	100	143.806	100	8.280	6,47	7.464	5,47
Đảm bảo bằng tài sản	103.619	80,91	111.088	81,48	118.432	82,36	7.469	7,21	7.344	6,61
Đảm bảo không bằng tài sản	24.443	19,09	25.254	18,52	25.374	17,64	811	3,32	120	0,48
4. Nợ xấu	1.568	100	1.396	100	1.198	100	(172)	(10,97)	(198)	(14,18)
Đảm bảo bằng tài sản	918	58,55	837	59,96	802	66,94	(81)	(8,82)	(35)	(4,18)
Đảm bảo không bằng tài sản	650	41,45	559	40,04	396	33,06	(91)	(14,00)	(163)	(29,16)
5. Tỷ lệ nợ xấu	1,22		1,02		0,83		(0,20)		(0,19)	
Đảm bảo bằng tài sản	0,88		0,75		0,67		(0,132)		(0,076)	
Đảm bảo không bằng tài sản	2,65		2,21		1,56		(0,446)		(0,653)	

(Nguồn: Phòng kế toán SeABank - PGD Núi Thành năm 2021-2023)

Ta có thể thấy tỷ trọng của hoạt động cho vay có tài sản bảo đảm ở SeABank - PGD Núi Thành chiếm tỷ trọng trên 80%. Tài sản đảm bảo ở đây chủ yếu là bất động sản và ô tô. Nhìn chung loại hình cho vay có tài sản bảo đảm hút được số lượng khách hàng nhiều. Sự tăng lên này là do tăng trưởng cho vay của PGD tăng lên. Nguyên nhân cho vay đảm bảo tài sản chiếm tỷ trọng cao có thể là do có tài sản bảo đảm giúp ngân hàng thu hồi nợ trong trường hợp người vay không trả được nợ tốt hơn. Cụ thể cho vay đảm bảo bằng tài sản năm 2022 đạt 33.726 triệu đồng, chiếm 84,71%, tăng 906 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 2,76% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 36.959 triệu đồng, chiếm 84,59%, tăng 2.233 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 6,62% so với năm 2022.

Về doanh số cho vay đảm bảo không bằng tài sản, năm 2022 đạt 6.089 triệu đồng, tăng 2.396 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 64,88% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 6.552 triệu đồng, tăng 463 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 7,60% so với năm 2022. Doanh số cho vay đảm bảo không bằng tài sản tăng cao là do dịch Covid-19 khiến nhiều doanh nghiệp và hộ gia đình gặp khó khăn về tài chính, cần nguồn vốn để phục hồi sản xuất, kinh doanh và đời sống. Tuy nhiên, nhiều doanh nghiệp và hộ gia đình không có tài sản đảm bảo để vay vốn tín dụng truyền thống.

Về doanh số thu nợ cho vay đảm bảo bằng tài sản cũng tăng đều qua các năm, cụ thể năm 2022 đạt 26.257 triệu đồng, tăng 1.088 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 4,32% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 28.615 triệu đồng, tăng 2.358 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 8,98% so với năm 2022. Doanh số thu nợ đảm bảo không bằng tài sản cũng tăng qua các năm. Cụ thể năm 2022 đạt 5.278 triệu đồng, tăng 1.376 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 35,26 triệu đồng so với năm 2021. Năm 2023 đạt 6.432 triệu đồng, tăng 1.154 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 21,86% so với năm 2022.

Với chỉ tiêu dư nợ cho vay đảm bảo bằng tài sản, cụ thể năm 2022 đạt 111.088 triệu đồng, tăng 7.469 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 7,21% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 118.432 triệu đồng, tăng 7.344 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 6,51 so với năm 2022. Về dư nợ cho vay đảm bảo không bằng tài sản, cũng tăng đều qua các năm. Cụ thể năm 2022 đạt 25.254 triệu đồng, tăng 811 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 3,32% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 25.374 triệu đồng, tăng 120 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 0,48% so với năm 2022. SeABank – PGD Núi Thành tập trung chủ yếu tăng trưởng đối với hình thức cho vay có đảm bảo bằng tài sản trong đó các tài sản sản nhận thế chấp chủ yếu là bất động sản, các tài sản khác chiếm tỷ lệ không đáng kể

như xe ô tô. Còn đối với đảm bảo không bằng tài sản ngân hàng chủ yếu là cho vay cán bộ nhân viên nhà nước có thu nhập ổn định.

Về nợ xấu cho vay đảm bảo không bằng tài sản, năm 2022 là 837 triệu đồng, giảm 81 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 8,82% so với năm 2021. Năm 2023 là 802 triệu đồng, giảm 35 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 4,18% so với năm 2022. Nợ xấu cho vay đảm bảo không bằng tài sản cũng giảm dần qua các năm. Năm 2022 là 559 triệu đồng, giảm 91 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 14% so với năm 2021. Năm 2023 là 396 triệu đồng, giảm 163 triệu đồng, tương ứng mức giảm 29,16% so với năm 2022. Số liệu trên có thể thấy được thành công của SeABank – PGD Núi Thành trong việc giảm thiểu và xử lý nợ xấu. Để có được kết quả trên là nhờ sự tích cực trong công tác thu hồi nợ của cán bộ và xử lý kịp thời của các cấp đối với các khoản vay. Điều này giúp cho PGD giảm thiểu được rủi ro khi cho khách hàng vay. Nhưng bên cạnh đó, PGD Núi Thành vẫn mở rộng cho vay đảm bảo không bằng tài sản để mở rộng thị trường.

Tỷ lệ nợ xấu cho vay đảm bảo bằng tài sản cũng giảm qua các năm, năm 2021 là 0,88%, năm 2022 giảm 0,13%, còn 0,75% so với năm 2021. Năm 2023 là 0,67% giảm 0,07% so với năm 2022. Tỷ lệ nợ xấu cho vay đảm bảo không bằng tài sản, cụ thể năm 2021 là 2,65%, năm 2022 là 2,21% giảm 0,44% so với năm 2021. Năm 2023 là 1,56% giảm 0,65% so với năm 2022. Trong 3 năm 2021 - 2023 tỷ lệ nợ xấu giảm xuống mức đáng kể. Nguyên nhân là do khách hàng nhận thức được việc trả nợ, bên cạnh đó là do sự nỗ lực của các cán bộ tín dụng trong quá trình thẩm định cũng như theo dõi món vay để nhắc nhở khách hàng trả nợ đúng thời gian quy định. Đây là một tín hiệu tốt cho thấy hoạt động thẩm định, tư vấn cũng như quản lý các khoản nợ của PGD Núi Thành được nâng cao.

2.3.3 Phân tích các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả cho vay tại NH TMCP Đông Nam Á – PGD Núi Thành

2.3.3.1 Hệ số thu nợ tại SeABank – PGD Núi Thành

Bảng 2. 11 Hệ số thu nợ tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021- 2023

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Chênh lệch năm 2022/2021	Chênh lệch năm 2023/2022
1. Doanh số cho vay	36.513	39.815	42.511	3.302	2.696
2. Doanh số thu nợ	29.071	31.535	35.047	2.464	3.512
3. Hệ số thu nợ	0,8	0,79	0,82	(0,01)	0,03

(Nguồn: Phòng kế toán SeABank - PGD Núi Thành năm 2021-2023)

Hệ số này giúp đánh giá công tác thu hồi nợ cho vay của ngân hàng. Nếu hệ số này càng lớn chứng tỏ khả năng thu hồi nợ của ngân hàng càng cao càng và hiệu quả cho vay của ngân hàng tốt. Qua bảng số liệu ta có thể thấy tình hình tổng doanh số thu nợ của SeABank – PGD Núi Thành biến động qua các năm. Hệ số thu nợ của PGD năm 2021 là 0,80, năm 2022 là 0,79, giảm 0,01 so với năm 2021. Năm 2023 là 0,82, tăng 0,03 so với năm 2022. Hệ số thu nợ năm 2022 giảm nhẹ, điều này cho thấy kết quả thu nợ của ngân hàng qua các năm vẫn còn chưa được kiểm soát tốt. Cán bộ tín dụng phải tăng cường kiểm tra, giám sát chặt chẽ hơn nữa trong công tác thu nợ. Ngân hàng cần phải tăng cường hơn công tác thu nợ cũng như thẩm định để ngày càng nâng cao doanh số thu nợ hơn.

Ngân hàng tiếp tục phát huy hơn nữa trong công tác thẩm định chặt chẽ các phương án cho vay, nhằm nâng cao hiệu quả cho vay của mình và giảm thiểu rủi ro trong hoạt động kinh doanh, ngân hàng cần phải đa dạng hóa danh mục khách hàng, theo dõi tình hình tài chính của khách hàng thường xuyên, lập dự phòng rủi ro đầy đủ. Đảm bảo hiệu quả và phát triển cho vay và đảm bảo được việc tăng doanh số cho vay luôn đi đôi với doanh số thu nợ.

2.3.3.2 *Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu tại SeABank – PGD Núi Thành*

Bảng 2. 12 Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021- 2023

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Chênh lệch năm 2022/2021	Chênh lệch năm 2023/2022
1. Dư nợ cuối kỳ	128.062	136.342	143.806	8.280	7.464
2. Nợ xấu	1.568	1.396	1.198	(172)	(198)
3. Tỷ lệ nợ xấu (%)	1,22	1,02	0,83	(0,20)	(0,19)

(Nguồn: Phòng kế toán SeABank - PGD Núi Thành năm 2021-2023)

Qua bảng số liệu ta có thể thấy tỷ trọng nợ xấu của SeABank – PGD Núi Thành giảm dần qua các năm, năm 2021 là 1,22%, năm 2022 là 1,02%, năm 2023 là 0,83%. Trong giai đoạn 2021-2022 mặc dù tỷ lệ nợ xấu của PGD vẫn còn ở mức cao trên 1% nguyên nhân là do do hậu quả của dịch COVID-19 trong hai năm qua. Doanh nghiệp vẫn đang gặp khó khăn trong hoạt động kinh doanh nên suy giảm khả năng trả nợ. Trong một nền kinh tế tăng trưởng chậm lại, rõ ràng hoạt động của các doanh nghiệp cũng sẽ bị ảnh hưởng xấu, vì vậy càng tác động tiêu cực lên khả năng trả nợ của doanh nghiệp, nhất là với những doanh nghiệp đã được tái cơ cấu nợ do ảnh hưởng bởi đại dịch Covid-19 trong hai năm qua. Sang năm 2023 tỷ lệ nợ xấu của PGD đã được kiểm soát tốt, có xu hướng giảm xuống còn 0,833%. Đây là dấu hiệu cho thấy ngân hàng đã và đang chú trọng trong khâu quản trị rủi ro tín dụng, đẩy mạnh việc thu hồi và xử lý nợ xấu hiệu quả, chất lượng cho vay ngày càng được nâng cao. Quy trình thẩm định khách hàng ngày càng chặt chẽ hơn, rõ ràng mà không quá rườm rà, thuận tiện cho khách hàng. Việc thẩm định ngày càng chặt chẽ như vậy tạo điều kiện cho việc quản lý và thu hồi vốn được tốt tránh các món nợ xấu. PGD lấy hạn chế nợ xấu làm mục tiêu cơ sở trong giai đoạn hiện nay, chất lượng đi đôi với tăng trưởng tín dụng, phải giảm tỷ lệ nợ xấu ở mức thấp nhất, siết chặt điều kiện vay vốn, thẩm định khắt khe hơn để thực sự tìm ra khách hàng tốt để đáng đồng vốn cho vay.

2.3.3.3 Vòng quay vốn tín dụng tại SeABank – PGD Núi Thành

Bảng 2. 13 Vòng quay vốn tín dụng tại SeABank - CN Đà Nẵng - PGD Núi Thành giai đoạn 2021- 2023

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Chênh lệch năm 2022/2021	Chênh lệch năm 2022/2023
1	Doanh số cho vay	36.513	39.815	42.511	3.302	2.696
2	Doanh số thu nợ	29.071	31.535	35.047	2.464	3.512
3	Dư nợ cho vay (* Năm 2020 : 116.792)	128.062	136.342	143.806	8.280	7.464
4	Dư nợ bình quân	122.427	132.202	140.074	9.775	7.872
5	Vòng quay vốn tín dụng	0,23	0,24	0,25	0,01	0,01
6	Tổng nguồn vốn huy động	435.751	487.222	543.431	51.471	56.209
7	Tỷ lệ vốn CV / Tổng VHD	29,39%	27,98%	26,46%	(1,41)%	(1,52)%

(Nguồn: Phòng kế toán SeABank - PGD Núi Thành năm 2021-2023)

Vòng quay vốn tín dụng của Ngân hàng chính là tỷ lệ giữa doanh số thu nợ trên tổng dư nợ cho vay. Chỉ tiêu này cho ta biết 1 đồng vốn của ngân hàng trong 1 năm được sử dụng vào mục đích cho vay mấy lần, vòng quay vốn tín dụng càng cao càng thể hiện được hiệu quả sử dụng vốn của ngân hàng. Nhìn vào bảng trên ta có thể thấy vòng quay vốn tín dụng của SeABank – PGD Núi Thành còn khá khiêm tốn, qua các năm 2021, 2022 và 2023 vòng quay vốn lần lượt là 0,23 vòng/năm, 0,24 vòng/năm, 0,25 vòng/năm. Điều này chứng tỏ trong năm 2021-2023 ngân hàng đã có hướng đi tốt, tình hình tổ chức quản lý vốn vay tốt và hiệu quả, nhưng vẫn còn ở mức chậm. Nguyên nhân có lẽ là do tình hình của nền kinh tế kéo theo sự khó khăn trong việc thu hồi vốn và suy giảm đối với thu nhập của dân cư nên họ không có tiền nhàn rỗi để trả nợ cho ngân hàng. Vì vậy, trong những năm tới ngân hàng cần có những biện pháp tăng vòng quay vốn để nguồn vốn của mình tăng lên, được sử dụng hiệu quả hơn, đáp ứng nhu cầu vốn cho nhiều khách hàng cũng như gia tăng tối đa lợi nhuận của mình. Vòng quay vốn càng lớn chứng tỏ ngân hàng đang phát triển dịch vụ cho vay một cách hiệu quả và tốt nhất.

Ngoài ra bảng số liệu 2.13 còn phân tích thêm về chỉ tiêu tỷ lệ vốn vay/ tổng vốn huy động. Chỉ tiêu này phản ánh quy mô, khả năng tận dụng nguồn vốn trong hoạt động cho vay của ngân hàng. Cụ thể qua bảng số liệu ta thấy, năm 2021 tỷ lệ vốn cho vay/ tổng nguồn vốn huy động là 29,39%, đến năm 2022 là 27,98% giảm 1,41% so với năm 2021. Năm 2023 tiếp tục giảm xuống còn 26,46%, giảm 1,52% so với năm 2022. Nhìn chung, hiệu quả sử dụng vốn của ngân hàng tương đối thấp và giảm dần qua các năm nguyên nhân có lẽ là do cho vay thiếu hiệu quả, gây lãng phí vốn và làm giảm hiệu quả sử dụng vốn của ngân hàng. Ngân hàng cần mở rộng hoạt động cho vay, để tận dụng tốt nguồn vốn hơn. Phát triển các sản phẩm dịch vụ cho vay phù hợp với nhu cầu đa dạng của khách hàng, nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng, đơn giản hóa thủ tục vay vốn, giải ngân nhanh chóng, tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng vay vốn.

2.4 ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG NAM Á – CN ĐÀ NẴNG – PGD NÚI THÀNH

2.4.1 Kết quả đạt được

Giai đoạn 2021-2023 đang chứng kiến nhiều xu hướng chủ đạo đặt ra nhiều cơ hội đan xen thách thức do những ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19, sự biến động không ngừng của thị trường. Mặc dù chịu ảnh hưởng nặng nề bởi đại dịch Covid-19, SeABank - PGD Núi Thành đã và đang từng bước khẳng định vị thế của mình trong lĩnh vực cho vay. Nhờ những chiến lược tiếp cận khách hàng thông minh, sản phẩm đa dạng và dịch vụ chuyên nghiệp, SeABank đã thu hút được lượng lớn khách hàng và đạt được kết quả kinh doanh ấn tượng. Sau nhiều năm SeABank - PGD Núi Thành đã đạt được những kết quả sau:

Số lượng khách hàng của SeABank – PGD Núi Thành tăng đều qua các năm, cho thấy khả năng thu hút được khách hàng ngày càng cao. Với vị trí thuận lợi và mạng lưới rộng khắp như thế, SeABank – PGD Núi Thành đã phát huy tối đa khả năng tiếp cận khách hàng từ mạng lưới, đẩy mạnh hoạt động huy động vốn, cho vay, tạo điều kiện đưa nhanh các sản phẩm, dịch vụ của SeABank đến với mọi đối tượng khách hàng...trong khu vực dân cư đông đúc này.

Quy mô và tốc độ tăng trưởng cho vay ngày càng tăng và chiếm tỷ trọng chủ yếu trong hoạt động cho vay của PGD SeABank Núi Thành. Xét một cách tổng quát, hoạt động cho vay trong thời gian qua của PGD SeABank Núi Thành đã có những bước phát triển tốt, tăng trưởng cả về quy mô và tốc độ. Tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay của

PGD SeABank Núi Thành khá cao và đang có xu hướng tăng lên. Đây là một tín hiệu đáng mừng về việc phát triển hoạt động cho vay tại PGD trong thời gian qua. Cụ thể là doanh số cho vay của hoạt động cho vay năm 2021 là 36.513 triệu đồng, năm 2022 chỉ tiêu này là 39.815 triệu đồng và sang năm 2023 là 42.511 triệu đồng.

Dư nợ cho vay năm 2021 là 128.062 triệu đồng và sang năm 2022 là 136.342 triệu đồng, năm 2023 là 143.806 triệu đồng. Thu nhập từ lãi cho vay trên dư nợ cho vay tăng đều và chiếm tỷ trọng cao, cho thấy được đồng vốn PGD bỏ ra được sử dụng một cách hiệu quả và thu về nhiều đồng lợi nhuận hơn. Bên cạnh đó, thông qua tỷ lệ lợi nhuận từ cho vay, ta có thể thấy những khoản vay đang góp phần không hề nhỏ trong thu nhập của PGD.

Việc quy mô cho vay tăng như vậy sẽ mang lại nguồn thu lãi lớn cho PGD, góp phần quyết định vào việc duy trì và mở rộng hoạt động của PGD trong thời gian tới. Cho vay đã và đang trở thành một trong những loại hình tín dụng chủ yếu của PGD nhằm đa dạng hoạt động, mở rộng lượng khách hàng, tăng thị phần cho PGD.

Công tác thu hồi nợ cho vay của PGD cũng luôn được quan tâm và thắt chặt. Thể hiện qua doanh số thu nợ cho vay không ngừng tăng trưởng qua các năm. Cụ thể năm 2021 là 29.071 triệu đồng, năm 2022 là 31.535 triệu đồng, năm 2023 là 35.047 triệu đồng.

Tỷ lệ nợ xấu cho vay phân theo thời hạn, theo mục đích sử dụng, theo hình thức đảm bảo đều ở mức an toàn, và tỷ lệ này đều giảm qua các năm cụ thể năm 2021 là 1,22%, năm 2022 là 1,02%, năm 2023 là 0,83%. Để đạt được kết quả trên nhờ vào đội ngũ nhân viên đã chủ động hơn, sáng tạo hơn trong công tác tìm kiếm, tiếp cận khách hàng do khách hàng của cho vay chủ yếu là cá nhân và hộ gia đình, không có thói quen giao dịch với ngân hàng, có tâm lý e ngại do không hiểu nghiệp vụ. Thời gian qua PGD đã tạo dựng được uy tín và lòng tin với người dân Đà Nẵng.

Quy trình thẩm định khách hàng ngày càng chặt chẽ hơn, rõ ràng mà không quá rườm rà, thuận tiện cho khách hàng. Việc thẩm định ngày càng chặt chẽ như vậy tạo điều kiện cho việc quản lý và thu hồi vốn được tốt tránh các món nợ xấu. Và với nguồn khách hàng đa dạng giúp cho ngân hàng tránh được rủi ro khi tập trung quá mức vào một nhóm khách hàng truyền thống, tạo nên tính năng động và linh hoạt trong hoạt động cho vay của ngân hàng. Đây là mục tiêu quan trọng trong bối cảnh hiện nay khi các ngân hàng cạnh tranh với nhau ngày càng gay gắt và khốc liệt.

Mặc dù cơ cấu cho vay chưa đồng đều nhưng PGD cũng đã chú trọng tới việc mở rộng danh mục cho vay. Chủ yếu tập trung cho vay mua nhà, xây dựng, sửa chữa nhà ở và cho vay tiêu dùng, sau đó là cho vay SXKD. Việc cho vay tiêu dùng và cho vay kinh doanh khách hàng cá nhân làm phong phú thêm loại hình và đối tượng cho vay của PGD, tạo điều kiện để PGD phân tán và giảm thiểu rủi ro tín dụng chung.

SeABank – PGD Núi Thành đã tập trung cho vay có TSDB, trong bối cảnh nền kinh tế biến động, tỷ lệ nợ xấu tiềm ẩn cao khiến các ngân hàng thận trọng hơn trong việc cho vay, ưu tiên các khoản vay có tài sản bảo đảm để giảm thiểu rủi ro tín dụng. Ngân hàng có thể thu hồi tài sản bảo đảm để bù đắp cho khoản vay nếu người vay không trả nợ.

2.4.2 Hạn chế và nguyên nhân

a. Hạn chế

Bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động cho vay của SeABank – PGD Núi Thành vẫn còn những hạn chế sau :

Các loại sản phẩm cho vay của PGD rất đa dạng nhưng dư nợ cho vay chỉ tập trung chủ yếu ở các sản phẩm cho vay tiêu dùng (mua xây, sửa chữa nhà, mua ô tô...). Các sản phẩm mà PGD áp dụng còn đơn điệu mới chỉ phát triển mạnh ở các sản phẩm truyền thống, đối với các sản phẩm mới vẫn chưa chú trọng đến.

Năm 2021 tỷ lệ vốn cho vay/ tổng nguồn vốn huy động là 0,29%, đến năm 2022 là 0,28% giảm 0,01% so với năm 2021. Năm 2023 tiếp tục giảm xuống còn 0,26%, giảm 0,02% so với năm 2022. Nhìn chung, việc sử dụng nguồn vốn vay của ngân hàng rất thấp, giảm dần qua các năm nguyên nhân có lẽ là do cho vay thiếu hiệu quả, gây lãng phí vốn và làm giảm việc sử dụng vốn của ngân hàng.

Mặc dù, có sự cố gắng nỗ lực rất lớn từ phía các cán bộ ngân hàng nhưng tình hình xử lý các khoản nợ, thu hồi nợ vẫn chưa đạt kết quả cao. Số tiền thu nợ còn thấp. Điều này gây thất thoát vốn, ảnh hưởng tới uy tín cũng như hiệu quả cho vay của PGD.

Chất lượng hoạt động cho vay tại SeABank – PGD Núi Thành qua phân tích ta có thể thấy hệ số thu nợ cho vay khá tốt, nhưng vòng quay vốn tín dụng còn khá khiêm tốn, cụ thể năm 2021 vòng quay vốn tín dụng chỉ có 0,23 vòng, năm 2022 0,24 là vòng, năm 2023 là 0,25 vòng, tăng nhưng không đáng kể.

Tỷ lệ nợ xấu của PGD Núi Thành, năm 2021 là 1,22%, năm 2022 là 1.02%, năm 2023 là 0,83%. Mặc dù nợ xấu của ngân hàng giảm qua các năm, nhưng vẫn còn tồn tại nợ xấu.

Số lượng khách hàng tăng trưởng qua các năm, với mạng lưới các phòng giao dịch được phân bố ở những nơi đông dân cư, những nơi có số lượng người tiêu dùng dồi dào, nhu cầu đa dạng và là mảnh đất tiềm năng cho vay phát triển. Thế nhưng, lượng khách hàng đến với PGD còn hạn chế, một phần do khách hàng chưa biết hoặc ít được phổ biến các thông tin về sản phẩm và dịch vụ mà ngân hàng cung cấp, công tác tiếp thị tại PGD chưa được coi trọng.

Nhìn vào sơ đồ cơ cấu tổ chức của PGD 2.1 ta có thể thấy số lượng cán bộ nhân viên phòng khách hàng cá nhân còn khá ít, hậu quả là phải quản lý và theo dõi quá nhiều khoản vay với nhiều đối tượng khách hàng khác nhau, khối lượng công việc phải giải quyết quá lớn do đó có thể dẫn đến những sai sót không đáng có như trong công tác thẩm định khách hàng, thẩm định tài sản đảm bảo, công tác kiểm tra, kiểm soát khách hàng vay vốn... dẫn đến việc gây tổn hại về chất lượng cũng như rủi ro trong cho vay khách hàng cá nhân của PGD.

Trình độ áp dụng khoa học kỹ thuật còn hạn chế, quá trình xử lý hồ sơ và quản lý khoản vay chủ yếu thực hiện thông qua yếu tố con người. Do đó, PGD Núi Thành đòi hỏi hoạt động khoa học kỹ thuật cần chủ động hơn, hiệu quả hơn và mang tính đột phá hơn.

Hoạt động Marketing vẫn chưa được chú trọng đúng mức, một phần do hạn chế về mặt nhân lực trong khi công việc phải giải quyết quá nhiều dẫn đến việc khách hàng không nhận được sự tư vấn đầy đủ của cán bộ nhân viên về các sản phẩm cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng, vì vậy cũng ảnh hưởng không nhỏ đến việc mở rộng và phát triển hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại PGD.

b. Nguyên nhân

Từ năm 2020 đến nay, đại dịch COVID-19 ảnh hưởng nặng nề đến nền kinh tế thế giới, cũng như hoạt động của ngành ngân hàng ở Việt Nam. Chất lượng tài sản, chất lượng tín dụng đều suy giảm khi nhu cầu vay tiêu dùng của khách hàng sụt giảm mạnh, nguồn thu nhập của người dân không ổn định, các ngân hàng cũng phải xem xét cơ cấu thời hạn trả nợ cho các khoản vay bị ảnh hưởng bởi đại dịch COVID, vừa hỗ trợ cho khách hàng và tránh nợ xấu xảy ra.

Nhu cầu của khách hàng ngày càng khắt khe hơn về tiện ích và chất lượng dịch vụ. Khách hàng sẽ có nhiều lựa chọn và dễ thay đổi Ngân hàng để giao dịch nếu Ngân hàng đó không đáp ứng tốt cho họ về chất lượng dịch vụ. Đó cũng là thách thức lớn đối với Ngân hàng. Do Đà Nẵng là thành phố lớn tập trung nhiều khu công nghiệp, nhà máy, xí nghiệp. Có các ngành nghề phát triển như du lịch, dịch vụ... Nên sẽ thu hút rất nhiều Tổ chức tín dụng hoạt động tại đây. Đặc biệt là sự cạnh tranh gay gắt từ các công ty tài chính với các thủ tục quá đơn giản và không cần tài sản đảm bảo sẽ thu hút người dân nhiều hơn là các ngân hàng với thủ tục phức tạp, mất thời gian. Vì thế đòi hỏi các ngân hàng phải cải thiện chặt chẽ về quy trình cho vay.

Lãi suất hiện nay khá cao, làm giảm đi lượng khách hàng. Với sự cạnh tranh gay gắt của các NHTM đối thủ, việc lãi suất tương đối cao khiến cho nhiều khách hàng tiềm năng khác e dè về quyết định vay vốn tại ngân hàng. Luôn có khả năng xảy ra nợ xấu khi cho các cá nhân, doanh nghiệp vay vốn. Đặc biệt trong thời điểm nợ xấu của NHTM luôn ở mức báo động.

Trong bối cảnh hoạt động kinh tế khó khăn, nhu cầu vay vốn của người dân, doanh nghiệp thấp dẫn đến tăng trưởng tín dụng chậm. Cũng do kinh doanh khó khăn, doanh nghiệp thu hẹp sản xuất, người dân mất việc làm, khả năng trả nợ của khách hàng suy giảm đồng nghĩa với nguy cơ nợ xấu tại ngân hàng còn cao. Mặc dù tỷ lệ nợ xấu giảm qua các năm ở tất cả các chỉ tiêu đã phân tích vẫn còn tồn tại nợ xấu.

Hiện tại ở chi nhánh, cán bộ tín dụng còn nhiều hạn chế trong công tác tiếp thị vẫn còn chưa có chiều sâu, chưa thực sự đi sâu vào nghiên cứu phân loại thị trường, phân loại khách hàng. Mà đây thực sự là việc làm rất cần thiết nhằm nắm bắt kịp thời nhu cầu của mọi đối tượng khách hàng, đặc biệt là người tiêu dùng.

Công tác thẩm định, đánh giá TSBD còn chưa thực sự chính xác, sát với giá thị trường: Cho vay có TSBD chiếm tỷ trọng rất lớn, khoảng 80%, trong dư nợ cho của SeABank – PGD Núi Thành. TSBD ngày càng trở nên quan trọng hơn khi tình hình thu nhập của khách hàng ngày càng kém ổn định do các biến động kinh tế. Tuy nhiên, công tác thẩm định, đánh giá TSBD của PGD còn chưa cao và thiếu chính xác tuyệt đối, từ đó có thể gây ra nợ xấu cho ngân hàng.

Hiện nay, việc đầu tư đồng bộ cơ sở vật chất của PGD còn nhiều hạn chế, làm cho các công việc của ngân hàng xử lý kém, chậm chạp và khó khăn hơn. Điều này làm cho

PGD không thể phục vụ kịp thời các nhu cầu khách hàng, đồng thời làm giảm khả năng cạnh tranh.

Tâm lý ngại đến ngân hàng: Nhiều người hiện nay chưa có thói quen đến ngân hàng vay tiền để. Phần lớn họ thường vay tiền của họ hàng, người quen, thậm chí tín dụng đen... Do đó, nếu không có chính sách Marketing phù hợp sẽ rất khó để khách hàng biết đến và thực hiện giao dịch với ngân hàng.

TÓM TẮT CHƯƠNG 2

Thông qua phân tích thực trạng ngân hàng hoạt động cho vay của SeABank - PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023, chương 2 đã làm rõ một số nội dung liên quan để cơ sở lý luận và ứng dụng nó vào thực trạng của ngân hàng. Trên cơ sở đưa ra những phân tích và đưa ra nhận xét, đánh giá sâu sắc hơn về hiệu quả hoạt động cho vay của SeABank - PGD Núi Thành giai đoạn 2021-2023. Đồng thời chương 2 còn đưa ra những kết quả đạt được cũng như những hạn chế và nguyên nhân gây ra để làm cơ sở đề xuất giải pháp trong chương 3 góp phần hoàn thiện hơn giải pháp nâng cao hoạt động cho vay của SeABank - PGD Núi Thành trong thời gian tới.

CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG NAM Á –CN ĐÀ NẴNG – PGD NÚI THÀNH GIAI ĐOẠN 2024-2026

3.1 ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG NAM Á

Là một trong những Ngân hàng Thương mại đi đầu trong hoạt động cho vay, SeABank xác định chiến lược kinh doanh là trở thành Ngân hàng bán lẻ tiêu biểu tại Việt Nam với các giá trị về uy tín thương hiệu và chất lượng sản phẩm, dịch vụ. Ngân hàng trong tương lai sẽ định hướng phát triển khách hàng nhắm tới đối tượng khách hàng có nhu cầu vay vừa và nhỏ.

SeABank cần tiếp tục thực hiện tốt công tác huy động vốn, đẩy mạnh thu hút tiền gửi khách hàng với những dịch vụ thuận lợi và công nghệ hiện đại là một chiến lược quan trọng đối với ngân hàng. Việc huy động hiệu quả nguồn vốn này mang lại nhiều lợi ích thiết thực, góp phần tạo nền tảng vững chắc cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Tăng cường kiểm tra, giám sát hoạt động sử dụng vốn vay của khách hàng, hạn chế rủi ro cho vay, góp phần bảo đảm an toàn cho hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Phấn đấu tích cực giải quyết nợ xấu, nợ quá hạn. Tích cực triển khai các biện pháp để hoàn thành kế hoạch xử lý nợ tồn đọng của ngân hàng.

Từng bước cải tiến phương pháp thẩm định, đánh giá chính xác tình hình hoạt động kinh doanh cũng như năng lực tài chính của khách hàng, đảm bảo khả năng thu hồi nợ và hiệu quả của khoản vay. Đây là vấn đề ngân hàng hết sức coi trọng vì nó quyết định đến sự thành công hay thất bại của khoản vay mà ngân hàng thực hiện.

Tăng cường đầu tư phát triển ngân hàng, đào tạo cán bộ về nghiệp vụ cho vay. Tạo nguồn nhân lực và triển khai tiếp cận nhanh công nghệ ngân hàng hiện đại, thực hiện biện pháp nâng cao năng lực tài chính và trình độ quản lý điều hành trên cơ sở sắp xếp, phân loại cán bộ, theo tiêu chí, năng lực, trình độ, nhận thức và phẩm chất đạo đức, từ đó định hướng đầu tư bồi dưỡng và đào tạo đáp ứng những đòi hỏi của quá trình cải cách và hiện đại hóa công nghệ ngân hàng.

Nâng hoạt động cho vay là nội dung quan trọng trong định hướng phát triển kinh doanh của ngân hàng trong thời gian tới. Vì vậy, SeABank sẽ vẫn tiếp tục quan tâm hơn nữa tới việc nâng cao chất lượng cho vay, hoàn thiện các sản phẩm cho vay mới, tạo nên

hệ thống sản phẩm dịch vụ cung ứng liên kết cho khách hàng, giúp khách hàng được hưởng đầy đủ những lợi ích từ các sản phẩm này.

3.2 ĐỊNH HƯỚNG NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG NAM Á – CN ĐÀ NẴNG – PGD NÚI THÀNH

Nâng cao hoạt động cho vay là nội dung quan trọng trong định hướng phát triển kinh doanh của SeABank – PGD Núi Thành trong thời gian tới. Vì vậy, SeABank – PGD Núi Thành sẽ vẫn tiếp tục quan tâm hơn nữa tới việc nâng cao chất lượng cho vay, đảm bảo chất lượng tín dụng, hoàn thiện các sản phẩm cho vay mới, tạo nên hệ thống sản phẩm dịch vụ cung ứng liên kết cho khách hàng, giúp khách hàng được hưởng đầy đủ những lợi ích từ các sản phẩm này.

Để đạt được các chỉ tiêu, ngân hàng SeABank đã đề ra các phương hướng hoạt động và một số biện pháp cụ thể sau:

Thứ nhất, về hoạt động kinh doanh: SeABank xác định tiếp tục chiến lược bán lẻ, chú trọng khách hàng là doanh nghiệp vừa và nhỏ (trong đó DN nhỏ là chủ yếu).

Thứ hai, nâng cao hiệu quả và mở rộng cho vay trên nền tảng khách hàng hiện có, phát triển và tăng trưởng tín dụng khách hàng mới một cách đảm bảo an toàn, chất lượng bền vững theo định hướng của SeaBank – PGD Núi Thành.

Thứ ba, mở rộng mạng lưới hoạt động để người tiêu dùng có thể biết đến và tiếp cận giao dịch với ngân hàng một cách thuận tiện hơn.

Thứ tư, tăng cường công tác phát triển khách hàng và quảng bá thương hiệu hình ảnh của ngân hàng trên các phương tiện thông tin đại chúng nhằm thu hút nhiều hơn nữa lượng khách hàng về giao dịch với ngân hàng.

Thứ năm, tăng cường kiểm tra, giám sát khoản vay, cho vay và thường xuyên phân tích tình hình tài chính, phân loại khách hàng cũng như nắm bắt kịp thời thông tin về khách hàng để có thể xử lý khi cần thiết, đảm bảo sử dụng vốn vay đúng mục đích.

Thứ sáu, nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên nhằm phục vụ khách hàng tốt hơn với định hướng đào tạo nâng cao cho các cán bộ lãnh đạo các cấp, bổ túc nghiệp vụ chuyên sâu cho nhân viên nghiệp vụ.

3.3 GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG NAM Á – PGD NÚI THÀNH TRONG GIAI ĐOẠN 2024-2026

3.3.1 Giải pháp nâng cao hoạt động cho vay tại NHTM Đông Nam Á – PGD Núi Thành

3.3.1.1 Nâng cao hệ thống công nghệ thông tin hiện đại

SeABank đã và đang tập trung đẩy mạnh công nghệ số, tối ưu công nghệ để mang đến cho khách hàng những sản phẩm, dịch vụ tiện dụng với nhiều trải nghiệm tích cực xuyên suốt quá trình sử dụng dịch vụ tài chính của ngân hàng. SeABank đã cho ra mắt dịch vụ ngân hàng số SeAMobile/SeANet mang lại cho khách hàng nhiều trải nghiệm tiện ích, đồng nhất. Thông qua SeAMobile, khách hàng dễ dàng quản lý thẻ và các khoản vốn vay để cân đối chi tiêu, tiết kiệm hợp lý, nhằm đảm bảo nguồn tiền để thanh toán khoản vay đúng hạn, kịp thời. Ứng dụng công nghệ và chuyển đổi số vào hoạt động cho vay, góp phần đơn giản quy trình, thủ tục vay vốn, rút ngắn thời gian xử lý khoản vay, khách hàng thậm chí không phải đến trực tiếp ngân hàng để làm hồ sơ vay vốn đối với các khoản vay có giá trị nhỏ.

Để đảm bảo quy trình xử lý tín dụng diễn ra nhanh chóng, PGD cần tập trung hiện đại hóa và nâng cao hệ thống công nghệ thông tin trên cơ sở ứng dụng công nghệ tiên tiến. Cụ thể, cần thực hiện các việc như sau:

Thứ nhất, tiếp tục chỉnh sửa, hoàn thiện thêm hệ thống trang thiết bị hiện có, đảm bảo máy móc vận hành tốt, không bị hư hỏng, mất dữ liệu, hay trục trặc về đường truyền trong quá trình hoạt động, đáp ứng được nhu cầu của khách hàng cũng như nhân viên ngân hàng.

Thứ hai, phát triển hệ thống giao dịch trực tuyến. Tăng cường xử lý tự động trong tất cả các quy trình tiếp nhận yêu cầu khách hàng, đảm bảo an toàn, bảo mật trong kinh doanh.

Thứ ba, cần tập trung đào tạo, nâng cao năng lực cho đội ngũ cán bộ làm công tác công nghệ thông tin để họ có thể vận hành thành thạo các thiết bị điện tử, sử dụng tối đa các tính năng của phương tiện, công nghệ hiện đại để nâng cao chất lượng, hiệu quả hoạt động cấp tín dụng. Từ đó, có thể sáng tạo ra các phần mềm, góp phần hỗ trợ hoạt động

cấp tín dụng như soạn thảo hồ sơ, kiểm tra... góp phần cắt giảm chi phí thời gian, giảm thiểu sai sót.

3.3.1.2 Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát đối với các khoản vay

Hoạt động kiểm tra, kiểm soát đối với các khoản vay có ý nghĩa vô cùng quan trọng. Một mặt, điều đó giúp ngân hàng phát hiện kịp thời những khoản vay sai mục đích sử dụng, từ đó có thể thực hiện các biện pháp kiểm soát và điều chỉnh phù hợp, hoặc có thể ngừng cho vay để ngân hàng không bị mất vốn. Mặt khác, hoạt động này còn giúp ngân hàng xác định được liệu các CBTD có tuân thủ nghiêm túc quy trình cho vay hay không. Công tác kiểm tra, kiểm soát các khoản vay cần phải được thực hiện thường xuyên, cẩn thận, từ đó ngân hàng có thể nắm bắt được hành vi sử dụng vốn của khách hàng, đảm bảo đồng vốn sử dụng vào mục đích hiệu quả, tránh thất thoát vốn vay.

Trong quá trình cho vay cần thực hiện đầy đủ quy trình nghiệp vụ, điều tra cụ thể, lựa chọn đúng khách hàng, dự án để đầu tư. Thường xuyên phân tích nợ, kết hợp với các tổ theo dõi quá trình sử dụng vốn, sớm phát hiện các dấu hiệu tiềm ẩn nợ quá hạn để giải quyết kịp thời.

Bên cạnh đó, để giải quyết nợ có vấn đề đạt hiệu quả, PGD nên tăng cường sự gắn bó với chính quyền sở tại, các cơ quan chức năng thông qua hình thức như hội nghị khách hàng, tổng kết hoạt động kinh doanh... đồng thời phải lập bộ phận xử lý nợ có vấn đề bao gồm những người có chuyên môn, nghiệp vụ cao, vừa thông hiểu pháp luật, vừa nhạy bén trong kinh doanh và có kinh nghiệm để giúp cho công tác thu hồi nợ được tốt hơn.

Muốn vậy, chúng ta cần coi trọng hơn nữa vào khâu thẩm định đầu tư để có những khoản vay vốn tốt hơn nữa, làm tốt được khâu này có nghĩa là ta giảm nhẹ cho các khâu theo dõi quá trình cho vay cũng như quá trình thu hồi nợ. Làm tốt công tác thẩm định không có nghĩa là chúng ta làm cho thủ tục vay trở nên phức tạp lên mà ở đây phải nâng cao chất lượng của khâu này.

Để giải quyết vấn đề, PGD Núi Thành cần tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát ngăn chặn tiêu cực phát sinh, xử lý kịp thời các sai phạm, nâng cao hiệu quả tín dụng. Thực hiện tốt các khâu kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay theo quy định cho vay và quy chế cho vay đối với khách hàng của Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – PGD Núi Thành.

3.3.1.3 Tăng cường công tác thu hồi nợ

Trong những năm qua, tại Việt Nam, nhu cầu vay vốn của người dân nhằm phục vụ nhu cầu kinh doanh cũng như cho các nhu cầu cá nhân khác ngày một tăng lên. Dịch COVID-19 đã đẩy nhiều người có thu nhập thấp là những khách hàng chính của tín dụng tiêu dùng vào tình trạng tài chính khó khăn, giảm khả năng trả nợ. Mặc dù, doanh số thu hồi nợ của SeABank – PGD Núi Thành tăng qua các năm, nhưng kết quả thu hồi nợ vẫn chưa đạt được kết quả cao, số tiền thu hồi nợ còn thấp. Vì vậy, việc nâng cao hiệu quả thu hồi là hết sức thiết yếu. Để công tác thu hồi nợ hiệu quả hơn, PGD cần:

Đào tạo, nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ của nhân viên, quản lý sát sao ngay từ khâu cho vay, thông qua việc quản lý, sàng lọc các đối tượng vay, đánh giá khả năng thanh toán nợ... Đồng thời, thường xuyên theo dõi và đánh giá hiệu quả quản lý các khoản nợ của khách hàng để dễ đối chiếu, kiểm tra. Đây là một yếu tố quan trọng giúp khả năng thu hồi khoản nợ tốt, tránh được các rủi ro đối với ngân hàng.

Trong công tác thu nợ cần chú ý tới những khoản vay đã quá hạn và khoản vay chưa đến hạn nhưng khách hàng có nguy cơ không trả được nợ do mất khả năng thanh toán, do thua lỗ hoặc do có biểu hiện vi phạm pháp luật. Xử lý khoản vay có vấn đề chính là áp dụng các biện pháp khác nhau để thu hồi nợ. Để đảm bảo hoạt động bình thường với một mức độ rủi ro cho phép, PGD Núi Thành phải quy định chặt chẽ quy trình xử lý nợ quá hạn: khai thác những khoản nợ còn khả năng thu hồi và thanh lý những khoản nợ không còn khả năng thu hồi.

Khi thấy dấu hiệu của nợ có vấn đề, PGD cần tiến hành ngay các biện pháp cần thiết như: điều chỉnh kỳ hạn trả nợ gốc, nợ lãi, gia hạn nợ, nhận thêm tài sản bảo đảm... Ngoài ra, PGD cần phải động viên thuyết phục khách hàng ý thức được trách nhiệm và có sự cố gắng trong việc thanh toán số nợ đã quá hạn cho PGD.

3.3.1.4 Tuyển thêm, đào tạo nâng cao trình độ, chuyên môn cán bộ tín dụng

Con người là nguồn lực quan trọng nhất đối với bất kỳ tổ chức hay doanh nghiệp nào. Sự thành công của mọi doanh nghiệp luôn phụ thuộc vào yếu tố năng lực và hiệu suất của những người lao động. Mọi tổ chức muốn đạt được mục đích đều phải dựa trên việc sử dụng một cách có hiệu quả nguồn nhân lực của mình và các ngân hàng cũng không phải là trường hợp ngoại lệ.

Hiện nay, số lượng nhân viên tín dụng của ngân hàng còn khá khiêm tốn, so với tiềm năng phát triển của hoạt động cho vay thì số lượng hiện nay không thể đủ để đáp ứng nhu cầu đó. Do đó PGD cần phải nhanh chóng tuyển dụng thêm các nhân viên tín dụng tiêu dùng mới để đáp ứng nhu cầu cho khách hàng.

Ngoài ra, năng lực, chất lượng và đạo đức của CBTD có ý nghĩa vô cùng quan trọng, ảnh hưởng trực tiếp tới chất lượng cho vay. CBTD là người trực tiếp hướng dẫn, tiếp xúc với khách hàng, do vậy ngoài những kiến thức chuyên môn còn cần có kỹ năng xử lý tình huống có thể xảy ra khi gặp khách hàng. Không những vậy, PGD cũng nên kiểm tra những kiến thức chuyên môn tổng hợp về luật pháp, hiểu biết về tình hình kinh tế - xã hội thực tiễn, sự nhạy bén, cẩn thận trong làm việc cũng như khả năng giao tiếp, thuyết phục khách hàng cũng như đạo đức nghề nghiệp của CBTD.

Bên cạnh đó, PGD cần phải tạo điều kiện thuận lợi để CBTD không ngừng được đào tạo và tiếp thu những trình độ mới. PGD cần thường xuyên tổ chức các hoạt động giao lưu trao đổi nghiệp vụ để nâng cao trình độ giao tiếp, mở rộng mối quan hệ học tập kinh nghiệm từ đồng nghiệp. Có kế hoạch đào tạo và đào tạo lại cho cán bộ tín dụng bằng cách cử cán bộ tín dụng đi công tác tập huấn tại Hội sở, các Chi nhánh có hoạt động kinh doanh tốt, đạt hiệu quả cao; hoặc theo các lớp ngắn ngày do Ngân hàng TMCP Đông Nam Á tổ chức để nâng cao trình độ nghiệp vụ và kiến thức thị trường. Giao thêm các chỉ tiêu về hoạt động cho vay cho nhân viên để sản phẩm này đạt doanh thu tốt hơn. Thường xuyên tập huấn nghiệp vụ tại Ngân hàng TMCP Thành phố Đà Nẵng để cán bộ nâng cao trình độ xây dựng và thẩm định dự án.

3.3.1.5 Mở rộng kênh phân phối

Khách hàng mục tiêu cho các sản phẩm cho vay thường rất phân tán, nhu cầu vay vốn không thường xuyên và rất khó tiếp cận được một cách trực tiếp. PGD mở rộng kênh phân phối hiệu quả, tiếp cận nhiều khách hàng tiềm năng hơn.

Phát triển các điểm giao dịch mới: Hợp tác với các bưu điện, cửa hàng tiện lợi, đại lý thanh toán để mở rộng điểm giao dịch, giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận các sản phẩm cho vay của ngân hàng hơn. Tham gia các hội chợ, triển lãm về tài chính, ngân hàng để giới thiệu sản phẩm cho vay đến khách hàng tiềm năng.

Thực hiện liên kết với các công ty bảo hiểm, công ty bất động sản, đại lý mua bán xe ô tô, hệ thống siêu thị, các khu vui chơi - giải trí, các điểm du lịch. Hợp tác với các sàn thương mại điện tử như Shopee, Lazada, Tiki để cung cấp dịch vụ cho vay mua sắm trực tuyến. Hợp tác với các công ty viễn thông, mạng xã hội để cung cấp các dịch vụ cho vay qua tin nhắn SMS, Zalo Banking, Mobile Money,... để chính các nhân viên của các công ty này là nhà các nhà phân phối sản phẩm cho SeABank.

3.3.1.6 Tăng cường hoạt động Marketing

Hiện nay, sự cạnh tranh trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng đang diễn ra rất gay gắt. Thông qua hoạt động marketing, ngân hàng chủ động tìm hiểu được các nhu cầu của thị trường, tìm kiếm khách hàng và lôi kéo họ về phía mình. Mỗi khi có sản phẩm dịch vụ tiêu dùng mới, điều đầu tiên ngân hàng cần làm là giới thiệu đến khách hàng, từ đó những khách hàng có nhu cầu về sản phẩm sẽ tìm đến ngân hàng để sử dụng dịch vụ. Ngoài ra, việc đẩy mạnh quảng bá tiếp thị sẽ nâng cao mức độ nhận biết và tầm ảnh hưởng, uy tín của ngân hàng trong mắt khách hàng, từ đó nâng cao khả năng cạnh tranh cũng như chất lượng cho vay. Cụ thể đó là:

Tăng cường triển khai công tác tuyên truyền, quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng như đài truyền hình, phủ sóng hình ảnh bằng các băng rôn ở các vị trí dễ nhìn thấy. Công việc tiếp thị quảng cáo có thể được thực hiện bằng cách gửi các tờ rơi, những chiếc bút, bộ cốc, sổ tay có kích thước gọn nhẹ, để giới thiệu và hướng dẫn khách hàng về thủ tục cho vay, các quy định của ngân hàng, các tiện ích mà họ được hưởng cũng như cam kết của ngân hàng.

Chủ động tìm kiếm khách hàng: không chỉ làm nhiệm vụ tuyên truyền, quảng bá mà nhiệm vụ quan trọng hơn là tìm hiểu khách hàng, lựa chọn khách hàng mục tiêu. Từ đó giúp ngân hàng đưa ra các giải pháp, các chiến lược cụ thể nhằm thu hút khách hàng

tới PGD nhiều hơn. Để thực hiện được chính sách khách hàng, PGD cần tập trung vào các hoạt động sau:

- Xác định và tập trung vào nhóm khách hàng trọng yếu đối với hoạt động cho vay.
- Có danh mục khách hàng vay đã có quan hệ lâu dài với ngân hàng và có chính sách chăm hướng tới đối tượng này như: Tặng quà mừng sinh nhật, gửi quà chúc mừng nhân các dịp như lễ, Tết...
- Giữ vững nền tảng khách hàng hiện tại có trên cơ sở phát huy tối đa các biện pháp chăm sóc khách hàng.

Nghiên cứu, khảo sát khách hàng, tìm hiểu nhu cầu thị hiếu của khách hàng sử dụng những sản phẩm, dịch vụ nào để xác định các mặt mạnh, mặt yếu của mình. Theo đó, ngân hàng cần đầu tư kinh phí, kỹ năng chuyên nghiệp hơn nữa trong việc tìm hiểu nhu cầu và những mong muốn của khách hàng.

3.3.2 Một số kiến nghị

3.3.2.1 Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước

Việc mở rộng và nâng cao chất lượng trong hoạt động cho vay của Ngân hàng sẽ góp phần tích cực vào việc nâng cao đời sống cho người dân, góp phần thúc đẩy kinh tế phát triển không chỉ đòi hỏi sự nỗ lực từ phía Ngân hàng mà cần có sự giúp đỡ quan tâm của các cấp chính quyền sự phối hợp của các Ban, Ngành có liên quan.

Trong những năm gần đây liên tục có những vụ đại án liên quan đến ngân hàng khiến dư luận bức xúc, ảnh hưởng đến phát triển kinh tế của đất nước, gây nên hệ lụy nghiêm trọng. Ngân hàng Nhà nước cần tăng cường giám sát hoạt động cấp tín dụng, giám sát chặt chẽ hoạt động của các ngân hàng sau sáp nhập và các TCTD phi ngân hàng yếu kém, theo dõi chặt chẽ tiến độ xử lý nợ xấu của các TCTD.

Ngân hàng Nhà nước cần sớm hoàn thiện, bổ sung, sửa đổi hệ thống các quy định, quy chế về ngân hàng một cách đầy đủ, phù hợp với thông lệ quốc tế để tạo hành lang pháp lý cho hoạt động cho vay diễn ra lành mạnh, minh bạch và vận hành theo cơ chế có kiểm soát.

3.3.2.2 Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Đông Nam Á

Hiện nay, môi trường kinh tế xã hội chịu nhiều biến động, hệ thống ngân hàng còn nhiều thiếu sót, các nghị định, chính sách được ban hành thường xuyên nhằm hoàn thiện hành lang pháp lý cho sự phát triển của ngành. Vì vậy, việc SeABank cần nhanh chóng

đưa ra các hướng dẫn cụ thể cho các chi nhánh là yếu tố quan trọng, giúp giải quyết kịp thời những vướng mắc, khóa lấp những lỗ hổng để nâng cao chất lượng tín dụng.

Ngân hàng cần đa dạng hóa và cụ thể hóa danh mục sản phẩm cho vay, thỏa mãn tốt hơn nhu cầu đa dạng của khách hàng, cung cấp cho khách hàng các tiện ích khi sử dụng dịch vụ ngân hàng; thực hiện quảng cáo, tuyên truyền trên các phương tiện thông tin đại chúng...

SeABank tổ chức đào tạo, nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng, đặc biệt là nâng cao kiến thức về lý luận và nghiệp vụ cho vay. Đồng thời, SeABank phối hợp với các chi nhánh, PGD tổ chức thi tuyển cán bộ, kiểm tra trình độ và phân loại CBTD nhằm tạo ra đội ngũ CBTD có chất lượng cao, năng động sáng tạo trong cơ chế mới, được đối xử công bằng với trình độ kiến thức tương ứng. Điều này sẽ tác động đến nhận thức và hiệu quả làm việc của cán bộ tín dụng, từ đó tác động đến hoạt động tín dụng nói chung và quy mô cho vay nói riêng.

Cơ sở vật chất, thiết bị là một trong những hình ảnh đầu tiên về ngân hàng khi khách hàng đến giao dịch. Có một cơ sở, thiết bị hiện đại, tân tiến sẽ tạo cho khách hàng tin tưởng vào sự an toàn, thoải mái, thuận tiện khi giao dịch, từ đó thu hút nhiều khách hàng hơn đến sử dụng dịch vụ ngân hàng.

SeABank cần phát triển hơn hệ thống công nghệ thông tin để đưa khách hàng tiếp cận dễ dàng hơn với ngân hàng thông qua Internet. Đồng thời, ngân hàng có thể liên kết với các ngân hàng khác thiết lập lên hệ thống thông tin khách hàng. Đây là một công cụ đắc lực giúp cho cả ngân hàng và khách hàng cùng phát triển. Thông qua các hoạt động giao dịch giữa với khách hàng, ngân hàng lưu trữ thông tin, trên cơ sở đó đánh giá khả năng trả nợ và xếp hạng tín dụng khách hàng. Từ đó, ngân hàng có thể tạo ra một thị trường mới, tăng thêm lợi nhuận đồng thời giảm được rủi ro.

TÓM TẮT CHƯƠNG 3

Chương 3 đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao hoạt động cho vay dựa trên định hướng nâng cao hoạt động cho vay của Ngân hàng TMCP Đông Nam Á và điều kiện thực tế tại SeABank – PGD Núi Thành. Ngoài ra, trong chương 3 cũng trình bày một số đề xuất, kiến nghị đối với cơ chế chính sách tạo điều kiện giúp Ngân hàng Thương mại cổ phần Đông Nam Á – Phòng giao dịch Núi Thành đẩy mạnh nâng cao hoạt động cho vay, tạo tiền đề để PGD mở rộng kinh doanh và phát triển bền vững.

KẾT LUẬN

Nâng cao hiệu quả cho vay luôn là mối quan tâm hàng đầu của mọi ngân hàng vì hoạt động cho vay đóng vai trò quyết định đến sự tồn tại và phát triển của mỗi ngân hàng. Nâng cao hiệu quả cho vay cũng là một yêu cầu cấp thiết đặt ra cho Ngân hàng thương mại cổ phần Đông Nam Á - Chi nhánh Núi Thành trong môi trường cạnh tranh hiện nay. Để nâng cao hiệu quả cho vay đòi hỏi phải có sự nỗ lực của không chỉ bản thân Ngân hàng mà cần phải có sự hoàn thiện hơn của hệ thống pháp luật, những chính sách điều tiết từ Ngân hàng Nhà nước.

Tìm hiểu về hiệu quả cho vay cũng như các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tại SeABank – PGD Núi Thành đã giúp em hiểu rõ hơn về thực tiễn hoạt động Ngân hàng, quá trình từ khi thẩm định, kết luận cho vay tới khi giải ngân và thu hồi vốn. Từ đó hiểu được những khó khăn và hạn chế trong hoạt động cho vay trong ở Việt Nam hiện nay. Một số nhận xét và ý kiến về giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho vay đã được đưa ra.

Trong phạm vi kiến thức cũng như thời gian còn hạn chế, bài viết này mới chỉ đề cập tới một số vấn đề cơ bản nhằm đạt mục tiêu nghiên cứu và không thể tránh khỏi thiếu sót. Em rất mong nhận được sự chỉ bảo cũng như sự góp ý từ các thầy cô giáo để bài khóa luận hoàn chỉnh hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Phòng Kế Toán – SeABank – Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Núi Thành.
2. Giáo trình Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại, PGS.TS Nguyễn Minh Kiều, năm 2009, NXB Thống Kê.
3. Trang web SeABank : <https://www.seabank.com.vn/>
4. Cổng thông tin điện tử Chính phủ : <https://chinhphu.vn/>
5. Luật các Tổ chức tín dụng 2017.
6. Thông tư số 11/2021/TT-NHNN của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.
7. Báo Lao Động : <https://laodong.vn/tien-te-dau-tu/seabank-va-nhung-loi-the-de-but-pha-giai-doan-2021-2025-886787.ldo>