

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA BẤT ĐỘNG SẢN ĐỐI VỚI
KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN
PHƯƠNG ĐÔNG - CHI NHÁNH TRUNG VIỆT - PHÒNG GIAO DỊCH NAM
ĐÀ NẴNG

Giảng viên hướng dẫn : Th.S Nguyễn Thị Nga My
Sinh viên thực hiện : Lê Thị Minh Hiếu
Khóa học : 2020 - 2024
Lớp : 20NH
Mã số sinh viên : 2054020022

Đà Nẵng, tháng 5 năm 2024

NHIỆM VỤ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

1. Thông tin sinh viên thực hiện:

- Họ và tên sinh viên : Lê Thị Minh Hiếu
- Chuyên ngành : TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG
- Trình độ đào tạo : Đại học
- Khóa học : 2020 - 2024

2. Tên đề tài khóa luận:

PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA BẤT ĐỘNG SẢN ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHƯƠNG ĐÔNG - CHI NHÁNH TRUNG VIỆT - PHÒNG GIAO DỊCH NAM ĐÀ NẴNG.

3. Các số liệu ban đầu thực hiện Khóa luận tốt nghiệp:

- Tình hình hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn năm 2021 - 2023
- Tình hình hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn năm 2021 - 2023
- Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn năm 2021 - 2023

4. Các biểu đồ, hình vẽ và đồ thị:

Bảng biểu, hình vẽ và đồ thị xem tại danh mục các bảng biểu, hình vẽ và đồ thị của Khóa luận tốt nghiệp.

5. Cán bộ hướng dẫn:

Tên giảng viên hướng dẫn: Th.S Nguyễn Thị Nga My, Khoa Kinh tế, Ngành Tài chính - Ngân hàng, Trường Đại học Kiến Trúc Đà Nẵng.

6. Ngày giao nhiệm vụ Khóa luận tốt nghiệp:

Ngày 26 tháng 02 năm 2024.

Giảng viên hướng dẫn
(ký và ghi rõ họ tên)

Sinh viên đã hoàn thành và nộp khóa luận tốt nghiệp về cho bộ môn.

Ngày 27 tháng 05 năm 2024

Sinh viên thực hiện khóa luận
(ký và ghi rõ họ tên)

LỜI CẢM ƠN

Em xin chân thành cảm ơn sự dìu dắt tận tình của tất cả quý thầy cô Trường Đại học Kiến Trúc Đà Nẵng, nhất là các thầy cô khoa Kinh tế đã trang bị cho chúng em những kiến thức cơ bản làm hành trang bước vào đời. Không chỉ vậy, các thầy cô đã đem lại cho em một môi trường học tập thật tốt, tạo điều kiện thuận lợi để em phát huy hết khả năng của mình và hoàn thành tốt các chương trình học.

Qua thời gian thực tập tại Ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB) - Chi nhánh Trung Việt - Phòng giao dịch Nam Đà Nẵng, em đã được tiếp xúc với thực tế để so sánh với những lý thuyết mà mình đã được học ở trường và cũng là dịp để em hoàn thiện bản thân mình, học hỏi và rút ra được nhiều kinh nghiệm cho bản thân. Có được điều đó là nhờ vào sự giúp đỡ hướng dẫn tận tình của Ban giám đốc và các anh chị đang công tác tại Ngân hàng.

Đặc biệt, em xin cảm ơn giảng viên hướng dẫn là Th.S Nguyễn Thị Nga My đã tận tình hướng dẫn em, phân tích và giải thích sự kết hợp giữa lý luận và thực tiễn để em hoàn thành tốt khóa luận này.

Em cũng xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất tới ban lãnh đạo Ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB) - Chi nhánh Trung Việt - Phòng giao dịch Nam Đà Nẵng, các anh chị trong phòng khách hàng bán lẻ cùng toàn thể các anh chị trong Ngân hàng đã tận tình giúp đỡ, tạo điều kiện thuận lợi cho em được tham gia tiếp cận thực tế hoạt động của PGD Nam Đà Nẵng nhằm phục vụ cho bài báo cáo thực tập.

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn và kính chúc quý thầy cô cùng các anh chị tại Ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB) - Chi nhánh Trung Việt - Phòng giao dịch Nam Đà Nẵng dồi dào sức khỏe và luôn thành công trong công việc của mình.

Trân trọng cảm ơn!

Đà Nẵng, tháng 5 năm 2024

Sinh viên

Lê Thị Minh Hiếu

NHẬN XÉT CỦA GVHD

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Đà Nẵng, tháng 5 năm 2024

Giảng viên hướng dẫn

(ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA BẤT ĐỘNG SẢN ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay của Ngân hàng thương mại	1
1.1.1 Khái niệm cho vay	1
1.1.2 Đặc điểm của hoạt động cho vay	2
1.1.3 Vai trò của hoạt động cho vay	3
1.1.4 Các hình thức cho vay	5
1.2 Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại	7
1.2.1 Khái niệm cho vay khách hàng cá nhân	7
1.2.2 Khái niệm về bất động sản	7
1.2.3 Cho vay mua bất động sản	8
1.2.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến sự phát triển của hoạt động cho vay mua bất động sản	8
1.2.5 Đặc điểm cho vay mua bất động sản	10
1.2.6 Vai trò cho vay mua bất động sản	10
1.3 Cơ sở lý luận về phát triển hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại	11
1.3.1 Khái niệm về phát triển hoạt động cho vay mua bất động sản	11
1.3.2 Các chỉ tiêu phản ánh sự phát triển của hoạt động cho vay mua bất động sản	12
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1	21

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA BẤT ĐỘNG SẢN ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG - CHI NHÁNH TRUNG VIỆT - PHÒNG GIAO DỊCH NAM ĐÀ NẴNG GIAI ĐOẠN 2021 - 2023	22
--	-----------

2.1 Giới thiệu chung về Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng	22
2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển Ngân hàng TMCP Phương Đông .	22
2.1.2 Lịch sử hình thành và phát triển Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng	22
2.1.3 Cơ cấu tổ chức, chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban	24
2.1.4 Các sản phẩm, dịch vụ OCB - PGD Nam Đà Nẵng đang cung cấp	25
2.2 Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023	27
2.2.1 Tình hình huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn năm 2021 - 2023	27
2.2.2 Tình hình hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023	31
2.2.3 Kết quả hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023	35
2.3 Thực trạng phát triển hoạt động cho vay mua bất động sản tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023	39
2.3.1 Quy trình cho vay mua bất động sản	39
2.3.2 Các sản phẩm dịch vụ cho vay mua bất động sản	44
2.3.3 Quy định cho vay mua bất động sản	46
2.3.4 Thực trạng hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023	49
2.4 Đánh giá thực trạng phát triển hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng	67
2.4.1 Kết quả đạt được:	67

2.4.2 Hạn chế và nguyên nhân	69
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2	71
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA BẤT ĐỘNG SẢN ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG - CHI NHÁNH TRUNG VIỆT - PHÒNG GIAO DỊCH NAM ĐÀ NẴNG	72
3.1 Định hướng và mục tiêu phát triển	72
3.2 Giải pháp phát triển hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng	73
3.2.1 Vận dụng linh hoạt các quy trình, quy định trong cho vay	73
3.2.2 Thúc đẩy phát triển các sản phẩm trong cho vay	73
3.2.3 Tăng cường đào tạo nhân lực, chất lượng dịch vụ	74
3.2.4 Công tác truyền thông marketing	74
3.2.5 Tăng cường công tác thẩm định, kiểm tra, giám sát và phòng ngừa rủi ro	75
3.2.6 Phát triển hoạt động huy động vốn để cho vay mua BĐS	76
3.3 Một số kiến nghị nhằm phát triển hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng:	77
3.3.1 Một số kiến nghị đối với OCB	77
3.3.2 Một số kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước	78
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3	79
KẾT LUẬN CHUNG	80

DANH SÁCH CÁC BẢNG BIỂU

Số hiệu bảng	Tên bảng	Trang
2.1	Tình hình hoạt động huy động vốn tại OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn năm 2021 - 2023	29
2.2	Tình hình hoạt động cho vay tại OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn năm 2021 - 2023	32
2.3	Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh tại OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023	36
2.4	Tỷ trọng cho vay mua bất động sản của Ngân hàng TMCP Phương Đông - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023	49
2.5	Số lượng khách hàng trong cho vay mua bất động sản của Ngân hàng TMCP Phương Đông - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023	51
2.6	Tình hình hoạt động cho vay mua bất động sản theo thời hạn đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023	53
2.7	Tình hình hoạt động cho vay mua bất động sản theo sản phẩm đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023	59
2.8	Tình hình hoạt động cho vay mua bất động sản theo tài sản đảm bảo đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023	64
2.9	Thu nhập từ cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - PGD Nam Đà	66

DANH SÁCH CÁC HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ

Số hiệu hình	Tên hình	Trang
2.1	Cơ cấu tổ chức OCB - PGD Nam Đà Nẵng	24
2.1	Biểu đồ tình hình huy động vốn của OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn năm 2021 - 2023	30
2.2	Biểu đồ tình hình hoạt động cho vay tại OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn năm 2021 - 2023	33
2.3	Biểu đồ tình hình hoạt động kinh doanh tại OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn năm 2021 - 2023	37
2.4	Sơ đồ quy trình cho vay mua bất động sản	40

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

BĐS	Bất động sản
CBKD	Cán bộ kinh doanh
CIB	Khối khách hàng doanh nghiệp
CN	Chi nhánh
COM-B	Khối khách hàng đại chúng
DVTD	Dịch vụ tín dụng
DTI	Tổng nghĩa vụ trả nợ/ Tổng thu nhập
ĐVKD	Đơn vị kinh doanh
GCN	Giấy chứng nhận
GDV	Giao dịch viên
GD	Giám đốc
HĐQT	Hội đồng Quản trị
KSGNTD	Kiểm soát giải ngân tín dụng
KSV	Kiểm soát viên
LTV	Loan to Value: Giá trị cho vay/ Tài sản đảm bảo
MTTQ	Mặt trận tổ quốc
NV	Nhân viên
NH	Ngân hàng
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
NHTM	Ngân hàng thương mại
OCB	Ngân hàng TMCP Phương Đông
PGD	Phòng giao dịch
QHKH	Quan hệ khách hàng
RB	Khối bán lẻ
TCTD	Tổ chức tín dụng
TMCP	Thương mại cổ phần
TSDB	Tài sản đảm bảo
UBND	Ủy ban nhân dân

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và đặc biệt khi Việt Nam là thành viên của tổ chức thương mại kinh tế thế giới (WTO), hoạt động Ngân hàng ngày càng đóng vai trò quan trọng, không thể thiếu và được xem là huyết mạch của nền kinh tế. Hệ thống Ngân hàng Việt Nam đang trưởng thành và ngày càng vững mạnh về số lượng và chất lượng các sản phẩm dịch vụ ngày càng được hoàn thiện hơn. Trong nền kinh tế phát triển, nghiệp vụ tín dụng là một nghiệp vụ quan trọng và chiếm tỷ trọng lớn trong toàn bộ tài sản có của Ngân hàng. Đây là nguồn vốn hình thành từ huy động trong khách hàng. Trong đó ngày nay càng có nhiều khách hàng sử dụng vốn vay từ ngân hàng để đầu tư vào các dịch vụ bất động sản, sử dụng vốn để xây nhà. Vì vậy, vấn đề nâng cao chất lượng, hiệu quả sử dụng vốn nói chung, của nghiệp vụ cho vay mua bất động sản nói riêng trong điều kiện hiện nay là việc làm cần thiết nhằm đảm bảo cho sự sống còn và phát triển của mỗi Ngân hàng.

Hiện nay nhu cầu sử dụng vốn trong cho vay mua bất động sản của khách hàng tăng cùng với sự gia tăng nguồn vốn huy động được của các Ngân hàng thì nguồn cho vay đối với nhóm khách hàng cá nhân sẽ phân bổ cho đối tượng khách hàng chủ yếu nào mà Ngân hàng Nhà nước thực hiện cho vay. Vì thế để hiểu rõ, rộng và nâng cao hơn về vấn đề này tại Ngân hàng thương mại cổ phần Phương Đông em đã tìm hiểu và viết khóa luận tốt nghiệp : “Phát triển hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng”.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Nghiên cứu những lý luận chung về hoạt động cho vay và việc phát triển hoạt động cho vay của một Ngân hàng thương mại.

Phân tích thực trạng hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - Phòng Giao Dịch Nam Đà Nẵng trong thời gian qua. Từ đó, đánh giá hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông nhằm phát hiện những hạn chế và nguyên nhân khắc phục.

Đưa ra các giải pháp nhằm phát triển hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - Phòng Giao Dịch Nam Đà Nẵng đến năm 2026.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

3.1 Đối tượng nghiên cứu:

Hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - Phòng Giao Dịch Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023, các định hướng và một số đề xuất giải pháp đến năm 2026.

3.2 Phạm vi nghiên cứu

Phạm vi không gian: Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - Phòng giao dịch Nam Đà Nẵng

Phạm vi thời gian: Năm 2021, 2022, 2023

4. Kết cấu của khoá luận:

Ngoài phần Mở đầu, Kết luận, Danh mục tài liệu tham khảo, Danh mục bảng biểu và đồ thị, dự kiến kết cấu của khóa luận gồm 3 chương như sau:

Chương 1: Cơ sở lí luận về phát triển hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân của Ngân hàng thương mại

Chương 2: Thực trạng phát triển hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - Phòng Giao Dịch Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023

Chương 3: Giải pháp phát triển hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - Phòng Giao Dịch Nam Đà Nẵng

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA BẤT ĐỘNG SẢN ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay của Ngân hàng thương mại

1.1.1 Khái niệm cho vay

Cho vay là một trong những dịch vụ ngân hàng truyền thống mà các ngân hàng luôn chú trọng, đặc biệt quan tâm trong quá trình hình thành và phát triển. Đây là một trong những kênh đem lại nguồn thu nhập chủ yếu cho ngân hàng.

Theo điều 4 Luật các Tổ chức tín dụng năm 2017: “ Cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó, tổ chức tín dụng giao cho khách hàng sử dụng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích và thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi.” Trong đời sống hàng ngày, mọi người hay nhầm lẫn tín dụng là cho vay. Tuy nhiên, cho vay chỉ là một trong những hình thức cấp tín dụng. Chúng ta cần phân biệt sự khác nhau giữa cho vay và tín dụng một cách rõ ràng. “ Về mặt tài chính, tín dụng là quan hệ chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ người sở hữu sang cho người sử dụng trong một thời hạn nhất định với một khoản chi phí nhất định”. Có bốn hình thức cấp tín dụng chính mà các ngân hàng thương mại được phép cấp cho khách hàng là cho vay, bảo lãnh, chiết khấu và cho thuê tài chính.

Như vậy, cho vay chỉ là một trong những hình thức cấp tín dụng của các ngân hàng thương mại. Khi khách hàng cần một số tiền để đầu tư kinh doanh, mua sắm, chi tiêu tiêu dùng... khách hàng có thể tìm đến ngân hàng để được vay. Ngân hàng sẽ dựa vào một số tiêu chí nhất định để thẩm định phương án kinh doanh của khách hàng, thẩm định phương án hoàn trả nợ gốc và vốn vay, thẩm định năng lực tài chính của đối tượng vay, thẩm định uy tín, tài sản bảo đảm... Nhờ vào một số tiêu chí đó và các công việc thẩm định trên, ngân hàng có cơ sở để đảm bảo một cách tương đối rằng khách hàng có khả năng trả được lãi vay và nợ gốc trong tương lai, từ đó ngân hàng sẽ ra quyết định cho vay hay không và kiểm soát chặt chẽ món vay đó trong trường hợp khách hàng được vay vốn ngân hàng. Khách hàng phải có cam kết rõ ràng về thời gian trả nợ, số tiền phải trả, mục đích sử dụng nợ bằng văn bản pháp luật.

Nhờ vào hoạt động cho vay mà ngân hàng đã trở thành kênh luân chuyển trung gian giữa tiền từ nơi thiếu nhu cầu đầu tư kinh doanh sang nơi mà tiền đang rất được cần để đầu tư kinh doanh. Ngân hàng hưởng được lợi ích từ chênh lệch lãi suất

cho vay và lãi suất huy động vốn, đồng thời bôi trơn guồng máy vận chuyển đồng tiền trong xã hội.

1.1.2 Đặc điểm của hoạt động cho vay

Ngân hàng thương mại bao gồm nhiều hoạt động kinh doanh khác nhau, mỗi hoạt động kinh doanh đều có những đặc điểm riêng. Cho vay là hoạt động kinh doanh chủ yếu của ngân hàng thương mại. Sau đây là một số đặc điểm nổi bật:

- **Cho vay là sự chuyển nhượng tài sản (vốn) có thời hạn:** Ngân hàng là trung gian tài chính “đi vay để cho vay”, nên mọi khoản cho vay của ngân hàng đều phải có thời hạn, bảo đảm cho ngân hàng hoàn trả vốn huy động. Để xác định thời hạn cho vay hợp lý, ngân hàng phải căn cứ vào tính chất thời hạn nguồn vốn của mình và quá trình luân chuyển vốn của đối tượng vay. Nếu ngân hàng có nguồn vốn dài hạn, ổn định thì có thể cho vay dài hạn nhiều; ngược lại, nếu nguồn vốn không ổn định và kỳ hạn ngắn mà cho vay dài hạn nhiều sẽ dẫn đến nguy cơ về rủi ro thanh khoản. Mặt khác, thời hạn cho vay phải phù hợp với chu kỳ luân chuyển vốn của đối tượng vay thì người vay mới có điều kiện trả nợ đúng hạn. Nếu ngân hàng xác định thời hạn cho vay nhỏ hơn chu kỳ luân chuyển vốn của đối tượng vay thì khách hàng sẽ không có đủ nguồn để trả nợ cho ngân hàng khi đến hạn, gây khó khăn cho khách hàng. Ngược lại, nếu thời hạn cho vay lớn hơn chu kỳ luân chuyển vốn sẽ tạo điều kiện cho khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích, tiềm ẩn rủi ro tín dụng cho ngân hàng.
- **Cho vay dựa trên nguyên tắc hoàn trả cả gốc và lãi:** Nếu không có sự hoàn trả thì không được coi là cho vay. Giá trị hoàn trả phải lớn hơn giá trị cho vay ban đầu. Nghĩa là ngoài việc hoàn trả giá trị gốc, khách hàng phải trả cho ngân hàng một khoản lãi, đây chính là giá của quyền sử dụng vốn vay. Khoản lãi phải luôn luôn là một số dương, có như vậy mới bù đắp được chi phí hoạt động và tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng, phản ánh bản chất hoạt động kinh doanh của ngân hàng.
- **Cho vay là hoạt động tiềm ẩn rủi ro cao:** Việc thu hồi khoản vay không những phụ thuộc vào bản thân khách hàng, mà còn phụ thuộc vào môi trường hoạt động kinh doanh ngoài tầm kiểm soát của khách hàng như sự biến động về giá cả, lãi suất, tỷ giá, lạm phát, tăng trưởng kinh tế, thị trường, thiên tai... Khi khách hàng gặp khó khăn do môi trường kinh doanh thay đổi, dẫn đến khó khăn trong việc trả nợ, điều này khiến cho ngân hàng gặp rủi ro tín dụng.

- **Cho vay phải trên cơ sở cam kết hoàn trả đúng theo hợp đồng vay:** Quá trình đề nghị vay và cho vay diễn ra trên cơ sở những căn cứ pháp lý chặt chẽ như hợp đồng tín dụng, khế ước vay tiền, hợp đồng bảo đảm tiền vay, bảo lãnh..., trong đó bên đi vay phải cam kết hoàn trả đầy đủ, đúng hạn khoản vay cho ngân hàng khi đến hạn.

1.1.3 Vai trò của hoạt động cho vay

a. Đối với nền kinh tế

- **Kích thích phát triển nền kinh tế**

Đối với nền kinh tế hiện nay, thì việc cho vay để người dân hay doanh nghiệp tổ chức đi vay, đều tạo cơ hội phát triển nền kinh tế đất nước hơn khi đối với nhu cầu của người tiêu dùng ngày tăng cao, nhưng thu nhập lại không đáp ứng cho việc chi tiêu đó. Việc này thúc đẩy người tiêu dùng đi vay để có thể thỏa mãn nhu cầu, kích thích người dân mua sắm hàng hóa, dịch vụ, sản xuất, tạo cơ hội cho các doanh nghiệp có cơ hội tạo ra nhiều sản phẩm đáp ứng nhu cầu cho người tiêu dùng, thúc đẩy doanh nghiệp mở rộng qua mô sản xuất, đa dạng hàng hóa tiêu dùng. Việc mở rộng nhiều quy mô sản xuất cũng đồng nghĩa tạo ra được nhiều công ăn việc làm cho người dân, tạo cơ hội tạo ra thu nhập để mà chi tiêu. Một vòng tuần hoàn vừa giúp thúc đẩy doanh nghiệp phát triển, giúp người dân tạo ra thu nhập. Doanh nghiệp càng phát triển, người dân càng tạo ra thu nhập thì càng góp phần thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

- **Giúp nhà nước đạt được các mục tiêu xã hội, tạo cơ hội việc làm cho người dân và cải thiện đời sống**

Đối với mỗi quốc gia thì sản xuất và lưu thông hàng hóa luôn giữ vị trí quan trọng, đây là một trong những hoạt động có ý nghĩa quyết định đến sự phát triển của một đất nước. Do đó, thông qua các hoạt động cho vay sẽ thúc đẩy sản xuất và lưu thông hàng hóa tốt hơn. Từ đó, thúc đẩy sự phân công lao động, tạo điều kiện làm ăn cho các đơn vị, các vùng miền, khiến cho người dân đều có công ăn việc làm ổn định, giúp họ tạo ra thêm được nguồn thu nhập. Thu nhập đời sống nhân dân càng cao, càng được cải thiện, ổn định thì giúp nhà nước đạt được các mục tiêu ổn định xã hội, giảm thất nghiệp, csri thiện đời sống nhân dân.

b. Đối với ngân hàng

➤ Thu hút thêm khách hàng

Các ngân hàng hiện nay, lượng khách đi vay đang ngày càng được thúc đẩy và tăng lên thông qua các dịch vụ, chính sách của ngân hàng dành cho khách hàng như: mua với lãi suất ưu đãi, mua trả góp 0%, lãi suất hấp dẫn...Hình thức này giúp kích thích khách hàng tiêu dùng, mua sắm, vừa giúp ngân hàng thu hút thêm khách hàng cho ngân hàng.

➤ Đa dạng các sản phẩm hàng hóa

Xu hướng cạnh tranh hiện nay tại ngân hàng đang rất cao, vậy nên các NHTM sẽ luôn đa dạng hóa các sản phẩm, dịch vụ mới để đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng, để ngân hàng có thể có thêm được nhiều khách hàng đến và lựa chọn.

➤ Tạo nguồn thu, mang lại lợi nhuận

Ngân hàng có thể thu phí cho việc cung cấp các dịch vụ, bao gồm cả phí khởi tạo, phí xử lý hồ sơ, phí quản lý tín dụng và phí trễ hạn. Ngoài ra, ngân hàng có thể thu lãi từ việc cho vay tiền, đầu tư vào thị trường tài chính để kiếm lời từ việc mua bán chứng khoán, trái phiếu hay các sản phẩm tài chính khác.

c. Đối với khách hàng

Cho vay có mục đích giúp cho những người có nhu cầu về mặt nguồn vốn chi tiêu hơn so với năng lực tài chính mà họ có. Thông qua cho vay giúp họ được hưởng những tiện ích mà họ mong muốn, đặc biệt quan trọng hơn khi những cá nhân đó mang tính cần thiết, cấp bách như chi tiêu cho y tế, giáo dục. Như những nhu cầu về hàng hóa xa xỉ như nhà cửa, phương tiện đi lại, giải trí, du lịch,...những nhu cầu này đòi hỏi nguồn tài chính tốt hơn và cao hơn để đáp ứng nhu cầu. Vậy nên, họ tìm đến ngân hàng, nơi có thể cung cấp được những nhu cầu đó cho khách hàng, để họ có thể cải thiện đời sống tốt hơn. Hiện nay, trên thực tế đối với một người chưa đủ khả năng chi trả cho các nhu cầu đó, họ lựa chọn việc đi vay để đáp ứng nhu cầu trước và sau đó họ lựa chọn vừa tích lũy vừa chi trả các khoản vay.

➤ Kích thích người tiêu dùng đạt hiệu quả công việc cao hơn

Cuộc sống của con người không ngừng được nâng cao làm cho nhu cầu của con người về hoàng hóa không dừng lại ở những mặt hàng đơn giản, mà họ còn muốn những thứ có giá trị hơn. Khi đi vay đáp ứng được những nhu cầu về nguồn tài chính thì lúc này sẽ kích thích được người tiêu dùng đạt hiệu quả cao trong công việc hơn.

Thúc đẩy, họ làm việc chăm chỉ kiếm ra thu nhập mới có thể chi tiêu cao hơn, thỏa mãn nhu cầu của mình hơn.

1.1.4 Các hình thức cho vay

1.1.4.1 Căn cứ vào thời gian cho vay

a. Cho vay ngắn hạn: Là các khoản vay có thời hạn cho vay đến 12 tháng và được sử dụng để bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động của các doanh nghiệp và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân.

b. Cho vay trung hạn: Là các khoản vay có thời hạn cho vay trên 12 tháng đến 60 tháng. Tín dụng trung hạn chủ yếu được sử dụng để đầu tư 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.

c. Cho vay dài hạn: Là các khoản vay có thời hạn cho vay từ trên 60 tháng trở lên. Tín dụng trung hạn là loại tín dụng được cung cấp để đáp ứng các nhu cầu dài hạn như xây dựng nhà ở, các thiết bị, phương tiện vận tải có quy mô lớn, xây dựng các xí nghiệp mới.

1.1.4.2 Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn

a. Cho vay sản xuất kinh doanh: Là khoản cho vay mà tiền vay tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh. Quá trình sản xuất kinh doanh là quá trình bỏ vốn mua các yếu tố sản xuất; sau đó thực hiện quá trình lao động để kết hợp các yếu tố sản xuất thành sản phẩm và tiêu thụ. Sau đó tiếp tục quá trình tái sản xuất.

Đối với cho vay sản xuất kinh doanh có thể cho vay ngắn hạn, trung hạn hay dài hạn. Thông thường đối với lĩnh vực lưu thông hàng hoá các ngân hàng thường cho vay ngắn hạn.

b. Cho vay tiêu dùng: Là loại cho vay mà mục đích là để sử dụng vào tiêu dùng. Khác với cho vay sản xuất kinh doanh; cho vay tiêu dùng vốn vay bị tiêu dùng dần không tạo ra sản phẩm hàng hoá. Vì vậy, cho vay tiêu dùng phải có nguồn thu nợ độc lập với dự án; như nguồn tiền lương, nguồn thu từ bán các tài sản khác của người vay...

1.1.4.3 Căn cứ vào biện pháp bảo đảm tiền vay

a. Cho vay có đảm bảo bằng tài sản

Để thực hiện được nguyên tắc hoàn trả khi cho vay các ngân hàng thường áp dụng các biện pháp bảo đảm tiền vay. Đảm bảo tiền vay là việc bằng cơ sở pháp lý tạo thêm

cho ngân hàng một nguồn thu thứ hai độc lập với nguồn thu từ tài sản cho vay. Các biện pháp đảm bảo tiền vay thông thường là thế chấp, bảo lãnh, cầm cố...

Cho vay có bảo đảm bằng tài sản là loại cho vay mà hình thức bảo đảm là tài sản. Khi cho vay bảo đảm bằng tài sản song song với hợp đồng vay tiền ngân hàng và khách hàng ký thêm hợp đồng bảo đảm bằng tài sản. Nội dung cốt lõi của hợp đồng bảo đảm bằng tài sản là nếu khách hàng không trả được nợ, ngân hàng sẽ phát mại tài sản của khách hàng; hoặc của người thứ ba để lấy tiền trả nợ ngân hàng.

Phổ biến các khoản cho vay của các ngân hàng thương mại hiện nay là cho vay đảm bảo bằng tài sản. Tài sản đảm bảo có thể là tài sản của người vay (thế chấp) cũng có khi của người thứ 3 (thế chấp bằng tài sản của người thứ ba).

b. Cho vay không có đảm bảo bằng tài sản

Cho vay không có đảm bảo bằng tài sản là loại cho vay mà biện pháp bảo đảm không bằng tài sản.

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. Phổ biến nhất của loại cho vay không đảm bảo bằng tài sản là cho vay tín chấp.

Các ngân hàng thương mại thường lựa chọn những khách hàng có tín nhiệm, những khách hàng là người có thu nhập cao, có địa vị xã hội để cho vay tín chấp. Cho vay tín chấp thường là cho vay tiêu dùng. Nhiều ngân hàng cho vay tín chấp là vì các mục tiêu xã hội, những dự án cho vay như vậy thường là những dự án cho vay theo chỉ định của Chính phủ.

1.1.4.4 Căn cứ vào phương thức cho vay

a. Cho vay bằng tiền: Là hình thức cho vay mà hình thái giá trị của tín dụng được cung cấp bằng tiền. Đây là loại cho vay chủ yếu của các ngân hàng và việc thực hiện bằng các kỹ thuật như: tín dụng ứng trước, thấu chí, tín dụng thời vụ, tín dụng trả góp...

b. Cho vay bằng tài sản: Cho vay bằng tài sản được áp dụng đó là tài trợ thuê mua. Theo phương thức cho vay này ngân hàng hay các công ty thuê mua (thông thường đây là các Công ty con của Ngân hàng) cung cấp trực tiếp tài sản cho người đi vay được gọi là người đi thuê và theo định kỳ người đi thuê hoàn trả nợ vay bao gồm cả gốc lẫn lãi.

1.1.4.5 Căn cứ vào nguồn gốc khoản vay

a. Cho vay trực tiếp: Là hình thức cho vay trong đó ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho người có nhu cầu, đồng thời người đi vay trực tiếp hoàn trả nợ vay cho ngân hàng.

b. Cho vay gián tiếp: Là khoản cho vay được thực hiện thông qua việc mua lại các khế ước hoặc chứng từ nợ đã phát sinh và còn trong thời hạn thanh toán.

1.2 Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại

1.2.1 Khái niệm cho vay khách hàng cá nhân

Cho vay khách hàng cá nhân là một hình thức cấp tín dụng, theo đó ngân hàng giao cho khách hàng cá nhân một khoản tiền để sử dụng vào mục đích tiêu dùng hoặc sản xuất kinh doanh trong một khoảng thời gian nhất định với nguyên tắc hoàn trả đầy đủ cả gốc và lãi đúng hạn cho ngân hàng.

1.2.2 Khái niệm về bất động sản

Xoay quanh vấn đề về khái niệm bất động sản, pháp luật của nhiều nước có những cách đưa ra những quan điểm khác nhau, tuy nhiên các nước đều thống nhất ở chỗ coi bất động sản gồm đất đai và những tài sản gắn liền với đất đai và có sự phân chia ranh giới về khái niệm bất động sản và động sản.

Theo Điều 517, 518 Bộ Luật Dân sự Cộng hoà Pháp năm 1998, Điều 86, BLDS Nhật Bản năm 1889, thì đưa ra khái niệm "Bất động sản là đất đai và những tài sản có liên quan đến đất đai, không tách rời với đất đai, được xác định bởi vị trí địa lý của đất".

Theo Điều 100, Bộ Luật Dân sự Thái Lan có quy định: "Bất động sản là đất đai và những vật gắn liền với đất đai, bao gồm cả những quyền gắn với việc sở hữu đất đai".

Tuy nhiên, theo Bộ Luật Dân sự Cộng hoà Liên bang Nga 1994 lại quy định: "Bất động sản là những đối tượng mà dịch chuyển sẽ làm tổn hại đến giá trị của chúng". Luật này còn liệt kê những vật không liên quan gì đến đất đai như "tàu biển, máy bay, phương tiện, vũ trụ..." cũng là các bất động sản.

Theo Bộ Luật Dân sự năm 2005 của nước Cộng hoà Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam, tại Điều 174 có quy định: "Bất động sản là các tài sản bao gồm: Đất đai, nhà, công trình xây dựng gắn liền với đất đai, kể cả các tài sản gắn liền với nhà, công trình xây dựng đó, các tài sản khác gắn liền với đất đai, các tài sản khác do pháp luật quy định".

Như vậy, với khái niệm bất động sản rất đa dạng và đều có sự quy định cụ thể bằng pháp luật của mỗi nước, theo đó pháp luật của mỗi nước sẽ quy định những hạng mục tài sản nào được đưa vào mục bất động sản và những tài sản nào được đưa vào hạng mục động sản.

Quan điểm của cá nhân đưa ra khái niệm về bất động sản là những tài sản không thể dịch chuyển được bao gồm đất đai và các tài sản khác gắn liền với đất.

1.2.3 Cho vay mua bất động sản

Cho vay mua bất động sản là hoạt động cho vay trong lĩnh vực bất động sản giữa ngân hàng và khách hàng nhằm thúc đẩy thị trường bất động sản phát triển bền vững và ổn định thị trường. Trong đó, ngân hàng sẽ cho người đi vay vay một số vốn để thực hiện mục đích về bất động sản như: mua nhà, mua đất,... Khi đến hạn người đi vay phải hoàn trả vốn và tiền lãi cho ngân hàng. Ngân hàng kiểm soát người đi vay, kiểm soát quá trình sử dụng vốn. Người đi vay có ý thức quan trọng trong việc trả nợ bắt buộc họ phải quan tâm đến việc sử dụng vốn sao cho hiệu quả để trả nợ.

1.2.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến sự phát triển của hoạt động cho vay mua bất động sản

1.2.4.1 Các nhân tố chủ quan

a. Chất lượng cán bộ và cơ sở vật chất

Chất lượng tín dụng thể hiện qua trình độ nghiệp vụ của nhân viên NH. Có thể nói cán bộ nhân viên NH là hình ảnh quan trọng của NH. Vì họ có nhiệm vụ thu hút khách hàng, giúp NH mở rộng phạm vi hoạt động, tăng cường doanh số cho vay và thu lợi nhuận. Do đó mà khả năng tiếp thị của cán bộ nhân viên NH cũng là yếu tố quan trọng để thu hút khách hàng đến với NH trong quá trình mở rộng hoạt động cho vay mua BĐS. Cơ sở vật chất phục vụ cho hoạt động tín dụng cũng ảnh hưởng tới việc thu hút khách hàng. Cùng với công nghệ ngày càng phát triển tạo điều kiện cho ngành NH đầu tư vào trang thiết bị, phục vụ cho hoạt động ngân hàng.

b. Chính sách tín dụng

Chính sách tín dụng bao gồm các yếu tố hạn mức cho vay đối với khách hàng, kỳ hạn của khoản tín dụng, lãi suất cho vay và mức phí, số tiền được phép vay trên giá trị tài sản đảm bảo và khả năng thanh toán nợ của khách hàng, hướng giải quyết phần tín dụng vượt giới hạn, các khoản vay có vấn đề... tác động trực tiếp tới việc mở rộng tín dụng của ngân hàng.

c. Quá trình thẩm định

Ngân hàng để thu hút khách hàng một cách có hiệu quả thì nên quản lý và thực hiện quá trình thẩm định hiệu quả.. Trong việc thẩm định khách hàng và đặc biệt là thẩm định tài sản đảm bảo thì hiện nay các NH ở Việt Nam còn gặp khá nhiều khó khăn.

d. Thông tin tín dụng (CIC)

Trong hoạt động cho vay mua bất động sản của NHTM, ngân hàng cần phải xây một hệ thống dữ liệu thông tin khách hàng. Hệ thống này sẽ giúp NH dễ dàng cập nhật, quản lý và tìm kiếm khách hàng. Tại nước ta chỉ mới có trung tâm thông tin CIC (credit information center) của NHNN giúp các NHTM trong việc lưu trữ thông tin tín dụng đối với khách hàng của mình.

1.2.4.2 Các yếu tố khách quan

Các nhân tố khách quan ảnh hưởng tới hoạt động cho vay mua bất động sản của ngân hàng là các nhân tố bên ngoài có tác động tới hoạt động cho vay mua bất động sản. Các nhân tố này không có quan hệ trực tiếp và không nằm bên trong nội bộ ngân hàng, tuy nhiên nó vẫn có những tác động cụ thể tới hoạt động của ngân hàng. Những nhân tố này khi ảnh hưởng tới hoạt động của ngân hàng thì ngân hàng không thể tránh khỏi mà ngân hàng chỉ có những biện pháp để phòng ngừa những rủi ro do các nhân tố này tác động.

a. Môi trường kinh tế

Trong môi trường kinh tế thì thu nhập của người dân ảnh hưởng đến nhiều hoạt động của ngân hàng. Đặc biệt, dưới góc độ nghiên cứu của khóa luận là cho vay mua BĐS - tài sản có giá trị lớn thì thu nhập có ảnh hưởng rất quan trọng.

b. Môi trường pháp lý

Chủ trương và chính sách của Nhà Nước cũng có tác động đáng kể tới hoạt động cho vay mua BĐS. Các chính sách mà chính phủ đưa ra nhằm điều chỉnh thị trường trong một thời kỳ, điều chỉnh thị trường trong một thời kỳ, điều chỉnh về cung cầu thị trường BĐS, các chính sách đưa ra làm giảm nhiệt hoặc hâm nóng thị trường BĐS, như luật đất đai, thuế đất, đưa ra các chính sách về làm thủ tục xác nhận quyền sở hữu đất cấp sổ đỏ.

c. Về phía khách hàng

Tư cách đạo đức của khách hàng thể hiện thiện chí trả nợ của khách hàng. Khi khách hàng có khả năng tài chính tốt nhưng không có thiện chí trả nợ thì ngân hàng cũng khó lòng thu hồi được các khoản cho vay. Khi đó rủi ro mà hoạt động cho vay mua bất động sản mang lại cho ngân hàng sẽ rất cao, các NH khó lòng mở rộng cho vay mua bất động sản. Khả năng tài chính của khách hàng quyết định đến khả năng trả nợ tiền vay cho ngân hàng. Một khách hàng có khả năng tài chính tốt sẽ đảm bảo cho khoản cho vay của ngân hàng được an toàn, do khả năng thu hồi nợ cao. Và vậy, trong hoạt động cho vay mua bất động sản, ngân hàng luôn quan tâm đến khả năng tài chính của khách hàng, mức thu nhập, sự ổn định của thu nhập... và nó ảnh hưởng đến quyết định cho vay của ngân hàng.

1.2.5 Đặc điểm cho vay mua bất động sản

Cho vay mua bất động sản là một hoạt động cho vay chính của hoạt động cho vay trong các NHTM và đem lại lợi nhuận cao nhất cho Ngân hàng vì có một số đặc điểm khác biệt so với các sản phẩm khác, cụ thể:

Thứ nhất, quy mô trung bình một khoản vay cho mục đích bất động sản thường lớn hơn nhiều so với quy mô của một khoản vay tiêu dùng hay sản xuất kinh doanh.

Thứ hai, thời hạn đối với sản phẩm cho vay mua bất động sản thường kéo dài hơn so với các sản phẩm cho vay khác. Cụ thể một khoản vay bất động sản trung bình có thời hạn dài hơn so với khoản tiêu dùng hay sản xuất kinh doanh từ 3 đến 4 lần.

Thứ ba, yếu tố tài sản đảm bảo bằng bất động sản dùng thế chấp vay có tầm quan trọng trong việc đánh giá khoản vay.

Thứ tư, trong hoạt động cho vay bất động sản có một đặc thù quan trọng là có thể sử dụng tài sản hình thành từ vốn vay để thế chấp tại Ngân hàng mà các sản phẩm khác không có đặc điểm này.

1.2.6 Vai trò cho vay mua bất động sản

a. Đối với Ngân hàng

Thứ nhất, cho vay mua bất động sản là một trong những hình thức cho vay mà lãi suất cơ bản ngang với lãi suất của các sản phẩm khác, tuy nhiên xét trên phạm vi rộng về thời gian thì lãi suất cho vay sản phẩm bất động sản cao hơn so với các khoản vay khác. Điều này mang lại khoản lợi nhuận nhiều hơn cho ngân hàng.

Thứ hai, từ hoạt động cho vay mua bất động sản, ngân hàng có thể có được thêm các khoản huy động vốn và chiếm dụng vốn từ phía khách hàng và người bán trong trường hợp khách hàng mua nhà và thế chấp bằng chính tài sản mua.

Thứ ba, ngoài các lợi nhuận đạt được từ thu lãi suất, ngân hàng còn có thể đạt được những khoản phí khác như phí sử dụng dịch vụ thẻ thanh toán, quản lý tài khoản ngân hàng và có thể những khách hàng này chính là “nhà môi giới tài ba” giới thiệu khách hàng cho ngân hàng trong thời gian tới mà ngân hàng không phải tốn phí.

b. Đối với khách hàng

Thứ nhất, cho vay mua bất động sản đáp ứng kịp thời về số lượng và chất lượng vốn cho khách hàng. Với các ưu điểm như an toàn, tiện lợi, nhanh chóng, dễ tiếp cận, từ đó thỏa mãn được nhu cầu sở hữu BĐS đa dạng của khách hàng. Đặc biệt là đối với tầng lớp có thu nhập thấp, hoạt động cho vay mua bất động sản đối với KHCN của ngân hàng giúp họ sở hữu được BĐS như đất đai, nhà cửa,... từ đó góp phần ổn định và nâng cao chất lượng cuộc sống toàn xã hội.

Thứ hai, với việc mua nhà đất trả góp, khách hàng có thể thay thế nguồn chi phí thuê nhà bằng chi phí trả cho ngân hàng, điều đó có mang lại nhiều lợi ích cho khách hàng, đặc biệt là sau một thời gian khách hàng có được nhà, đất là sở hữu của chính mình và chi phí bỏ ra không nhiều.

c. Đối với bên bán

Trong nhiều trường hợp, người bán mong muốn bán nhà cho người mua, tuy nhiên nhiều lúc khách hàng không đủ vốn để trang trải chi phí cho bên bán. Trong trường hợp này ngân hàng chính là trung gian thanh toán cho người mua, đảm bảo hoạt động mua bán bất động sản của người bán cũng như người mua trở nên an toàn hơn, tránh các trường hợp phát sinh rủi ro trong quá trình chuyển tiền, sang tên không mong muốn.

Ngoài ra, hoạt động cho vay mua bất động sản là cầu nối giữa người bán, người mua và ngân hàng với nhau. Thông qua ngân hàng, người bán có thể tìm kiếm được khách hàng mua bất động sản từ phía ngân hàng cung cấp hay người mua có thể tìm được bất động sản thông qua ngân hàng.

1.3 Cơ sở lý luận về phát triển hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại

1.3.1 Khái niệm về phát triển hoạt động cho vay mua bất động sản

Phát triển cho vay mua bất động sản là những hoạt động nhằm mang lại sự tăng trưởng về số lượng và chất lượng các khoản vay gắn liền với sự hoàn thiện về cơ chế, thủ tục, đảm bảo điều kiện thuận lợi cho việc vay vốn của khách hàng, mang lại doanh thu ngày càng tăng cho ngân hàng.

Mở rộng về mặt số lượng: Là việc ngân hàng thực hiện các biện pháp nhằm gia tăng tiện ích và gia tăng số lượng khách hàng, tăng trưởng dư nợ cho vay mua bất động sản đối với các cá nhân, hộ gia đình sử dụng sản phẩm cho vay mua bất động sản.

Nâng cao chất lượng: Là việc ngân hàng thực hiện các biện pháp kiểm soát nợ xấu và tăng doanh thu, lợi nhuận.

1.3.2 Các chỉ tiêu phản ánh sự phát triển của hoạt động cho vay mua bất động sản

1.3.2.1 Chỉ tiêu định lượng

a. Quy mô

❖ Số lượng khách hàng vay mua bất động sản

Số lượng vay mua BĐS là chỉ tiêu số tuyệt đối thời kỳ, được tính theo đơn vị là số lượng. Chỉ tiêu này phản ánh tổng số lượng khách hàng vay mua BĐS có quan hệ vay mượn NHTM trong một khoảng xác định. Thông thường chỉ tiêu này được tính toán trong vòng 01 năm của dãy biến động thời kỳ khảo sát.

Tốc độ tăng số lượng khách hàng vay mua BĐS là hiệu số giữa hai số lượng cho vay mua BĐS trong dãy số thời gian, phản ánh sự thay đổi số lượng cho vay mua BĐS qua hai thời gian khác nhau.

Đây là hiệu số lượng khách hàng vay mua BĐS giữa các kỳ (thường gọi là một năm) trong khoảng thời gian nghiên cứu. Công thức tính như sau:

Lượng tăng tuyệt đối số lượng khách hàng vay mua BĐS năm (t) = Số lượng khách hàng vay mua BĐS năm (t) - Số lượng khách hàng vay mua BĐS năm (t-1)

Trong đó: (t) - Thứ tự các năm (t) trong khoảng thời gian khảo sát (t chạy từ 1,2,3,...n)

Nếu lượng tăng tuyệt đối số dương, chứng tỏ số lượng khách hàng vay mua BĐS tăng và ngược lại. Số lượng khách hàng vay mua BĐS càng lớn và hiệu số càng lớn chứng tỏ ngân hàng đang phát triển hoạt động cho vay tốt và ngược lại.

❖ **Chỉ tiêu doanh số cho vay**

Là chỉ tiêu tuyệt đối phản ánh tổng số tiền ngân hàng cho vay mua BĐS trong một khoảng thời gian nhất định, thường là 1 năm. Từ đó, nếu biết được doanh số cho vay mua BĐS của nhiều kỳ ta sẽ thấy được phần nào xu hướng của hoạt động cho vay mua BĐS này cũng như khả năng mở rộng quy mô cho vay mua BĐS của ngân hàng.

Chênh lệch tuyệt đối = Doanh số cho vay mua BĐS kỳ này - Doanh số cho vay mua BĐS kỳ trước

Ngoài ra, doanh số cho vay mua BĐS trên tổng doanh số cho vay cũng là một chỉ tiêu quan trọng, thể hiện sự gia tăng tương đối về tỷ trọng của doanh số cho vay mua BĐS trong doanh số cho vay sản phẩm khác/ mục đích khác trên tổng doanh số cho vay của ngân hàng qua các năm. Nếu doanh số cho vay mua bất động sản ngày càng chiếm tỷ trọng lớn trên tổng doanh số cho vay có nghĩa là hoạt động cho vay mua bất động sản tại ngân hàng đang được mở rộng và phát triển, đó cũng chính là cơ sở của một chất lượng cho tốt.

$$\text{Tỷ trọng doanh số cho vay mua bất động sản} = \frac{\text{Doanh số cho vay mua bất động sản}}{\text{Tổng doanh số cho vay}} \times 100\%$$

❖ **Chỉ tiêu tổng dư nợ cho vay**

Tổng dư nợ cho vay mua bất động sản là chỉ tiêu tích lũy qua các thời kỳ, đó là số tiền mà khách hàng đang còn nợ ngân hàng tại một thời điểm cụ thể. Ngân hàng tính lãi cho vay dựa trên dư nợ cho vay đến thời kỳ tính lãi, tức là lợi nhuận của ngân hàng có được từ hoạt động cho vay trong kỳ phụ thuộc vào dư nợ chứ không phải là doanh số cho vay trong kỳ đó. Vì vậy, số dư nợ càng lớn và dư nợ kỳ sau tăng hơn so với kỳ trước là chỉ tiêu đúng nhất phản ánh mức độ mở rộng cho vay.

Chênh lệch qua các năm của dư nợ cho vay mua bất động sản được thể hiện về mặt tuyệt đối và tương đối giữa năm này so với năm trước như sau:

Chênh lệch tuyệt đối = Dư nợ cho vay mua bất động sản kỳ này - Dư nợ cho vay mua bất động sản kỳ trước

Chênh lệch tuyệt đối phản ánh quy mô tăng hay giảm của dư nợ cho vay mua bất động sản kỳ này so với kỳ trước. Khi chênh lệch này tăng lên qua các năm chúng tỏ số tiền ngân hàng cho khách hàng vay nhiều hơn, hoạt động cho vay mua bất động sản

được tăng cường và mở rộng. Ngược lại, nếu chênh lệch giảm chứng tỏ ngân hàng đang giảm thiểu và thu hẹp dần hoạt động cho vay này.

$$\text{Chênh lệch tương đối} = \left(\frac{\text{Dư nợ cho vay mua bất động sản kỳ này}}{\text{Dư nợ cho vay mua bất động sản kỳ trước}} - 1 \right) \times 100\%$$

Chênh lệch tương đối phản ánh tốc độ tăng trưởng của dư nợ cho vay mua bất động sản qua các năm. Nếu dư nợ cho vay mua bất động sản tăng sẽ tạo điều kiện để ngân hàng tăng thu nhập. Thường thì lãi thu được từ cho vay là bằng tích giữa lãi suất cho vay, thời hạn cho vay, dư nợ cho vay. Vì vậy, nếu dư nợ cho vay càng cao thì lợi nhuận mà ngân hàng thu được càng lớn.

Ngoài ra, một chỉ tiêu mà ngân hàng cũng cần xem xét đến là dư nợ cho vay mua bất động sản chiếm bao nhiêu phần trăm trên tổng dư nợ cho vay của ngân hàng. Tỷ trọng này càng cao chứng tỏ ngân hàng đang ngày càng quan tâm đến việc mở rộng cho vay mua bất động sản khiến hoạt động này phát triển mạnh mẽ và đem lại nguồn lợi nhuận lớn cho ngân hàng.

$$\text{Tỷ trọng dư nợ cho vay mua bất động sản} = \frac{\text{Dư nợ cho vay mua bất động sản}}{\text{Tổng dư nợ cho vay}} \times 100\%$$

Có 2 nguyên nhân dẫn đến tỷ trọng dư nợ cho vay mua bất động sản tăng:

Thứ nhất, do dư nợ cho vay mua bất động sản tăng trưởng nhiều hơn so với mức tăng của tổng dư nợ cho vay. Điều này thể hiện chính sách mở rộng cho vay mua bất động sản của ngân hàng.

Thứ hai, do dư nợ cho vay mua bất động sản không tăng thậm chí còn giảm, nhưng mức giảm của tổng dư nợ cho vay lại nhiều hơn. Trường hợp này nghĩa là trong tình trạng thu hẹp cho vay chung của ngân hàng thì cho vay mua bất động sản vẫn duy trì ở mức khả quan.

Mặc dù vậy, không có nghĩa là chỉ tiêu này càng lớn thì chất lượng cho vay mua bất động sản càng cao bởi vì đằng sau những khoản cho vay đó còn có những rủi ro mà ngân hàng luôn phải phòng ngừa và gánh chịu.

b. Cơ cấu cho vay mua bất động sản

Cơ cấu sản phẩm cho vay mua BĐS cho biết dư nợ/ doanh số cho vay của sản phẩm cho vay mua BĐS chiếm tỷ trọng bao nhiêu trong tổng dư nợ cho vay mua BĐS của ngân hàng.

c. **Chất lượng tín dụng**

❖ **Chỉ tiêu doanh số thu nợ cho vay**

Là chỉ tiêu phản ánh tổng số tiền mà ngân hàng thu hồi được từ các khoản vay của khách hàng là các cá nhân, hộ gia đình khi đáo hạn trong một khoảng thời gian nhất định, thường là 1 năm. Qua đó, ta biết được ngân hàng kinh doanh có hiệu quả hay không, các khoản vay có an toàn hay không, các cá nhân và hộ gia đình có sử dụng vốn vay hiệu quả và đúng mục đích hay không.

Biết được doanh số thu nợ cho vay mua bất động sản của nhiều kỳ ta sẽ thấy được phần nào chất lượng của hoạt động cho vay mua bất động sản của ngân hàng. Chênh lệch qua các năm của doanh số thu nợ cho vay mua bất động sản được thể hiện về mặt tuyệt đối và tương đối giữa năm này so với năm trước như sau:

Chênh lệch tuyệt đối = Doanh số thu nợ cho vay mua bất động sản kỳ này - Doanh số thu nợ cho vay mua bất động sản kỳ trước

$$\text{Chênh lệch tương đối} = \left(\frac{\text{Doanh số thu nợ cho vay mua bất động sản kỳ này}}{\text{Doanh số thu nợ cho vay mua bất động sản kỳ trước}} - 1 \right) \times 100\%$$

Như vậy, nếu doanh số thu nợ cho vay mua bất động sản qua các năm tăng trưởng với quy mô lớn và tốc độ nhanh là biểu hiện chứng tỏ các khoản cho vay mua bất động sản của ngân hàng tương đối an toàn, khách hàng luôn đảm bảo khả năng trả nợ, đều là những khách hàng uy tín, từ đó có thể thấy chất lượng cho vay mua bất động sản ngày càng được cải thiện, nâng cao và ngược lại.

Bên cạnh đó, cũng cần xem xét đến chỉ tiêu doanh số thu nợ cho vay mua bất động sản chiếm bao nhiêu phần trăm trên tổng doanh số thu nợ cho vay mua bất động sản. Nếu doanh số thu nợ cho vay mua bất động sản qua các năm chiếm tỷ trọng càng lớn chứng tỏ khả năng phân tích, đánh giá, kiểm soát khách hàng sau khi cho vay của ngân hàng ngày càng nghiêm ngặt và chặt chẽ, tạo hiệu quả trong công tác thu hồi nợ và gia tăng lợi nhuận cho ngân hàng thông qua việc trả nợ đầy đủ cả gốc và lãi đúng hạn của khách hàng vay vốn.

$$\text{Tỷ trọng doanh số thu nợ cho vay mua bất động sản} = \frac{\text{Doanh số thu nợ cho vay mua bất động sản}}{\text{Tổng doanh số thu nợ cho vay}} \times 100\%$$

❖ **Hệ số thu nợ cho vay mua bất động sản**

Hệ số thu nợ trong cho vay mua bất động sản được tính theo công thức như sau:

$$\text{Hệ số thu nợ cho vay mua bất động sản} = \frac{\text{Doanh số thu nợ cho vay mua bất động sản}}{\text{Doanh số cho vay mua bất động sản}}$$

Hệ số này thể hiện mối quan hệ giữa doanh số cho vay và doanh số thu nợ trong cho vay mua bất động sản, từ đó có thể biết được trên doanh số cho vay mua bất động sản trong kỳ thì ngân hàng đã thu được bao nhiêu nợ, điều đó thể hiện chất lượng của hoạt động cho vay. Do đó, hệ số này càng cao thì càng tốt.

❖ **Chỉ tiêu phản ánh nợ quá hạn và nợ xấu cho vay mua bất động sản**

Theo Điều 11, Thông tư 11/2021/TT-NHNN của Thống đốc NHNN về sửa đổi, bổ sung một số điều về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng có quy định như sau:

➤ **Nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn) bao gồm:**

- Các khoản nợ quá hạn dưới 10 ngày
- Các khoản nợ được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi đúng hạn.
- Các cam kết ngoại bảng được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là khách hàng có khả năng thực hiện đầy đủ nghĩa vụ theo cam kết.

➤ **Nhóm 2 (Nợ cần chú ý) bao gồm:**

- Các khoản nợ quá hạn từ 10 ngày đến 90 ngày.
- Các khoản nợ được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi nhưng có dấu hiệu khách hàng suy giảm khả năng trả nợ.
- Các cam kết ngoại bảng được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là khách hàng có khả năng thực hiện nghĩa vụ theo cam kết nhưng có dấu hiệu suy giảm khả năng thực hiện cam kết.

➤ **Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn) bao gồm:**

- Các khoản nợ quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày.

- Các khoản nợ được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là không có khả năng thu hồi nợ gốc và lãi khi đến hạn. Các khoản nợ này được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là có khả năng tổn thất.

- Các cam kết ngoại bảng được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là khách hàng không có khả năng thực hiện đầy đủ nghĩa vụ theo cam kết.

- Nợ phải phân loại vào nhóm 3 theo quy định tại khoản 4 Điều 8 Thông tư này.

➤ **Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ) bao gồm:**

- Các khoản nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày.

- Các khoản nợ được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là có khả năng tổn thất cao.

- Các cam kết ngoại bảng mà khả năng khách hàng không thực hiện cam kết là rất cao.

- Nợ phải phân loại vào nhóm 4 theo quy định tại khoản 4 Điều 8 Thông tư này.

➤ **Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn) bao gồm:**

- Các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày.

- Các khoản nợ được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là không còn khả năng thu hồi, có khả năng mất vốn.

- Các cam kết ngoại bảng mà khách hàng không còn khả năng thực hiện nghĩa vụ cam kết.

Khi phân tích tình hình nợ quá hạn ta xem xét một số chỉ tiêu sau đây:

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

Việc xác định tỷ lệ nợ quá hạn là yếu tố rất quan trọng trong việc đánh giá chất lượng cho vay mua BĐS của ngân hàng nói chung và cho vay mua BĐS nói riêng, nhằm phản ánh những khoản cho vay có khả năng hoàn trả kém. Nếu tỷ lệ trên thấp chứng tỏ tình hình cho vay mua BĐS đối với mua bất động sản của ngân hàng là tốt, hầu hết các khoản cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân đều sinh lãi và có khả năng thu hồi. Ngược lại, nếu tỷ lệ này cao thì ngân hàng cần có những biện pháp kiểm soát nợ quá hạn, hạn chế những rủi ro có thể mất vốn do những khoản nợ quá hạn gây ra.

Để đánh giá chính xác và thực tế hơn về nợ quá hạn trong cho vay mua BĐS, ta xem xét chỉ tiêu nợ quá hạn trong cho vay mua BĐS chiếm bao nhiêu phần trăm trên tổng nợ quá hạn cho vay mua BĐS của ngân hàng.

$$\text{Tỷ trọng nợ quá hạn cho vay mua bất động sản} = \frac{\text{Nợ quá hạn cho vay mua bất động sản}}{\text{Tổng nợ quá hạn cho vay mua bất động sản}} \times 100\%$$

Nếu tỷ trọng này cao chứng tỏ chất lượng cho vay mua BĐS của ngân hàng còn nhiều yếu kém. Một phần là do công tác thẩm định không nghiêm ngặt, phần khác là do ngân hàng không kiểm soát chặt chẽ các khoản cho vay mua BĐS đến việc khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích, không đảm bảo được khả năng trả nợ cho ngân hàng.

Nợ xấu là các khoản nợ thuộc các nhóm 3, 4, 5 theo quy định tại Điều 10 Căn cứ Luật Các tổ chức tín dụng ngày 16 tháng 6 năm 2010. Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Các tổ chức tín dụng ngày 20 tháng 11 năm 2017 và được sửa đổi, bổ sung bằng Thông tư 11/2021/TT-NHNN của Thống đốc NHNN. Tỷ lệ nợ xấu trong cho vay mua BĐS trên tổng dư nợ cho vay mua BĐS là chỉ tiêu nhằm đánh giá chất lượng cho vay mua BĐS của ngân hàng, nó cho biết trong 100 đồng nợ thì có bao nhiêu đồng là nợ xấu.

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu cho vay mua bất động sản} = \frac{\text{Nợ xấu cho vay mua bất động sản}}{\text{Tổng dư nợ cho vay mua bất động sản}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh nợ xấu trong cho vay mua BĐS chiếm bao nhiêu phần trăm trên tổng dư nợ cho vay mua BĐS. Thông thường các khoản nợ này được xử lý bằng cách trích lập dự phòng để xóa nợ. Khoản dự phòng này được tính toán dựa trên tình hình dư nợ quá hạn và trên cơ sở các khoản vay được bảo đảm hay không. Chỉ tiêu này càng thấp thể hiện chất lượng cho vay mua BĐS ngày càng được nâng cao, rủi ro của các khoản cho vay mua BĐS ngày càng được giảm nhiều.

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu trên nợ quá hạn cho vay mua bất động sản} = \frac{\text{Nợ xấu cho vay mua bất động sản}}{\text{Nợ quá hạn cho vay mua bất động sản}} \times 100\%$$

Tỷ lệ nợ xấu trên nợ quá hạn cho biết trong 100 đồng là nợ quá hạn thì có bao nhiêu đồng là nợ xấu. Tỷ lệ này còn cho biết được khả năng thu hồi nợ của ngân hàng là cao hay thấp.

Cả bốn chỉ tiêu trên đều giúp ngân hàng quản lý rủi ro các khoản cho vay và đều càng nhỏ càng tốt. Như vậy, giải quyết nợ quá hạn và nợ xấu là mối quan tâm thường trực của tất cả các NHTM. Do đó, các NHTM ngay từ đầu phải có chính sách đầu tư, chính sách khách hàng, quy chế cho vay, kiểm soát chặt chẽ các khoản vay và có các biện pháp xử lý nợ quá hạn và nợ xấu một cách hiệu quả.

d. Thu nhập từ hoạt động cho vay mua bất động sản

Đây là chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời của một khoản vay. Thu nhập phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố. Lãi suất cho vay là nhân tố quyết định đầu tiên đến lợi nhuận đạt được. Khoản cho vay với lãi suất cao thì thu lãi của ngân hàng cũng vì thế mà tăng lên. Tuy nhiên, lãi vay cũng phải hợp lý vì nếu cao quá sẽ làm giảm tính cạnh tranh của ngân hàng trong khi các ngân hàng Việt Nam vẫn còn đang cạnh tranh với nhau về lãi suất. Mặt khác, lãi suất cho vay cao làm hoạt động kinh doanh của người vay gặp khó khăn hay thu nhập cá nhân không đủ trả nợ do chi phí trả lãi quá lớn.

Dư nợ cho vay tăng sẽ tạo điều kiện để ngân hàng tăng thu nhập. Với khách hàng cá nhân, món vay thường có giá trị nhỏ hơn rất nhiều so với món vay của các doanh nghiệp nhưng quy mô các khoản vay lại lớn chính là yếu tố quan trọng để dư nợ cho vay tăng lên, thể hiện tính hiệu quả trong cho vay mua bất động sản của ngân hàng.

Tuy nhiên, nếu chỉ đề cập đến lợi nhuận thu được từ hoạt động cho vay thì chưa thấy rõ được hiệu quả của khoản vay đó. Vì vậy, cần xem xét chỉ tiêu tỷ lệ thu nhập từ lãi trong cho vay mua bất động sản trên tổng dư nợ cho vay mua bất động sản. Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn cho vay mua bất động sản bình quân thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận từ lãi cho ngân hàng, đồng thời phản ánh khả năng kiểm soát chi phí trong cho vay cũng như mức độ sinh lời của khoản vay.

Bên cạnh đó, để đánh giá một cách chính xác hơn về chất lượng cho vay mua bất động sản cần xem xét đến chỉ tiêu thu nhập từ lãi cho vay mua bất động sản chiếm bao nhiêu phần trăm trong tổng thu nhập từ lãi cho vay của ngân hàng. Tỷ trọng này càng cao chứng tỏ thu nhập từ lãi cho vay mua bất động sản đóng góp vào tổng thu nhập từ lãi của ngân hàng càng lớn, cho thấy hoạt động cho vay mua bất động sản chiếm một vai trò quan trọng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Từ đó, đưa ra các chính sách nhằm thu hút thêm các khách hàng mới, đồng thời nâng cao hơn nữa chất lượng của hoạt động cho vay này.

Tỷ trọng thu nhập từ lãi cho vay mua bất động sản trên tổng thu nhập từ lãi

$$= \frac{\text{Thu nhập từ lãi cho vay mua bất động sản}}{\text{Tổng thu nhập từ lãi}} \times 100\%$$

Như vậy, mỗi chỉ tiêu đều có những ý nghĩa và tính năng ưu việt riêng, tùy vào điều kiện cụ thể mà các ngân hàng có thể sử dụng và kết hợp các chỉ tiêu khác nhau để đưa ra những kết quả đánh giá chất lượng một cách chính xác và khách quan nhất.

1.3.2.2 Chỉ tiêu định tính

❖ Tiện ích của các sản phẩm cho vay

Tiện ích của sản phẩm cho vay gồm tính hấp dẫn, linh hoạt của lãi suất cho vay; hạn mức cho vay cao; tính đa dạng của tài sản thế chấp; thủ tục cho vay đơn giản; phương thức trả nợ đa dạng. Hơn nữa, tùy vào từng sản phẩm cho vay cụ thể, ngân hàng còn cung cấp thêm tiện ích cho khách hàng như hỗ trợ lãi suất, thời hạn cho vay dài, phương thức cho vay đa dạng.

❖ Mức độ hài lòng của khách hàng

Mức độ hài lòng của khách hàng thể hiện mức độ phát triển của ngân hàng. Bất cứ khách hàng nào cũng muốn giao dịch ở những ngân hàng có giao thông thuận lợi; cơ sở vật chất; phương tiện giao dịch tốt; không phải chờ đợi lâu, nhân viên nhiệt tình, có kiến thức, tận tình hướng dẫn, giải đáp mọi thắc mắc của khách hàng; thủ tục vay vốn nhanh chóng; lãi suất cho vay hợp lý; thông tin giao dịch được bảo mật,... Khi khách hàng hài lòng, họ sẽ thực hiện nhiều giao dịch với ngân hàng, sử dụng nhiều sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng và sẵn sàng giới thiệu các sản phẩm, dịch vụ mà họ đang sử dụng đến nhiều người thân, bạn bè, đồng nghiệp.

❖ Uy tín, thương hiệu của ngân hàng

Uy tín và thương hiệu là những nguồn lực và tài sản vô hình song lại có giá trị lớn lao trong việc tạo nên sức mạnh cạnh tranh của ngân hàng. Cơ sở để khách hàng quyết định giao dịch với ngân hàng hoàn toàn dựa trên uy tín và thương hiệu của ngân hàng.

Uy tín và thương hiệu của ngân hàng được tạo bởi mức độ thỏa mãn của khách hàng trong các lần giao dịch trước, từ những người đã sử dụng truyền cho người chưa sử dụng từ dịch vụ tiến thi về quảng cáo...Để tạo được sự uy tín và danh tiếng, các ngân hàng thương mại phải có một quá trình xây dựng lâu dài và bồi đắp công phu. Uy tín và thương hiệu dễ dàng bị mất đi trong khoảng thời gian ngắn do tính chất lan truyền.

Chính vì vậy, uy tín và thương hiệu của ngân hàng đóng vai trò gần như quyết định trong việc thu hút khách hàng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Ở chương 1 là cơ sở lý luận về hoạt động cho vay của NHTM và đặc biệt là phát triển hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân. Cụ thể là tìm hiểu từng phần về khái niệm, vai trò của NHTM, các hoạt động của NHTM, hoạt động cho vay của NHTM và cuối cùng là phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến tình hình phát triển hoạt động cho vay mua bất động sản.

Ta thấy, hoạt động cho vay mua bất động sản là một hoạt động tiềm năng của NHTM, không những giúp cho khách hàng đáp ứng được nhu cầu về nhà đất mà còn giúp NHTM có thể giải quyết được nguồn vốn huy động lớn, góp phần thúc đẩy thị trường bất động sản. Tuy nhiên hoạt động cho vay này cũng chịu nhiều tác động của các nhân tố chủ quan thuộc về bản thân ngân hàng và các nhân tố khách quan từ bên ngoài. Việc nghiên cứu tìm hiểu sự tác động của các nhân tố này tới hoạt động cho vay mua bất động sản của ngân hàng là vô cùng quan trọng cho việc định hướng phát triển của hoạt động này trong tương lai. Dựa trên những lý luận vừa tìm hiểu trên ta sẽ đi tìm hiểu sâu về phát triển hoạt động cho vay mua bất động sản tại một ngân hàng cụ thể, đó là phát triển hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - Phòng giao dịch Nam Đà Nẵng.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA BẤT ĐỘNG SẢN ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG - CHI NHÁNH TRUNG VIỆT - PHÒNG GIAO DỊCH NAM ĐÀ NẴNG GIAI ĐOẠN 2021 - 2023

2.1 Giới thiệu chung về Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển Ngân hàng TMCP Phương Đông

Ngân hàng TMCP Phương Đông có tên gọi là Orient Commercial Joint Stock Bank (viết tắt OCB), được thành lập từ năm 1996. Trụ sở chính của Ngân hàng TMCP Phương Đông được đặt tại trụ sở số 45 đường Lê Duẩn, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam. Trải qua 26 năm xây dựng và phát triển, OCB đã ghi tên mình trong nhóm các Ngân hàng tư nhân hàng đầu tại Việt Nam với tốc độ tăng trưởng, an toàn hiệu quả và tiên phong trong hoạt động chuyển đổi số.

Bên cạnh việc tăng trưởng, OCB luôn chú trọng đến chất lượng tài sản và quản trị rủi ro, là Ngân hàng đầu tiên tại Việt Nam áp dụng quản lý rủi ro theo tiêu chuẩn quốc tế Basel II vào năm 2017. Năm 2022, Ngân hàng đã công bố hoàn thành triển khai, áp dụng Basel III; ILAAP và phương pháp mô hình nội bộ IMA. Đặc biệt, tiếp tục được Moody's nâng xếp hạng từ B1 lên Ba3 ở xếp hạng tiền gửi và xếp hạng nhà phát hành dài hạn. Xếp hạng rủi ro đối tác dài hạn của OCB vẫn giữ ở mức Ba3, mức thuộc top cao trong các tổ chức tín dụng hiện nay.

❖ Chiến lược phát triển:

OCB đã đặt mục tiêu hoạt động hiệu quả trong 5 năm 2021 - 2025 và đã trở thành ngân hàng trong top 5 các Ngân hàng TMCP tư nhân tốt nhất Việt Nam. Sau đó, OCB tiếp tục triển khai tốt chiến lược kinh doanh; tập trung tăng trưởng quy mô khách hàng, mở rộng mạng lưới; đặt mục tiêu tăng trưởng tín dụng và tiếp tục lộ trình chuyển đổi số toàn diện OCB nhằm nâng cao ứng dụng OMNI, số hóa hành trình khách hàng. Đẩy mạnh công tác quảng bá, nhận diện thương hiệu, các chương trình tiếp cận cộng đồng toàn quốc, phát triển mạng lưới dưới sự cho phép của Ngân hàng Nhà nước.

2.1.2 Lịch sử hình thành và phát triển Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng

Ngân hàng TMCP Phương Đông - CN Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng tên viết tắt OCB - PGD Nam Đà Nẵng được thành lập ngày 10/5/2023. Là tiền thân của PGD

Đồng Đa - Chi nhánh Trung Việt được thành lập ngày 14/11/2003. Khởi đầu từ một Chi nhánh mới thành lập với 27 cán bộ nhân viên, sau 10 năm hoạt động, Chi nhánh Trung Việt đã trở thành một Chi nhánh Ngân hàng vững mạnh, có kết quả tăng trưởng cao về tất cả các mặt hoạt động, với quy mô tổ chức ổn định gồm 06 phòng giao dịch trực thuộc với 112 CBNV, đáp ứng tốt yêu cầu phục vụ khách hàng tại địa bàn Đà Nẵng.

Chi nhánh đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ kinh doanh nhiều năm liền, là một trong những Ngân hàng trên địa bàn có tốc độ tăng trưởng cao về hoạt động dịch vụ cho vay, huy động vốn. Tốc độ tăng trưởng tăng liên tục trong nhiều năm liền. Gần 20 năm hoạt động và phát triển, Ngân hàng Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt, luôn tuân thủ và thực hiện tốt các nghĩa vụ, chính sách thuế của Nhà nước, luôn nộp thuế và các báo cáo theo đúng quy định.

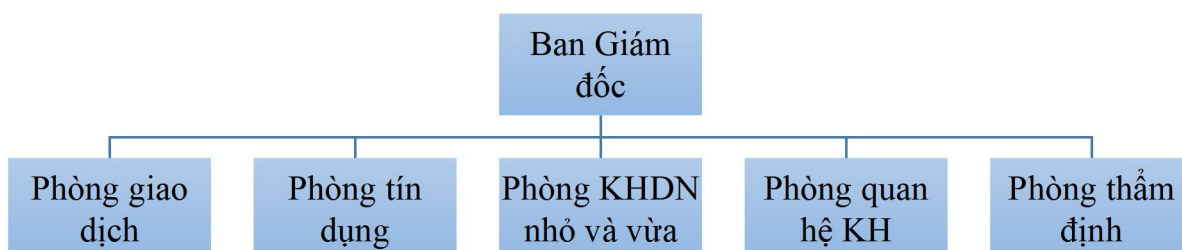
Chi nhánh đã có nhiều thành tích và đóng góp đáng kể vào các hoạt động phát triển chung của Thành Phố Đà Nẵng, như chung tay gây quỹ chất độc da cam - Quỹ khuyến học. Các thùng gây quỹ được đặt tại Chi nhánh và các Phòng giao dịch trực thuộc từ năm 2005 đến nay, ủng hộ xây 03 căn nhà tình nghĩa cho Quận Thanh Khê, ủng hộ đồng bào lũ lụt Miền Trung gần 200 triệu đồng, là đơn vị chuyên tài trợ học bổng cho sinh viên các trường tiểu học, trung học và Đại học Kinh tế Đà Nẵng vào các niên học mới, đơn vị tài trợ chính cho Liên đoàn bóng bàn tại Đà Nẵng mỗi năm gần 100 triệu đồng.

Thành tích:

- Được UBND Thành Phố HCM tặng bằng khen Đạt thành tích xuất sắc nhiệm vụ năm 2006.
- Chủ Tịch UBND Thành Phố Đà Nẵng tặng bằng khen Đã có nhiều đóng góp trong công tác vận động, chăm sóc giúp đỡ nạn nhân chất độc da cam.
- Thống đốc NHNN Việt Nam tặng bằng khen đóng góp hoàn thành nhiệm vụ năm 2006 - 2009.
- Ủy Ban MTTQ Quận Thanh Khê tặng Tấm lòng vàng năm 2009.
- Được Hội đồng Quản trị Ngân hàng Phương Đông tặng bằng khen “đơn vị đạt thành tích xuất sắc” năm 2007-2008, hoàn thành chỉ tiêu năm 2012.
- Tháng 11/2013 nhận cờ Truyền thống 10 năm xây dựng và phát triển của Ủy Ban nhân dân thành Phố trao tặng.

- Giấy khen của Ngân hàng Nhà nước tặng: đã có thành tích hoàn thành tốt nhiệm vụ giai đoạn 2003-2013.

2.1.3 Cơ cấu tổ chức, chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban



Sơ đồ 2.1 Cơ cấu tổ chức OCB - PGD Nam Đà Nẵng

a. Ban Giám đốc:

Gồm có 1 Giám đốc và 1 Phó giám đốc, 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 Chi nhánh 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 Chi nhánh, 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. Phó giám đốc Phối hợp và hỗ trợ cho Giám đốc trực tiếp quản lý, chỉ đạo, giám sát và hỗ trợ mọi hoạt động của PGD. Phụ trách công tác đào tạo, chịu trách nhiệm lập kế hoạch, tổ chức huấn luyện, triển khai sản phẩm theo qui định của Ngân hàng. Phó giám đốc làm nhiệm vụ tham mưu giúp việc cho Giám đốc đồng thời chỉ đạo điều hành hoạt động của ngân hàng thông qua các phòng nghiệp vụ theo sự chỉ đạo chung của Giám đốc Chi nhánh.

b. Phòng Giao dịch:

Hướng dẫn làm thủ tục mở và sử dụng tài khoản, thực hiện và quản lý các nghiệp vụ liên quan đến các loại tài khoản của khách hàng, thực hiện các giao dịch và dịch vụ cho khách hàng.

c. Phòng Tín dụng:

Quản lý và lưu trữ hồ sơ, kiểm tra tính xác thực hồ sơ của khách hàng và kiểm soát việc cho vay trước khi tiến hành giải ngân, ... nhằm bảo đảm tính tuân thủ đúng quy định hiện hành của pháp luật, thực hiện lập các thủ tục cấp tín dụng liên quan đến các khoản vay theo các điều kiện đã được cấp thẩm.

d. Phòng Khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa:

Thực hiện bán hàng cho phân khúc mua BĐS; Tư vấn và chăm sóc khách hàng; Giới thiệu, quảng bá hình ảnh, sản phẩm của OCB trực tiếp đến khách hàng; Xác định cách thức tiến hành thu thập thông tin, chuẩn bị báo cáo, tính đúng hạn của báo cáo; Thực hiện theo đúng quy định/ hướng dẫn về chất lượng dịch vụ, hình ảnh thương hiệu, các quy định chung của Ngân hàng, theo đúng pháp luật; Lập tờ trình cho vay và trình phê duyệt hồ sơ vay của KH; Xử lý các khoản vay quá hạn mà cá nhân đang quản lý; Thực hiện các công việc khác theo sự phân công của lãnh đạo.

e. Phòng Quan hệ khách hàng:

Thực hiện các hoạt động bán hàng, chủ yếu là huy động vốn, thẻ tín dụng; Chăm sóc khách hàng hiện hữu và tìm kiếm khách hàng mới; Xử lý các khoản lãi mà khách hàng gửi tiết kiệm; Thực hiện các công việc theo chỉ định của cấp trên.

f. Phòng Thẩm định:

Thẩm định các khoản vay thế chấp tài sản, quản lý nợ.

❖ Nhận xét:

Với cơ cấu tổ chức như trên, công việc được phân công, sắp xếp rõ ràng từ Ban giám đốc tới các bộ phận, điều này góp phần giúp OCB Nam Đà Nẵng nâng cao hiệu quả hoạt động của ngân hàng trong công tác quản lý và lãnh đạo, dẫn đến sự thuận tiện trong việc điều hành nhằm hạn chế mức thấp nhất những sai sót cũng như những rủi ro trong quá trình hoạt động.

2.1.4 Các sản phẩm, dịch vụ OCB - PGD Nam Đà Nẵng đang cung cấp

a. Sản phẩm tiền gửi tiết kiệm: Ngân hàng hỗ trợ gói sản phẩm gửi tiết kiệm nhiều kỳ hạn với mức lãi suất hấp dẫn. Khách hàng có thể chọn hình thức nhận lãi định kỳ hoặc cuối kỳ.

❖ Ưu điểm:

- Có thể sử dụng sổ tiết kiệm để làm tài sản đảm bảo khi vay thế chấp ngân hàng.
- Cam kết an toàn và bảo mật

- Khi xin visa du lịch hoặc du học, thanh toán học phí tại nước ngoài, sổ tiết kiệm có thể được sử dụng như một phương án chứng minh tài chính.
- Khách hàng có thể giao dịch tiết kiệm tại tất cả chi nhánh trên toàn quốc.
- Hình thức trả lãi tiết kiệm tự động linh hoạt.

b. Sản phẩm vay vốn:

- Các gói vay tín chấp, vay thế chấp tại ngân hàng khá đa dạng, hồ sơ đơn giản, hỗ trợ lãi suất thấp và giải ngân nhanh chóng.
- Khách hàng có thể tham gia các gói vay bao gồm:
 - + Gói vay tín chấp COM - B: gói vay tiêu dùng tín chấp hỗ trợ hạn mức từ 10-70 triệu đồng mà không cần tài sản thế chấp. Hỗ trợ thời gian trả góp linh hoạt từ 6 đến 36 tháng.
 - + Gói vay TOP - UP: gói vay giúp khách hàng chủ động trong mọi chi tiêu, sinh hoạt với hạn mức hỗ trợ tối đa 200 triệu đồng trong thời gian 60 tháng.
 - + Gói vay thế chấp dành cho khách hàng mua Bất động sản: hỗ trợ sản phẩm vay mua nhà, sửa nhà... với lãi suất ưu đãi.

c. Sản phẩm thẻ:

Ngân hàng hỗ trợ hai sản phẩm thẻ đó là thẻ ghi nợ và thẻ tín dụng với nhiều ưu đãi như:

- + Miễn phí thường niên
- + Nhiều khuyến mãi trong quá trình sử dụng như tích điểm đổi quà, chiết khấu, hoàn tiền.
- + Chương trình liên kết khi sử dụng thẻ để thanh toán hóa đơn.

d. Các sản phẩm khác:

Ngoài các sản phẩm trên, Ngân hàng TMCP Phương Đông còn cung cấp nhiều dịch vụ khác như:

- + Bảo hiểm nhân thọ
- + Mua bán ngoại tệ
- + Kiềm hời
- + Dịch vụ gửi tiền và nhận tiền quốc tế

2.2 Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023

Một ngân hàng được coi là có tài chính tốt phải có khả năng cấp tín dụng hiệu quả, đáp ứng được nhu cầu của khách hàng về vốn, đảm bảo được tính thanh khoản, các dịch vụ ngân hàng theo yêu cầu của khách hàng. Tuy nhiên, 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. Sự tồn tại và phát triển của ngành Ngân hàng, đặc biệt là NHTM phụ thuộc rất nhiều vào doanh nghiệp nói riêng và nền kinh tế nói chung, vì vậy, khi nền kinh tế rơi vào trạng thái không ổn định thì các NHTM cũng bị ảnh hưởng trực tiếp. 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. Một khi tín dụng - nguồn thu chủ yếu của các NHTM bị sụt giảm sẽ dẫn đến sự cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng trong đường đua của nền kinh tế. Vì thế, việc nâng cao hiệu quả hoạt động là điều kiện tiên quyết không thể thiếu trong nội dung quản lý của bất cứ một NHTM nào để giúp ngân hàng phát triển mạnh mẽ và đạt được nhiều thành tựu hơn trong tương lai. Dưới đây là kết quả hoạt động kinh doanh mà OCB - PGD Nam Đà Nẵng đã đạt được trong giai đoạn 2021 - 2023.

2.2.1 Tình hình huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn năm 2021 - 2023

Huy động vốn là hoạt động tương đối khó khăn đối với các Ngân hàng vì nó phụ thuộc vào nhiều yếu tố. Muốn huy động vốn tốt thì Ngân hàng phải hội đủ khá nhiều điều kiện như cơ sở vật chất, vị trí thuận lợi để dễ giao dịch, mức lãi suất huy động, công nghệ thông tin và chất lượng phục vụ... trên địa bàn thành phố hiện nay có rất nhiều Ngân hàng hoạt động với sự cạnh tranh gay gắt, mỗi ngân hàng đều dựa vào đặc trưng thế mạnh của mình và áp dụng những hình thức kinh doanh riêng nhằm thu hút khách hàng.

Để có thể tồn tại và thúc đẩy việc kinh doanh ngày càng phát triển, đòi hỏi OCB - PGD Nam Đà Nẵng cũng như các ngân hàng khác phải nâng cao chất lượng huy động vốn để thu hút được nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư. Hơn nữa, do điều kiện tăng trưởng của nền kinh tế, nhu cầu về vốn của các cá nhân và doanh nghiệp ngày càng

cao, càng trở nên cấp thiết thì việc phát huy tốt công tác huy động vốn là điều cực kỳ quan trọng. OCB - PGD Nam Đà Nẵng đã không ngừng nỗ lực để giữ khách hàng cũ, lôi kéo khách hàng mới và được đánh giá là Ngân hàng huy động vốn hiệu quả trong những năm gần đây. Dưới đây là tình hình huy động vốn của OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023:

Bảng 2.1 Tình hình hoạt động huy động vốn tại OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn năm 2021 - 2023

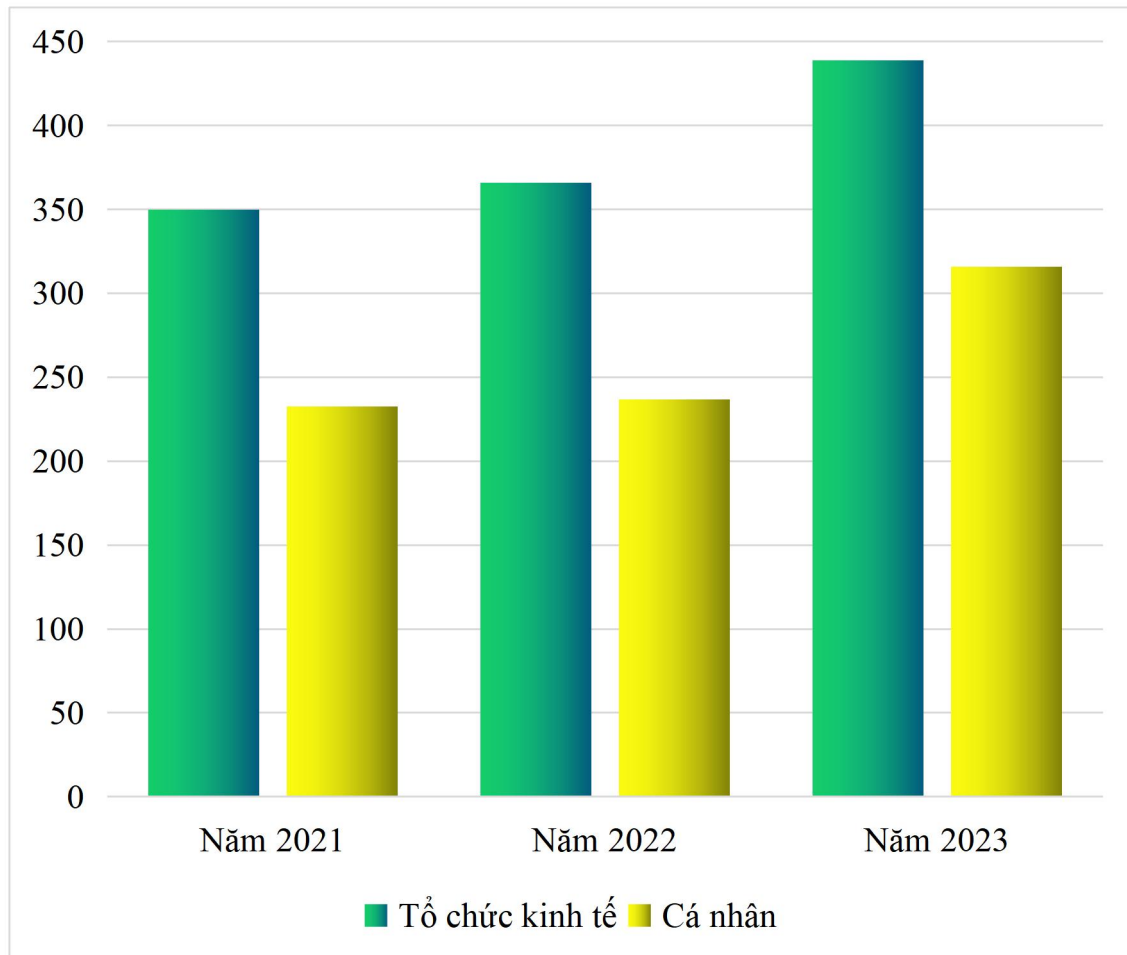
ĐVT : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		Chênh lệch		Chênh lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	2022/2021		2023/2022	
							Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)
Tổ chức kinh tế	349.825	60,06	365.926	60,73	438.760	58,14	16.101	4,60	72.834	19,90
Cá nhân	232.610	39,94	236.633	39,27	315.932	41,86	4.023	1,73	79.299	33,51
Tổng vốn huy động	582.435	100	602.559	100	754.692	100	20.124	3,46	152.133	25,25

(Nguồn Báo cáo hoạt động cuối năm OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn năm 2021 - 2023)

Hình 2.1 Biểu đồ thể hiện tình hình huy động vốn của OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn năm 2021 - 2023

(ĐVT : Triệu đồng)



(Nguồn Báo cáo hoạt động cuối năm OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn năm 2021 - 2023)

Vốn huy động là nguồn vốn mà Ngân hàng huy động tại chỗ với nhiều hình thức. Nguồn vốn huy động càng lớn càng tạo thế chủ động trong việc cho vay và tạo ra lợi nhuận cho Ngân hàng. Từ cuối năm 2022, OCB - PGD Nam Đà Nẵng đã áp dụng nhiều chính sách, nhiều chương trình khuyến mãi nên việc huy động dễ dàng và hiệu quả hơn. Chính công nghệ đã tạo cho Ngân hàng một bước đột phá trong công tác huy động vốn. Vốn huy động chủ yếu là từ các tổ chức kinh tế và cá nhân trên địa bàn.

Từ bảng số liệu trên ta thấy rằng tổng vốn huy động của OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023 đều tăng qua các năm. Năm 2022 đạt giá trị 602.599 triệu đồng tăng 20.124 triệu đồng, tương ứng tăng 3,46% so với năm 2021. Sang năm 2023

đạt 754.692 triệu đồng tăng 152.133 triệu đồng, tương ứng tăng 25,25% so với năm 2022, đây là bước tăng trưởng khá nhanh của Ngân hàng. Điều này cho thấy vốn huy động tăng lên thể hiện được hiệu quả trong chính sách đa dạng hóa sản phẩm của ngân hàng như các gói gửi tiết kiệm, bảo hiểm,...thúc đẩy người dân theo xu thế tiết kiệm. Có được mức tăng đều như vậy là do về kênh đầu tư sinh lời gửi tiết kiệm ngân hàng khá hấp dẫn, thu hút nhiều khách hàng với mức lãi suất linh hoạt.

Năm 2021 lượng vốn huy động từ các tổ chức kinh tế đạt 349.825 triệu đồng chiếm 60,06% trên tổng vốn huy động. Năm 2022 tăng 16.101 triệu đồng tương đương 4,60% so với năm 2021. Năm 2023 nguồn vốn này đạt 438.760 triệu đồng, tốc độ tăng trưởng lên tới 19,90% tương đương 72.834 triệu đồng so với năm 2022.

Về huy động vốn từ cá nhân năm 2021 đạt 232.610 triệu đồng chiếm 39,94% trên tổng vốn huy động. Năm 2022 tăng 4.023 triệu đồng tương đương 1,73% so với năm 2021. Năm 2023 tăng 79.30 triệu đồng tương đương 33,51% so với năm 2022. Phát huy những gì đang có, Ngân hàng cần đẩy mạnh hơn nữa công tác huy động, tăng cường quảng bá tiếp thị sâu rộng đến mọi tầng lớp nhân dân, giữ vững khách hàng cũ, lôi kéo khách hàng mới từ nền kinh tế để chủ động hơn trong việc sử dụng vốn.

Nhìn chung tình hình huy động vốn tại OCB - PGD Nam Đà Nẵng tương đối hiệu quả qua 3 năm (2021 - 2023). Ngân hàng đã luôn cố gắng hạn chế điểm yếu, tận dụng điểm mạnh để nắm bắt được những cơ hội để phát huy hiệu quả kinh doanh của mình. Ngoài việc sử dụng những hình thức huy động hấp dẫn để thu hút khách hàng thì Ngân hàng luôn quan tâm đến phong cách phục vụ, đảm bảo chất lượng dịch vụ, tạo niềm tin và sự tiện lợi cho khách hàng khi gửi tiền và rút tiền.

2.2.2 Tình hình hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023

Với phương châm kinh doanh “Thành công của khách hàng là hiệu quả hoạt động của OCB - PGD Nam Đà Nẵng”, Ngân hàng đã tạo ra những bước tiến rất lớn trong công tác sử dụng vốn.

Ta có thể xem bảng dưới đây để xem tình hình cho vay giai đoạn 3 năm 2021 - 2023 tại OCB - PGD Nam Đà Nẵng:

Bảng 2.2 Tình hình hoạt động cho vay tại OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn năm 2021 - 2023

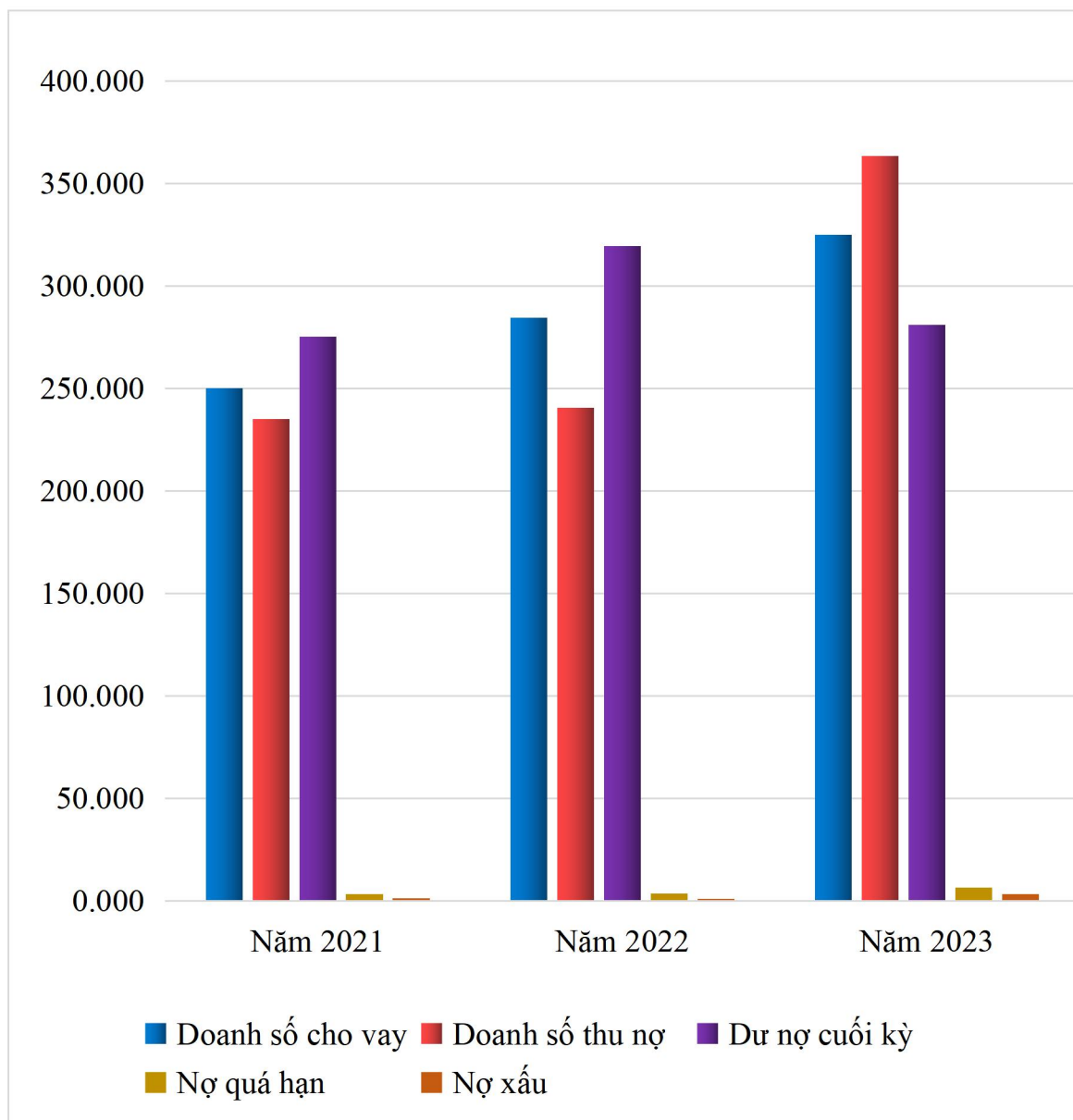
ĐVT : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Chênh lệch		Chênh lệch	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	2022/2021		2023/2022	
				Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)
1. Doanh số cho vay	250.151	284.572	325.123	34.421	13,76	40.551	14,25
2. Doanh số thu nợ	235.142	240.517	363.524	5.375	2,29	123.007	51,14
3. Tổng dư nợ cuối kỳ	275.398	319.453	281.052	44.055	16,00	(38.401)	(12,02)
4. Nợ quá hạn	3.305	3.674	6.492	369	11,16	2.819	76,72
5. Tỷ lệ nợ quá hạn (%)	1,2	1,15	2,31	(0,05)		1,16	
6. Nợ xấu	1.184	863	3.316	(322)	(27,16)	2.454	284,50
7. Tỷ lệ nợ xấu (%)	0,43	0,27	1,18	(0,16)		0,91	

(Nguồn Báo cáo hoạt động cuối năm OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn năm 2021 - 2023)

Hình 2.2 Biểu đồ thể hiện tình hình hoạt động cho vay tại OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn năm 2021 - 2023

ĐVT : Triệu đồng



(Nguồn Báo cáo hoạt động cuối năm OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn năm 2021 - 2023)

Trong giai đoạn 2021 - 2023 thì doanh số cho vay tăng liên tục qua các năm. Cụ thể, năm 2022 đạt 284.572 triệu đồng tăng 34.421 triệu đồng tương đương với tăng 13,76% so với năm 2021, đến năm 2023 tiếp tục tăng 40.551 triệu đồng tương đương tăng 14,25% so với năm 2022. Nguyên nhân do OCB đưa ra nhiều sản phẩm mới với

nhiều tiện ích cho khách hàng. Sự đa dạng của các sản phẩm đã được thu hút sự quan tâm của các tầng lớp, thành phần dân cư trong xã hội.

Doanh số thu nợ cũng tăng qua các năm. Năm 2022 đạt 240.517 triệu đồng tăng 5.375 triệu đồng, tương đương với 14,97% so với năm 2021, đến năm 2023 tiếp tục tăng mạnh 123.007 triệu đồng tương đương tăng 10,64% so với năm 2022. Do các khoản vay được thu hồi tương đối nhanh và một phần là do Ban lãnh đạo yêu cầu chuyên viên quản lý nợ phải theo dõi sâu sát quá trình sử dụng vốn của khách hàng đồng thời có những biện pháp thích hợp khi khách hàng có dấu hiệu mất khả năng chi trả lãi và vốn gốc.

Năm 2022 dư nợ cuối kỳ đạt 319.453 triệu đồng tăng 44.055 triệu đồng, tương đương tăng 16% so với năm 2021, năm 2023 giảm 38.401 triệu đồng tương đương giảm 12,02% so với năm 2022. Sở dĩ dư nợ cuối kỳ năm 2022 tăng mạnh là do trong năm này doanh số cho vay tăng trưởng mạnh và chưa đến hạn thu hồi. Đến năm 2023 có xu hướng giảm 38.401 triệu đồng tương đương giảm 12,02% so với năm 2022, là do tỷ trọng thu nợ tăng mạnh hơn so với tỷ trọng doanh số cho vay.

Nợ quá hạn trong 3 năm giai đoạn 2021 - 2023 ngày càng tăng thì đây là chiều hướng không tốt. Cụ thể, năm 2021 là 3.305 triệu đồng, năm 2022 là 3.674 triệu đồng, đến năm 2023 cũng tiếp tục tăng lên 6.492 triệu đồng. Ngân hàng cần ngăn chặn xử lý rủi ro nhanh chóng, kịp thời và giám sát người đi vay để nợ quá hạn có thể giảm đi.

Chỉ tiêu cuối cùng đánh giá tình hình cho vay của OCB - PGD Nam Đà Nẵng là nợ xấu. Nợ xấu năm 2022 giảm 322 triệu đồng tương đương giảm 27,16% so với năm 2021. Tuy nhiên, năm 2023 thì nợ xấu tăng 2.454 triệu đồng tương đương tăng 284,50% so với năm 2022, bởi các doanh nghiệp đang chịu những bất lợi từ môi trường bên ngoài, làm suy giảm khả năng trả các khoản nợ quá hạn cùng với đó là ý thức trả nợ của một bộ phận khách hàng còn rất thấp, thị trường bất động sản gặp nhiều khó khăn, thanh khoản thấp. Tỷ lệ nợ xấu từ 0,27% năm 2022 lên 1,18% năm 2023 nhưng vẫn nằm trong tỷ lệ an toàn cho phép do Ngân hàng Nhà nước đề ra.

Nhìn chung tình hình hoạt động cho vay của Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng ngày càng có sự chuyển biến tích cực: doanh số cho vay và doanh số thu nợ tăng, điều này thể hiện hoạt động tín dụng được nâng cao.

2.2.3 Kết quả hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023

Để đánh giá về một Ngân hàng, người ta thường dựa vào nhiều yếu tố trong đó chủ yếu là dựa vào hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng được phản ánh trên mọi lĩnh vực hoạt động của Ngân hàng từ hoạt động huy động vốn, cho vay, tình hình tài chính nhưng cuối cùng vẫn phản ánh qua doanh thu, chi phí và lợi nhuận của Ngân hàng tạo ra.

Bảng 2.3 Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh tại OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023

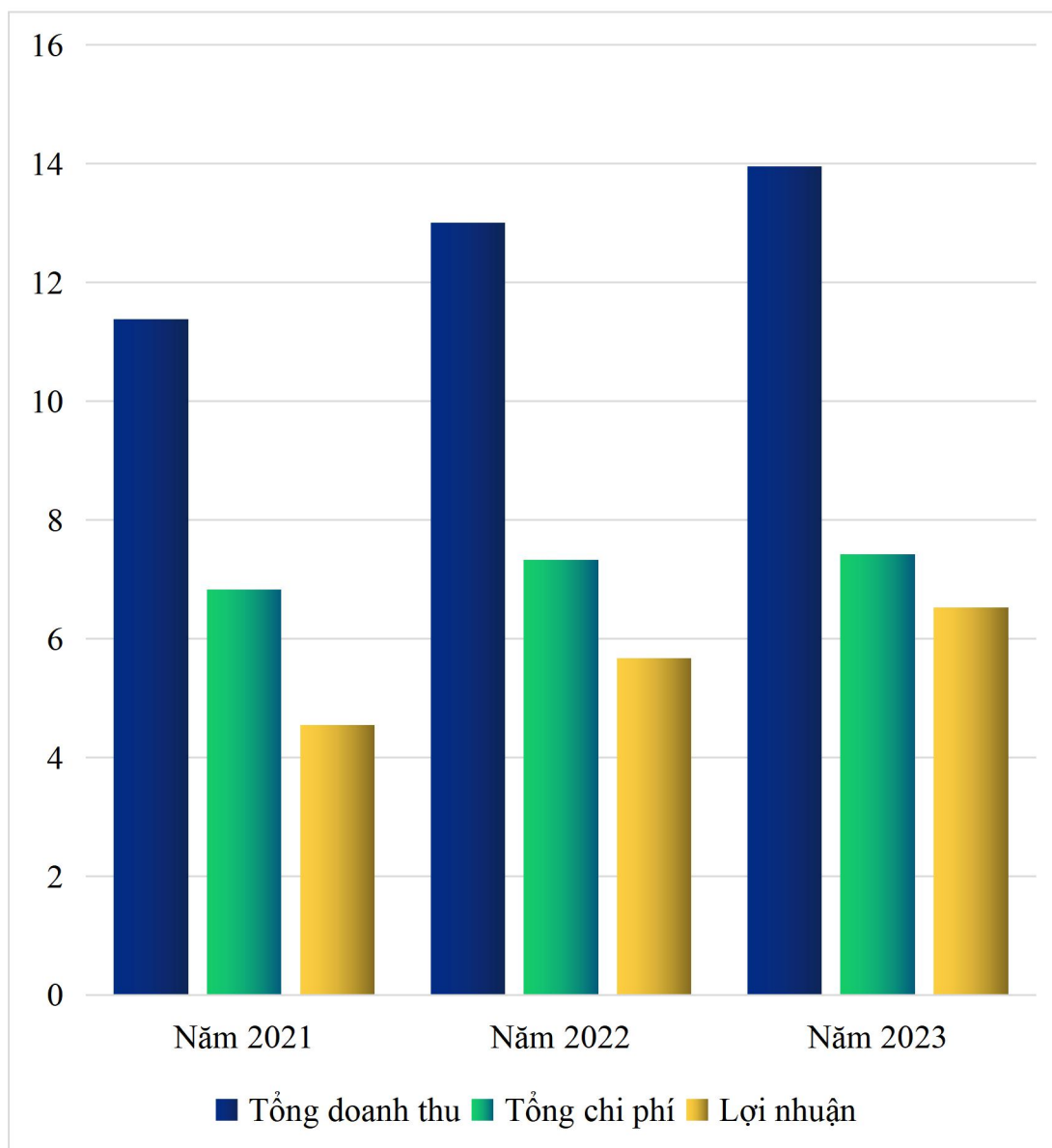
ĐVT : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		Chênh lệch		Chênh lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	2022/2021		2023/2022	
							Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)
1. Tổng doanh thu	11.384	100	13.010	100	13.959	100	1.626	14,28	949	7,29
Thu lãi cho vay	9.125	80,16	10.712	82,34	11.557	82,79	1.587	17,39	844	7,88
Thu từ dịch vụ	1.791	15,73	1.837	14,12	2.324	16,65	46	2,59	487	26,52
Khác	468	4,11	461	3,54	78	0,56	(7)	(1,57)	(382)	(83,03)
2. Tổng chi phí	6.830	100	7.334	100	7.427	100	504	7,38	93	1,27
Chi trả lãi	5.506	80,62	6.176	84,21	6.190	83,35	670	12,16	14	0,23
Chi cho hoạt động	744	10,89	654	8,92	537	7,23	(90)	(12,05)	(117)	(17,92)
Chi cho dịch vụ	411	6,02	444	6,05	448	6,03	33	7,91	4	0,93
Chi phí khác	169	2,47	60	0,82	252	3,39	(109)	(64,35)	192	318,66
3. Lợi nhuận	4.554		5.676		6.532		1.122	24,64	856	15,08

(Nguồn Báo cáo hoạt động cuối năm OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn năm 2021 - 2023)

Hình 2.3 Biểu đồ thể hiện tình hình kết quả hoạt động kinh doanh tại OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn năm 2021 - 2023

DVT : Triệu đồng



(Nguồn Báo cáo hoạt động cuối năm OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn năm 2021 - 2023)

Qua bảng 2.3 và biểu đồ thể hiện tình hình hoạt động kinh doanh của OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023, ta thấy kết quả hoạt động kinh doanh của NH đã có khởi sắc sau thời kỳ khó khăn của nền kinh tế. Chi phí tăng nhưng lợi nhuận vẫn tăng, lợi nhuận tăng do doanh thu tăng với tốc độ nhanh hơn chi phí.

Năm 2022 tổng doanh thu đạt 13,010 triệu đồng tăng 1,626 triệu đồng, ước tính tăng 14,28% so với năm 2021 và năm 2023 đạt giá trị 13,959 triệu đồng tăng 0,949 triệu đồng tương đương 7,29% so với năm 2022. Trong đó, thu lãi cho vay chiếm khoản trên 80% tổng thu nhập. Điều này cho thấy, hoạt động chủ yếu của NH là cho vay. OCB Bank đã thực hiện tốt các nghiệp vụ của ngân hàng về số lượng và chất lượng cũng như đa dạng hóa các loại hình dịch vụ Ngân hàng nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu của cá nhân và các tổ chức kinh tế trên địa bàn.

Bên cạnh thu lãi cho vay, Ngân hàng còn có khoản thu từ dịch vụ khác như: dịch vụ thanh toán giữa các ngân hàng, dịch vụ thanh toán ngoại tệ, dịch vụ thanh toán thẻ,... Tuy nhiên nguồn thu này chiếm tỷ trọng thấp trong tổng doanh thu của Ngân hàng do khách hàng vẫn còn sử dụng thanh toán tiền mặt là chủ yếu, nhưng nhìn chung nguồn thu này cũng tăng đều qua các năm. Và nguồn thu khác cũng chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng doanh thu, chiếm khoản dưới 5%. Một Ngân hàng có doanh thu tăng qua từng năm chưa thể khẳng định rằng Ngân hàng đó kinh doanh hiệu quả, để xác định được hiệu quả đó cần có sự so sánh, xem xét giữa doanh thu và chi phí.

Cùng với sự biến động của doanh thu qua 3 năm (2021 - 2023) thì chi phí cũng có sự thay đổi theo. Cụ thể, năm 2022 tổng chi phí là 7,334 triệu đồng tăng 0,504 triệu đồng tương đương 7,38% so với năm 2021. Nguyên nhân tăng là do NH phải trả lãi suất huy động nhằm giữ vững lòng tin của khách hàng cũ và thu hút thêm khách hàng mới. Năm 2023 tổng chi phí là 7,427 triệu đồng tăng 0,093 triệu đồng tương đương 1,27% so với năm 2022 là do nguồn vốn huy động của NH tăng.

Nguyên nhân dẫn đến sự gia tăng chi phí của OCB - PGD Nam Đà Nẵng qua các năm là do chạy đua cùng với các ngân hàng khác nhằm thu hút khách hàng huy động vốn, cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng trên địa bàn làm cho ngân hàng phải đưa ra mức lãi suất hấp dẫn cho huy động cũng như cho vay nhằm thu hút được khách hàng ngày một nhiều hơn. Cải thiện hệ thống, mở thêm phòng giao dịch...để mở rộng thị phần nhằm thu hút và đáp ứng nhu cầu của khách hàng nâng cao uy tín của Ngân hàng. Trong các khoản chi phí đó thì chủ yếu là chi trả lãi, nguồn chi này tăng mạnh cùng với sự gia tăng của tổng chi phí, tăng mạnh nhất vào năm 2022. Phần lớn là chi trả lãi tiền gửi, lãi tiền vay đây là hai loại chi phí luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng chi phí của Ngân hàng. Bên cạnh chi phí trả lãi thì

NH còn có khoản chi phí hoạt động như: chi phí tiền lương, chi phí quản lý, chi phí cho việc xây dựng, đầu tư nâng cấp cơ sở hạ tầng...cũng tăng qua các năm.

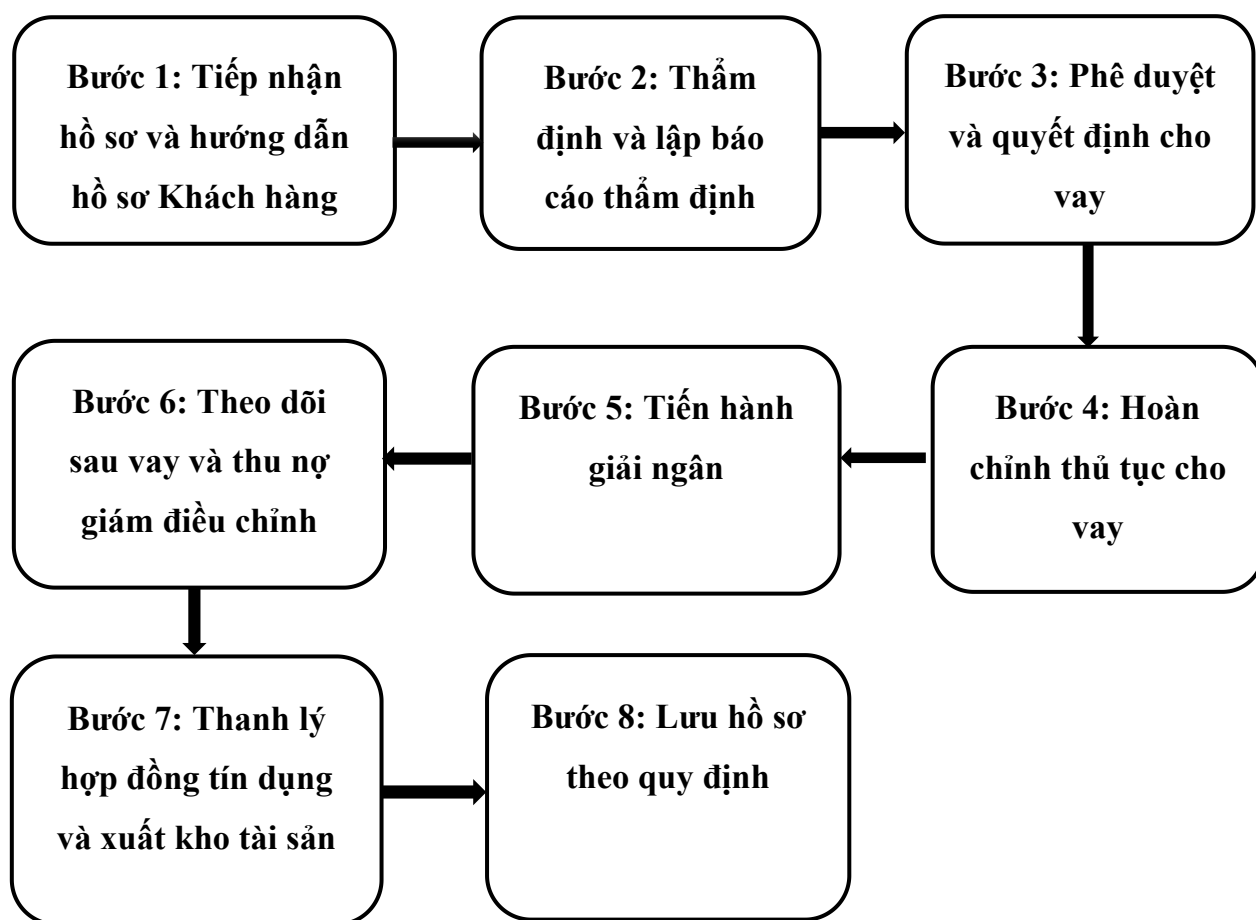
Lợi nhuận là mục tiêu đặt ra hàng đầu của NHTM, là yếu tố then chốt nhất, để đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Nhìn chung lợi nhuận tăng đều trong giai đoạn 2021 - 2023. Cụ thể năm 2022 lợi nhuận đạt được là 5,676 triệu đồng, tăng 1,122 triệu đồng tương đương với 24,64% so với năm 2021, năm 2023 đạt 6,532 triệu đồng, tăng 0,856 triệu đồng tương đương với 15,08% so với năm 2022. Nguyên nhân là do nền kinh tế được phục hồi, dần đi vào ổn định nên Ngân hàng cũng đã bắt nhịp được với sự thay đổi của nền kinh tế và chiến lược phát triển kinh doanh phù hợp, đúng đắn giúp cho hoạt động kinh doanh của NH ngày càng có hiệu quả. Đồng thời, Ngân hàng đã chú trọng hơn trong việc quản lý khoản mục chi phí nên lợi nhuận của Ngân hàng tăng. Qua kết quả phân tích cho thấy kết quả hoạt động kinh doanh của NH diễn biến theo chiều hướng tốt thể hiện ở chỗ lợi nhuận luôn tăng qua các năm.

2.3 Thực trạng phát triển hoạt động cho vay mua bất động sản tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023

2.3.1 Quy trình cho vay mua bất động sản

Quy trình cho vay là các bước ngân hàng quy định các đơn vị kinh doanh phải thực hiện khi tiến hành cho vay đối với khách hàng. Tùy từng đối tượng khách hàng mà ngân hàng xây dựng quy trình cho vay cho phù hợp. Quy trình cho vay giúp cho ngân hàng phân định rõ công việc, cách thức tiến hành giao dịch, chức năng nhiệm vụ của từng phòng ban, giúp tiết kiệm thời gian, chi phí cho cả 2 bên. Chính vì thế, xây dựng quy trình cho vay sao cho hợp lý là yếu tố nền tảng nâng cao được hiệu quả và phát triển cho vay. Dưới đây là quy trình cho vay chung đối với bất động sản của NHTM:

Sơ đồ 2.4 Quy trình cho vay mua bất động sản



Diễn giải quy trình:

Bước 1: Tiếp nhận hồ sơ và hướng dẫn hồ sơ khách hàng

- Hướng dẫn khách hàng chuẩn bị hồ sơ thủ tục vay tiền
- CBKD tiếp nhận hồ sơ từ khách hàng bao gồm: Hồ sơ nhân thân, hồ sơ chứng minh mục đích sử dụng vốn vay, hồ sơ chứng minh nguồn thu nhập trả nợ và một số loại hồ sơ khác.
- Hồ sơ pháp lý liên quan đến tài sản đảm bảo như giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, giấy chứng quyền sở hữu nhà ở hoặc các giấy tờ được pháp luật thừa nhận chứng minh quyền sở hữu nhà ở, quyền sử dụng đất ở của bên bán được quyền nhượng hoặc đã chuyển quyền sở hữu, sử dụng cho người vay.
- CBKD hướng dẫn khách hàng, kiểm tra và xem xét sơ bộ về hồ sơ.

Bước 2: Thẩm định và lập báo cáo thẩm định, tờ trình tín dụng

- CBKD thực hiện thẩm định các nội dung sau:
 - + Thông tin về năng lực pháp lý nhân sự.

- + Thẩm định nguồn thu nhập trả nợ của Khách hàng
- + Thẩm định mục đích sử dụng vốn của Khách hàng
- + Thẩm định lịch sử tín dụng của Khách hàng (CIC,...)
- + Thẩm định tài sản đảm bảo tiền vay
- + Thẩm định nội dung khác theo quy định sản phẩm và quy định cho vay khác của OCB

- + Lập tờ trình tín dụng theo mẫu theo PTSP RB/SPTD-07/M11
- + GD QHKH bán lẻ/GĐCC QHKH bán lẻ kiểm soát toàn bộ hồ sơ vay và trình cấp thẩm quyền phê duyệt

Bước 3: Phê duyệt và quyết định cho vay

- GD bán lẻ kiểm tra, phê duyệt đồng ý hay không cho vay trong thẩm quyền phê duyệt

- Trường hợp khoản vay vượt quá thẩm quyền phê duyệt của ĐVKD, ĐVKD trình cấp có thẩm quyền tại Hội sở xem xét phê duyệt theo quy định

- Trường hợp thiếu hồ sơ: thực hiện yêu cầu cán bộ tín dụng bổ sung hồ sơ quay lại bước 2.

- CBKD/ NV DVTD thực hiện kết quả phê duyệt:

- + Trường hợp không đồng ý cho vay, CBKD/ NV DVTD gửi KH thông báo từ chối cho vay thực hiện tiếp bước 9.

- + Trường hợp đồng ý cho vay CBKD/ NV DVTD gửi thông báo cấp tín dụng và hướng dẫn khách hàng ký xác nhận trên thông báo cấp tín dụng. Thực hiện tiếp bước 4.

Mẫu biểu thông báo thực hiện theo Quyết định số 202/2017/QĐ-TGD về việc ban hành mẫu biểu liên quan đến hoạt động cấp tín dụng tại OCB hoặc các quyết định bổ sung, thay thế (nếu có).

Bước 4: Hoàn chỉnh thủ tục cho vay

- CBKD/NV DVTD hoàn thiện và bổ sung những hồ sơ còn thiếu theo quy định hoặc theo yêu cầu của cấp phê duyệt.

- CBKD/NV DVTD phối hợp với Khách hàng lập và trình Trưởng ĐVKD ký hợp đồng tín dụng và các chứng cứ khác theo quy định.

- Mẫu theo quyết định 208/2017/QĐ- TGD ngày 16/03/2017 hoặc các quyết định sửa đổi bổ sung (nếu có).

- Ký biên bản thỏa thuận theo mẫu PTSP RB/SPTD-07/M02, PTSP RB/SPTD-07/M03, PTSP RB/SPTD-07/M04

- Văn bản ủy quyền nộp và giao nhận (ký công chứng) theo mẫu PTS RB/SPTD-07/M10 (trường hợp Khách hàng ủy quyền cho OCB thực hiện thủ tục cập nhật/cấp giấy chứng nhận).

- Đề nghị phong tỏa theo Mẫu theo Quyết định 208/2017/QĐ-TGD ngày 16/03/2017 hoặc các quyết định sửa đổi bổ sung (nếu có)

- Trường hợp giải ngân nhiều lần: ĐVKD lập tờ trình giải ngân theo quy định của OCB.

Bước 5: Tiến hành giải ngân

Nếu tài sản đảm bảo là tài sản khác thì việc giải ngân diễn ra khá đơn giản. Còn trong trường hợp tài sản đảm bảo là chính nhà đất cần vay vốn để mua thì quy trình vay vốn ngân hàng lúc này sẽ được chia thành 2 trường hợp:

- Trường hợp nhà đất đã hoàn thành thủ tục sang tên:

Đối với trường hợp này, các bên sẽ tiến hành ký và công chứng hợp đồng thế chấp. Và đăng ký hợp đồng giao dịch đảm bảo tại các cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Sau đó, phía ngân hàng sẽ giữ bản chính của giấy tờ nhà đất, giấy chứng nhận quyền sở hữu... Và tiến hành giải ngân cho khách vay trả cho bên bán.

- Trường hợp nhà đất chưa hoàn thành thủ tục sang tên:

Lúc này, người bán – người mua – ngân hàng sẽ tiến hành ký một thỏa thuận 3 bên. Theo đó, các bên sẽ đồng ý giải ngân/ phong tỏa số tiền giải ngân.

Sau khi ký kết hợp đồng tín dụng, phía ngân hàng sẽ giải ngân khoản tiền vay vào một tài khoản đứng tên bên bán. Và tạm thời phong tỏa số tiền này lại trong thời gian hai bên tiến hành thủ tục mua bán, sang tên nhà đất. Sau đó, bên mua sẽ ký tiếp một hợp đồng công chứng thế chấp. Và đăng ký giao dịch đảm bảo theo đúng quy định pháp luật. Lúc này, phía ngân hàng sẽ tiến hành bỏ phong tỏa đối với số tiền vay.

Bước 6: Theo dõi sau vay và thu nợ giám sát điều chỉnh

- **Giám sát tín dụng:** là nhằm kiểm tra việc thực hiện các điều khoản đã cam kết theo hợp đồng tín dụng như: Khách hàng sử dụng vốn đúng mục đích không, kiểm soát mức độ rủi ro tín dụng phát sinh trong quá trình sử dụng vốn, theo dõi thực hiện các điều khoản cụ thể đã thỏa thuận trong hợp đồng, kịp thời phát hiện

những vi phạm để có những ứng xử kịp thời, theo dõi và ghi nhận việc thực hiện quy trình tín dụng của các bộ phận có liên quan tại ngân hàng. Các phương pháp giám sát mà ngân hàng thường áp dụng.

- + Giám sát hoạt động tài khoản của khách hàng tại ngân hàng
- + Phân tích báo cáo tài chính theo định kỳ
- + Ghé thăm và kiểm soát địa điểm hoạt động kinh doanh
- + Kiểm tra việc đảm bảo tiền vay
- + Giám sát hoạt động khách hàng thông qua các mối quan hệ với khách hàng khác
- + Giám sát qua những thông tin khác.

- **Công tác thu nợ:** Khách hàng có trách nhiệm và nghĩa vụ trả nợ cho ngân hàng đúng hạn và đầy đủ như trong cam kết theo hợp đồng. Các phương pháp thu nợ:

- + Thu gốc và lãi một lần ở kỳ hạn trả nợ cuối cùng.
- + Thu nợ gốc 1 lần khi đến hạn, thu lãi định kỳ
- + Thu nợ gốc và lãi theo nhiều kỳ hạn

- **Thủ tục thu nợ:** trước ngày đáo hạn trả nợ, ngân hàng thường thông báo cho khách hàng biết số nợ phải thanh toán và ngày thanh toán bằng các hình thức như thông báo bằng thư, qua bưu điện, trực tiếp, bằng điện thoại hay qua mạng. Trong quá trình giám sát thu nợ, ngân hàng thường áp dụng một số biện pháp sau:

- + Điều chỉnh kỳ hạn nợ
- + Chuyển nợ quá hạn các khoản đến hạn nhưng chưa trả được
- + Coi các kỳ hạn sau đều đến hạn và chuyển nợ quá hạn số nợ còn lại
- + Khi đáo hạn mà khách hàng không trả được do nguyên nhân khách quan, nếu có nhu cầu và hội đủ các điều kiện, ngân hàng xem xét để gia hạn nợ.

Bước 7: Thanh lý hợp đồng tín dụng và xuất kho tài sản

- Sau khi hoàn tất thủ tục bảo đảm tiền vay theo quy định của OCB, thì ngân hàng và khách hàng làm thủ tục thanh lý hợp đồng tín dụng, xuất kho tài sản giữ hộ theo mẫu PTSP RB/SPTD- 07/M09 và gửi đề nghị giải thế chấp, xóa thế chấp (theo Mẫu quyết định 208/2017/QĐ-TGĐ) ngày 16.03.2017 hoặc các quyết định sửa đổi bổ sung (nếu có) đến Phòng DVKH tại ĐVKD.

- Phòng/Bộ phận Kho quỹ bàn giao thẻ tiết kiệm giữ hộ cho NV DVTD/CBKD theo Phiếu đề nghị xuất kho hồ sơ tài sản giữ hộ được cấp thẩm quyền ký duyệt.

- GDV, KSV thực hiện giải tỏa tài khoản thẻ tiết kiệm, giải tỏa thẻ chấp, xóa thẻ chấp theo đề nghị.

Bước 8: Lưu hồ sơ theo quy định

- DVKD, KSGNTD thực hiện lưu hồ sơ theo quy định hiện hành của OCB.

2.3.2 Các sản phẩm dịch vụ cho vay mua bất động sản:

Sản phẩm	Điều kiện
Cho vay An cư	- Cá nhân trẻ trong độ tuổi 25-40 tuổi đang đi làm tại các cơ quan/tổ chức có nguồn thu nhập chủ yếu từ lương chuyển khoản qua các TCTD. - Thời gian cho vay lên đến 360 tháng - Thời gian ân hạn tối đa 60 tháng - Tài sản đảm bảo là BĐS có GCN hình thành từ vốn vay và BĐS có GCN khác. - Tỷ lệ tài trợ tối đa 100% nhu cầu vốn (đối với TSĐB là BĐS có giấy chứng nhận thì tỷ lệ cho vay lên đến 80% giá trị TSĐB). - Phương thức trả nợ: lãi hàng tháng trên dư nợ giảm dần, gốc trả đều hoặc trả theo phương thức bậc thang hàng tháng/ quý.
Cho vay Ngôi nhà mơ ước - Dream home	- Cá nhân từ đủ 20 tuổi và không quá 75 tuổi tại thời điểm kết thúc khoản vay. - Nơi cư trú (Sổ hộ khẩu/ Xác nhận tạm trú) tại địa bàn có trụ sở cho vay OCB. - Uy tín tín dụng thỏa quy định của OCB - Thời gian vay lên đến 360 tháng - Thời gian ân hạn tối đa 12 tháng - Tài sản đảm bảo là BĐS có GCN hình thành từ vốn vay và BĐS có GCN khác. - Tỷ lệ tài trợ vốn tối đa 100% phương án vay

	vốn (đối với TSDB là bất động sản có GCN thì tỷ lệ vay lên đến 85% giá trị TSDB). - Phương thức trả nợ: lãi hàng tháng trên dư nợ giảm dần, gốc trả đều hoặc trả theo phương thức bậc thang hàng tháng/ quý.
Cho vay Nhà đất - Nhà sang Duluxe	- Cá nhân từ đủ 18 tuổi và không quá 75 tuổi tại thời điểm kết thúc khoản vay - Nơi cư trú (Sổ hộ khẩu/ Xác nhận tạm trú) tại địa bàn có trụ sở cho vay OCB. - Uy tín tín dụng thỏa quy định của OCB - Thời gian cho vay lên đến 300 tháng - Ân hạn tối đa 18 tháng - Chấp nhận giải ngân phong tỏa vào tài khoản bên bán trong trường hợp TSDB hình thành từ vốn vay chưa sang tên trên GCN hoặc giải ngân 01 lần hoặc nhiều lần dựa trên lịch thanh toán trong Hợp đồng mua bán trong trường hợp TSDB là bất động sản khác. - Tỷ lệ tài trợ tối đa 90% trên phương án vay vốn (đối với TSDB là bất động sản có GCN thì tỷ lệ vay lên đến 80% giá trị TSDB). - Phương thức trả nợ linh hoạt, thiết kế theo nhu cầu của Khách hàng.
Cho vay Nhà đất riêng lẻ thông thường	- Người Việt Nam có vợ/chồng là người nước ngoài: Thời gian cho vay phải ngắn hơn tối thiểu 03 tháng so với thời gian được phép cư trú tại Việt Nam. - Khách hàng là cá nhân từ đủ 18-70 tuổi và khi kết thúc khoản vay không vượt quá 75 tuổi (tính theo năm). - Thời gian cho vay tối đa 25 năm

	- Thời gian ân hạn tối đa 12 tháng - Tài sản đảm bảo là BĐS có GCN hình thành từ vốn vay và BĐS có GCN khác. - Tỷ lệ tài trợ tối đa 85% - Phương thức trả nợ: lãi hàng tháng trên dư nợ giảm dần, gốc trả đều hoặc trả theo phương thức bậc thang hàng tháng/ quý.
--	---

2.3.3 Quy định cho vay mua bất động sản

a. Đối tượng khách hàng

- Khách hàng là cá nhân có quốc tịch Việt Nam (vợ/chồng) và người đồng vay (nếu có) có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự đầy đủ theo quy định của Pháp luật và đáp ứng đủ điều kiện vay vốn theo quy định hiện hành của OCB. Có độ tuổi từ 18 tuổi đến 70 tuổi khi kết thúc khoản vay không vượt quá 75 tuổi (tính theo năm sinh trên giấy tờ pháp lý của Khách hàng).

- Người Việt Nam có vợ/chồng là người nước ngoài: Thời gian cho vay phải ngắn hơn tối thiểu 03 tháng so với thời hạn được phép cư trú tại Việt Nam.

b. Điều kiện khách hàng

➤ Nơi cư trú, nơi phát sinh phương án vay vốn, TSDB

- Khách hàng có địa chỉ thường trú tại các tỉnh/ thành phố trên lãnh thổ Việt Nam hoặc có nơi cư trú hiện tại và nơi phát sinh phương án vay vốn thuộc địa bàn với ĐVKD, cách ĐVKD cho vay trong vòng bán kính 70km đối với khu vực TP.HCM/Hà Nội và 50km đối với các khu vực còn lại.

➤ Xếp hạng tín dụng

- Chỉ thực hiện cấp tín dụng cho các Khách hàng xếp hạng tín dụng từ 1 đến 9 theo hệ thống xếp hạng tín dụng của OCB.

➤ Lịch sử tín dụng CIC

- Khách hàng (bao gồm cả vợ/chồng của KH), Chủ TSDB (bao gồm cả vợ/chồng của chủ TSDB) đáp ứng điều kiện lịch sử trả nợ theo thông tin CIC, như sau:

+ Không có nợ Nhóm 2 tại OCB và các TCTD khác trong vòng 12 tháng gần nhất tính đến thời điểm thẩm định.

+ Không phát sinh nợ Nhóm 3 trở lên tại OCB và các TCTD khác trong vòng 36 tháng gần nhất tính đến thời điểm thẩm định.

+ Không có nợ bán VAWC, không có nợ xử lý rủi ro tín dụng đến thời điểm thẩm định khoản vay.

- Tra cứu CIC khi thẩm định cấp tín dụng, ĐVKD thực hiện theo Quyết định 831.01/2023/QĐ-TGĐ v/v ban hành hướng dẫn nguyên tắc sử dụng CIC khi cấp tín dụng và các văn bản sửa đổi, bổ sung, thay thế (nếu có).

➤ **Người sở hữu tài sản hình thành từ vốn vay**

- KH hoặc người thân KH.

- Trường hợp vay bù đắp: Chính KH.

***Lưu ý:** Trường hợp người sở hữu tài sản hình thành từ vốn vay là người thân KH thì KH phải ký cam kết cho, tặng tài sản đó trước giải ngân - thực hiện theo biểu mẫu SPCVThC_MB02_23 đính kèm quyết định này và cung cấp hồ sơ/giấy tờ chứng minh mối quan hệ nhân thân.*

➤ **Người đồng vay**

- Là người thân KH (vợ/chồng)

- Tối đa 2 người đồng vay (bao gồm cả vợ/ chồng của người đồng vay)

- Thỏa mãn các điều kiện về đối tượng KH, quốc tịch, độ tuổi, lịch sử tín dụng như KH vay.

➤ **Nguồn thu nhập trả nợ được nhận**

- Trường hợp, KH chứng minh nguồn thu theo quy định tại Quyết định số 734/2022/QĐ-TGĐ ngày 27/10/2022 v/v Hướng dẫn xác định nguồn thu nhập đối với KHCN và các văn bản sửa đổi, bổ sung, thay thế (nếu có), lưu ý:

+ Đối với nguồn thu từ cho thuê BĐS hình thành từ vốn vay: ghi nhận tối đa 50% giá thị trường cho thuê thực tế và có thêm nguồn thu nhập khác chứng minh được.

+ Trường hợp KH vay bù đắp và thế chấp bằng chính BĐS hình thành từ vốn vay và nguồn thu từ cho thuê BĐS đã hiện hữu: ghi nhận tối đa 100% nguồn thu này với điều kiện KH sở hữu từ 2 BĐS trở lên (bao gồm BĐS cho khoản vay lần này).

➤ **DTI tối đa**

- DTI tối đa 75%.

- Thu nhập tối thiểu: 8 triệu đồng/tháng/KH.
- Phần thu nhập sau khi trả nợ đủ đảm bảo chi phí sinh hoạt cho KH và người phụ thuộc.

c. Mục đích sử dụng vốn

- Vay mua/nhận chuyển nhượng BĐS đã có GCN nhằm phục vụ nhu cầu đời sống, tích lũy của khách hàng/ người thân khách hàng.

- Cho vay bù đắp vốn tự có của chính KH/ hoặc bù đắp số tiền KH đã vay, mượn Bên thứ 3 (không phải TCTD) để mua, nhận chuyển nhượng BĐS.

❖ **Điều kiện:** Từ ngày khách hàng được sang tên trên GCN/ được cấp GCN đến thời điểm trình hồ sơ lên cấp phê duyệt/ hoặc chuyển hồ sơ lên Cán bộ thẩm định tại TT.TT Đ&PDTD (khoảng thời gian bù đắp) không vượt quá 12 tháng.

+ Trường hợp, GCN đang trong quá trình sang tên khách hàng vẫn chấp nhận mục đích cho vay bù đắp, phương án vay là của chính khách hàng với điều kiện. (Mức cho vay bù đắp căn cứ giá trị Hợp đồng mua bán công chứng, khách hàng cung cấp GCN đã sang tên trước khi giải ngân).

+ Không thực hiện cho vay bù đắp đối với tài sản hình thành từ vốn vay chưa được sang tên trên GCN cho khách hàng, trừ trường hợp khách hàng đang trong quá trình sang tên trên GCN như trên/ hoặc khoản vay KH thỏa các điều kiện:

- Tổng hạn mức rủi ro ≤ 5 tỷ đồng
- TSĐB khác TS hình thành từ vốn vay
- Đã thanh toán tối thiểu 95% cho Bên bán và có đầy đủ chứng từ thanh toán qua Ngân hàng
- Cung cấp GCN mới trước khi OCB giải ngân

d. Điều kiện khoản cấp tín dụng

- Số tiền vay: Tối thiểu 100 triệu đồng, tối đa không vượt quá 90% phương án vay vốn

- Loại tiền vay: VND

- Thời gian vay: Tối thiểu 12 tháng, tối đa 360 tháng

e. Tài sản đảm bảo

- TSĐB là BĐS có GCN hình thành từ vốn vay
- TSĐB là BĐS có GCN khác

2.3.4 Thực trạng hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023

Đối với các Ngân hàng, cho vay có vai trò quan trọng trong việc phát triển kinh doanh của Ngân hàng. Nhận thức được tầm quan trọng của cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân, mỗi Ngân hàng phải tìm biện pháp để phát triển các hoạt động cho vay của mình. Thực chất, phát triển hoạt động cho vay cũng là một khái niệm tương đối và không có chỉ tiêu tổng hợp nào phản ánh một cách chính xác, nhưng về cơ bản thì phát triển hoạt động cho vay của Ngân hàng được đánh giá qua các chỉ tiêu sau:

2.3.4.1 Tình hình cho vay mua bất động sản trong cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023

Bảng 2.4 Tỷ trọng cho vay mua bất động sản của Ngân hàng TMCP Phương Đông - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Chênh lệch			
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	2022/2021		2023/2022	
				Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)
Tổng dư nợ cho vay KHCN	275.398	319.453	281.052	44.055	16,00	(38.401)	(12,02)
Dư nợ cho vay mua BĐS	99.887	122.191	111.184	22.304	22,33	(11.007)	(9,01)
Tỷ trọng dư nợ BĐS/ KHCN	36,27%	38,25%	39,56%	1,98%		1,31%	

(Nguồn Báo cáo hoạt động cuối năm OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn năm 2021 - 2023)

Trong giai đoạn 2021 - 2023, ta có thể thấy tỷ trọng dư nợ cho vay mua bất động sản của OCB - PGD Nam Đà Nẵng chiếm tỷ trọng cao trong dư nợ cho vay KHCN, biến động trong khoảng 36% đến 39% tổng dư nợ cho vay KHCN. Nguyên nhân là do sức nóng của thị trường bất động sản khiến cho khách hàng chuyển đầu tư từ các lĩnh vực khác sang bất động sản. Mặt khác, là do ngân hàng chú trọng về sản phẩm cho vay mua bất động sản nhiều hơn so với các sản phẩm khác trong ngân hàng, các sản phẩm cho vay mua bất động sản đa dạng và rõ ràng cho từng đối tượng. Điều này đã thu hút một lượng lớn khách hàng vay cho ngân hàng.

Quy mô dư nợ cho vay mua bất động sản không ổn định. Năm 2022 đạt 122.191 triệu đồng, tăng 22.304 triệu đồng tương đương 22,33% so với năm 2021. Sang đến năm 2023 dư nợ cho vay mua bất động sản đã giảm đi đáng kể, dư nợ cho vay mua bất động sản đạt 111.184 triệu đồng, giảm 11.007 triệu đồng tương ứng với 9,01% so với năm 2022. Nguyên nhân chủ yếu là do tình hình kinh tế gặp nhiều khó khăn, nhiều dự án công - đồn bẫy quan trọng cho thị trường xây dựng và bất động sản bị chậm tiến độ do đầu tư công giảm và chậm giải ngân.

Chỉ tiêu này cho thấy ngân hàng đang cho vay mua bất động sản tương đối ổn định, do tăng lượng khách hàng và nâng cao chất lượng tín dụng, đáp ứng nhu cầu cho vay của khách hàng. Phù hợp với xu hướng của người dân Việt Nam với xu hướng an cư lạc nghiệp, từ đó OCB - PGD Nam Đà Nẵng đã phát triển các sản phẩm cho vay mua bất động sản bao gồm cho vay an cư, cho vay ngôi nhà mơ ước - Dream home, cho vay nhà đất Duluxe và cho vay nhà đất riêng lẻ thông thường để đáp ứng các nhu cầu vốn của khách hàng. Bên cạnh đó, ngân hàng cũng đã áp dụng các mức lãi suất và các gói cho vay ưu đãi nhằm thu hút khách hàng, cạnh tranh gay gắt với các Ngân hàng khác, mang lại hiệu quả cao trong năm 2022.

2.3.4.2 Số lượng khách hàng vay mua bất động sản tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023:

Sản phẩm cho vay mua bất động sản là sản phẩm có tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ của OCB - PGD Nam Đà Nẵng. Nhận thấy được tiềm năng trong việc phát triển hoạt động cho vay mua bất động sản cũng như là lợi thế của Ngân hàng, OCB - PGD Nam Đà Nẵng đã tập trung phát triển khách hàng sử dụng sản phẩm cho vay mua bất động sản.

**Bảng 2.5 Số lượng khách hàng vay mua bất động sản của Ngân hàng TMCP
Phương Đông - CN Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023**

ĐVT: Số lượng

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Chênh lệch			
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	2022/2021		2023/2022	
				Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)
Dư nợ cho vay BĐS	99.887	122.191	111.184	22.304	22,33	(11.007)	(9,01)
Số lượng khách hàng	65	80	73	15	23,08	(7)	(8,75)
Dư nợ/ Khách hàng	1.537	1.527	1.523	(9)	(0,61)	(4)	(0,28)

*(Nguồn Báo cáo hoạt động cuối năm OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn năm
2021 - 2023)*

Qua bảng số liệu 2.5 cho thấy, khách hàng sử dụng sản phẩm trong cho vay mua bất động sản không ổn định. Cụ thể, năm 2022 số lượng khách hàng vay vốn là 80 khách hàng, tăng 15 khách hàng tương đương tăng 23,08% so với năm 2021. Năm 2023 có 73 khách hàng vay vốn, giảm 7 khách hàng tương ứng giảm 8,75% so với năm 2022. Sở dĩ năm 2022 số lượng khách hàng tăng cao là do đầu năm thị trường bất động sản “hưng phấn”, ngân hàng đã liên tục đưa ra các gói giải pháp và mức lãi suất ưu đãi hấp dẫn. Vì vậy, giai đoạn này thị trường bất động sản khá tích cực và đầy huy vọng. Sang năm 2023 thị trường bất động sản đã “đảo chiều” rơi vào tình trạng trầm lắng kéo dài do hàng loạt khó khăn đè nén và nặng nề hơn so với yếu tố bất khả kháng từ dịch bệnh, hàng loạt các chính sách thắt chặt khiến tâm lý chung trên thị trường e ngại, dẫn đến số lượng khách hàng vay có sự sụt giảm.

2.3.4.3 Tình hình hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023

a. Theo thời hạn vay

Kỳ hạn cho vay là khoảng thời gian từ khi bắt đầu cấp tín dụng cho đến khi hoàn trả khoản vay đó. Kỳ hạn cho vay được xác định dựa trên sự thỏa thuận của khách hàng và ngân hàng dựa trên số lượng vốn vay, mục đích sử dụng vốn vay và phản ánh trả nợ. Dưới đây là bảng thể hiện cho vay mua bất động sản phân loại theo thời hạn tại OCB - PGD Nam Đà Nẵng.

**Bảng 2.6 Tình hình hoạt động cho vay mua bất động sản theo thời hạn đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương
Đông - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023**

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		Chênh lệch			
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	2022/2021		2023/2022	
							Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)
Doanh số cho vay	96.133	100	118.467	100	133.040	100	22.334	23,23	14.573	12,30
Trung hạn	11.872	12,35	13.458	11,36	14.555	10,94	1.585	13,35	1.097	8,15
Dài hạn	84.261	87,65	105.009	88,64	118.485	89,06	20.749	24,62	13.476	12,83
Doanh số thu nợ	87.755	100	96.163	100	144.047	100	8.408	9,58	47.884	49,79
Trung hạn	9.179	10,46	9.366	9,74	11.005	7,64	187	2,04	1.639	17,50
Dài hạn	78.576	89,54	86.797	90,26	133.042	92,36	8.221	10,46	46.245	53,28
Tổng dư nợ	99.887	100	122.191	100	111.184	100	22.304	22,33	(11.007)	(9,01)
Trung hạn	12.466	12,48	14.333	11,73	11.630	10,46	1.867	14,98	(2.703)	(18,86)
Dài hạn	87.421	87,52	107.858	88,27	99.554	89,54	20.437	23,38	(8.304)	(7,70)
Nợ quá hạn	1.417	100	1.487	100	2.530	100	70	4,94	1.043	70,14
Trung hạn	150	10,57	154	10,35	325	12,83	4	2,76	171	110,91
Dài hạn	1.267	89,43	1.333	89,65	2.205	87,17	66	5,20	872	65,43
Tỷ lệ nợ quá hạn (%)	1,419		1,217		2,276		(0,202)		1,059	
Trung hạn	1,201		1,074		2,791		(0,128)		1,717	
Dài hạn	1,450		1,236		2,215		(0,214)		0,979	
Nợ xấu	467	100	247	100	1.338	100	(220)	(47,11)	1.091	441,70
Trung hạn	48	10,29	20	8,23	154	11,53	(28)	(57,70)	134	658,91
Dài hạn	419	89,71	227	91,77	1.184	88,47	(192)	(45,89)	957	422,22
Tỷ lệ nợ xấu (%)	0,468		0,202		1,203		(0,265)		1,001	
Trung hạn	0,385		0,142		1,327		(0,244)		1,185	
Dài hạn	0,479		0,210		1,189		(0,269)		0,979	

(Nguồn Báo cáo hoạt động cuối năm OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn năm 2021 - 2023)

Doanh số cho vay theo kỳ hạn

Qua bảng 2.6, nhìn chung tổng doanh số cho vay mua bất động sản của OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023 đều tăng qua các năm. Trong đó, doanh số cho vay dài hạn chiếm tỷ trọng cao hơn doanh số cho vay trung hạn, chiếm khoảng trên 85% tổng doanh số cho vay mua bất động sản. Việc tỷ trọng dài hạn chiếm cao như vậy là do các khách hàng chủ yếu vay với mục đích mua nhà để ở, mua đất, xây dựng nhà ở mới,...các khoản vay này thường lớn nên khách hàng khó thanh toán trong trung hạn, ngoài ra thu nhập người dân chỉ ở mức trung bình vì vậy doanh số cho vay dài hạn cao hơn doanh số cho vay trung hạn, cụ thể: năm 2022 đạt 118.467 triệu đồng tăng 22.334 triệu đồng, tương ứng tăng 23,23% so với năm 2021, năm 2023 đạt 133.040 triệu đồng, tăng 14,573 triệu đồng tương ứng tăng 12,30%. PGD đã thực hiện kế hoạch tín dụng theo chủ trương của Ngân hàng, cùng với những cải cách trong quy định cho vay đã giúp PGD tiếp cận được với khách hàng một cách hiệu quả.

Năm 2021, doanh số cho vay trung hạn đạt 11.872 triệu đồng, đến năm 2022 tăng lên 13.458 triệu đồng tăng 1.585 triệu đồng tương ứng tăng 13,35% so với năm 2021. Năm 2023 doanh số cho vay trung hạn tiếp tục tăng và đạt 14.555 triệu đồng tăng 1.097 triệu đồng tương ứng tăng 8,15% so với năm 2022 .

Doanh số cho vay dài hạn trong giai đoạn 2021 - 2023 có sự biến động mạnh, theo đó doanh số cho vay dài hạn năm 2021 đạt 84.261 triệu đồng, đến năm 2022 doanh số cho vay đạt 105.009 triệu đồng tăng 20.749 triệu đồng tương ứng tăng 24,62% so với năm 2021. Đến năm 2023 doanh số tiếp tục tăng và đạt 118.485 triệu đồng tăng 13.476 triệu đồng tương ứng tăng 12,83% so với năm 2022. Sở dĩ tăng trưởng như vậy là do Ngân hàng đã tích cực triển khai hàng loạt gói cho vay với lãi suất ưu đãi và thủ tục đơn giản.

Nguyên nhân dẫn đến tỷ trọng và tốc độ doanh số cho vay mua bất động sản tăng như vậy là vì cuối năm 2021 Ngân hàng đã cho ra mắt sản phẩm “ Ngôi nhà mơ ước - Dream home” với các mức lãi suất ưu đãi và thời hạn cho vay của sản phẩm cũng được nâng lên tới 30 năm, thay vì 20 - 25 năm như trước đây và linh hoạt chứng từ chứng minh nguồn thu nhập. Sản phẩm cũng hướng đến với khách hàng có nhu cầu mua nhà để ở, tích lũy của nhóm khách hàng mới đi làm, mới lập gia đình rất lớn, trong khi khó khăn lớn nhất là dòng tiền, thu nhập hiện tại chỉ ở mức trung bình và

việc tích lũy vốn để tham gia vốn tự có là rất hạn chế..., vì vậy các khoản vay thường tập trung trong dài hạn.

Doanh số thu nợ theo kỳ hạn

Hoạt động cho vay và thu nợ có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Cùng với việc tăng doanh số cho vay, công tác giám sát, thu nợ cũng được PGD đặc biệt quan tâm. Lãi thu được từ hoạt động cho vay mua BĐS tăng đều qua 3 năm 2021, 2022, 2023. Cụ thể, doanh số thu nợ trung hạn năm 2021 đạt 9.179 triệu đồng, chiếm 10,46% tổng doanh số thu nợ của PGD trong năm 2021. Đến năm 2022 doanh số thu nợ đạt 9.366 triệu đồng, tăng 187 triệu đồng tương ứng tăng 2.04% so với năm 2021. Sang năm 2023 tình hình thu nợ có sự chuyển biến khá tốt, doanh số thu nợ đạt 11.005 triệu đồng, tăng 1.639 triệu đồng tương ứng tăng 17,50% so với năm 2022.

Doanh số thu nợ dài hạn trong cho vay mua BĐS của PGD năm 2021 đạt 78.576 triệu đồng, chiếm 89,54% tổng doanh số thu nợ trong cho vay mua bất động sản. Năm 2022 doanh số thu nợ đạt 86.797 triệu đồng, tăng 8.221 triệu đồng tương ứng tăng 10,46% so với năm 2021. Nguyên nhân dẫn đến tốc độ thu nợ năm 2022 tăng chậm đối với thu nợ dài hạn là do năm này ảnh hưởng dịch COVID-19 làm cho hoạt động kinh tế có nhiều biến động, khó lường và các hoạt động chưa thực sự ổn định và phát triển dẫn đến nguồn thu nhập bị ảnh hưởng làm cho khả năng trả nợ của khách hàng khá chậm và tình hình thu nợ trong năm có tốc độ tăng không như mong đợi. Nhưng đến năm 2023 doanh số thu nợ của PGD tăng khá mạnh, cụ thể doanh số thu nợ đạt 133.042 triệu đồng, tăng 46.245 triệu đồng tương ứng tăng 53,28% so với năm 2022, điều này cho thấy các hoạt động kinh tế trên địa bàn Thành phố Đà Nẵng có nhiều tiến triển tốt và một phần là do Ban lãnh đạo yêu cầu chuyên viên quản lý nợ phải theo dõi sâu sát quá trình sử dụng vốn của khách hàng đồng thời có những biện pháp thích hợp khi khách hàng có dấu hiệu mất khả năng chi trả cả lãi và vốn gốc.

Tổng dư nợ theo kỳ hạn

Tình hình dư nợ cho vay mua bất động sản giai đoạn 2021 - 2023 có sự biến động qua các năm, cụ thể: Năm 2021 dư nợ trung hạn là 12.466 triệu đồng, tăng lên 14.333 triệu đồng trong năm 2022, tăng 1.867 triệu đồng tương ứng tăng 14,98% so với năm 2021, sang năm 2023 dư nợ trong cho vay trung hạn lại giảm và đạt mức 11.630 triệu đồng, giảm 2.703 triệu đồng tương ứng giảm 18,86% so với năm 2022. Và dư nợ dài hạn năm 2021 đạt 87.421 triệu đồng chiếm 87,52% tổng dư nợ cho vay mua bất động

sản, năm 2022 dư nợ dài hạn tăng trưởng khá nhanh, đạt mức 107.858 triệu đồng, tăng 20.437 triệu đồng tương ứng tăng 23,38% so với năm 2021, nhưng đến năm 2023 dư nợ dài hạn giảm còn 99.554 triệu đồng, giảm 8.304 triệu đồng, giảm tương ứng 7,70% so với năm 2022.

Dư nợ cho vay dài hạn trong năm 2021 - 2022 tăng cho thấy việc cho vay mua bất động sản của Ngân hàng đã có kết quả tốt. Việc cho vay tăng sẽ làm cho lợi nhuận của Ngân hàng tăng lên. Nhưng đến năm 2023, dư nợ cho vay trung và dài hạn giảm xuống cho thấy ngân hàng chưa có giải pháp, hướng đi đúng đắn để tăng vốn cho vay.

Nợ quá hạn theo kỳ hạn

Hoạt động cho vay là hoạt động tiềm ẩn rủi ro cao trong ngân hàng, đặc biệt là cho vay trung- dài hạn. Khi rủi ro xảy ra tạo ra các khoản nợ xấu, nợ quá hạn, vì thế đối với Ngân hàng nợ quá hạn là không thể tránh khỏi. Tình hình nợ quá hạn của PGD cũng tăng qua các năm. Cụ thể, nợ quá hạn trung hạn năm 2021 là 150 triệu đồng, chiếm 10,57% tổng nợ quá hạn PGD. Năm 2022, nợ quá hạn trung hạn tăng nhẹ ở mức 154 triệu đồng, tăng 4 triệu đồng tương ứng tăng 2,76% so với năm 2022. Nhưng đến năm 2023 nợ quá hạn trung hạn tăng vượt bậc đạt mức 325 triệu đồng, tăng 171 triệu đồng tương ứng tăng 110,91% so với năm 2022.

Nợ quá hạn dài hạn giai đoạn 2021 - 2022 chiếm tỷ trọng khoảng 87% tổng nợ quá hạn cho vay mua bất động, năm 2023 nợ quá hạn dài hạn tăng lên đến 2.205 triệu đồng, tăng 872 triệu đồng tương ứng tăng 65,43%. Đây là con số nhìn có vẻ cao nhưng thực chất không cao vì tỷ lệ nợ quá hạn dài hạn là 2,22%, vẫn nằm trong khuôn khổ cho phép và được quản lý chặt chẽ.

Nguyên nhân dẫn đến sự tăng của nợ quá hạn là do tình hình kinh tế không ổn định làm cho khách hàng gặp khó khăn trong việc trả nợ đúng hạn. Ngoài ra, việc thẩm định đầu tư dự án không đúng đắn dẫn đến tình trạng thua lỗ, nợ không trả được. Tuy nhiên, tỷ lệ nợ quá hạn năm 2023 là 2,41% không vượt quá ngưỡng báo động, vì thế tình hình kinh doanh của ngân hàng vẫn đang phát triển mạnh. Bên cạnh đó, cán bộ nhân viên cần lưu ý chọn lọc đối tượng khách hàng có tiềm năng, quản lý chặt chẽ quá trình trước và sau giải ngân để kiểm soát chặt chẽ tối đa tỷ lệ nợ quá hạn và đảm bảo an toàn vốn cho ngân hàng.

Nợ xấu theo kỳ hạn

Nợ xấu trung - dài hạn trong cho vay mua bất động sản hiện tại chiếm tỷ trọng nhỏ và tốc độ giảm không đáng kể trong quá trình vay và thu hồi nợ. Năm 2021 nợ xấu trung hạn là 48 triệu đồng, tỷ lệ nợ xấu trung hạn là 0,39%, năm 2022 tỷ lệ nợ xấu giảm xuống còn 0,14%, tương ứng giảm 0,244% so với năm 2021. Năm 2023 nợ xấu trung hạn lên đến 154 triệu đồng, tăng 134 triệu đồng tương ứng tăng 658,91% so với năm 2022. Việc nợ xấu tăng lên đáng kể là do tình hình kinh tế năm 2023 diễn biến phức tạp, giá cả, lạm phát thế giới, phản ứng chính sách của nền kinh tế lớn dẫn đến nguồn thu nhập của khách hàng bị ảnh hưởng.

Nợ xấu dài hạn năm 2021 là 419 triệu đồng, chiếm 89,71% tổng nợ xấu cho vay mua bất động sản. Năm 2022 nợ xấu dài hạn giảm xuống còn 227 triệu đồng, giảm 192 triệu đồng tương ứng giảm 45,89% so với năm 2021. Sang năm 2023, nợ xấu dài hạn tăng lên đến 1.184 triệu đồng, tăng 957 triệu đồng tương ứng tăng 422,22% so với năm 2022. Tình hình nợ xấu năm 2022 là khá thấp do dịch COVID-19 được kiểm soát tốt giúp kinh tế phát triển và ngân hàng cũng chú trọng hơn đến các biện pháp đảm bảo vốn vay như điều kiện vay vốn, TSDB của khoản vay, làm giảm khoản nợ xấu năm 2022 giúp cho NH ngày càng tốt và chất lượng hơn.

b. Theo sản phẩm

Trong những năm qua Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng đã không ngừng đa dạng hóa sản phẩm thông qua các mục đích sử dụng vốn vay khác như: Cho vay an cư, cho vay ngôi nhà mơ ước - Dream home, cho vay nhà đất - nhà sang Duluxe, cho vay nhà đất riêng lẻ thông thường. Theo đó, tình hình bất động sản tuy có sự cải thiện nhưng chưa thể lấy lại phong độ như trước đây, lệch pha cung - cầu ngày càng suy giảm. Chính vì thế, Ngân hàng đã áp dụng hàng loạt các chính sách ưu đãi chưa từng có nhằm cải thiện và tung ra các sản phẩm nhằm tăng thêm sự lựa chọn cho khách hàng/ nhà đầu tư.

Bảng 2.7 Tình hình hoạt động cho vay mua bất động sản theo sản phẩm đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		Chênh lệch			
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	2022/2021		2023/2022	
							Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)
Doanh số cho vay	96.133	100	118.467	100	133.040	100	22.334	23,23	14.573	12,30
Cho vay An cư	24.995	26	29.617	25	33.260	25	4.622	18,49	3.643	12,30
Cho vay Ngôi nhà mơ ước - Dream home	32.685	34	41.463	35	46.564	35	8.778	26,86	5.101	12,30
Cho vay Nhà đất - Nhà sang Duluxe	9.613	10	10.662	9	13.304	10	1.049	10,91	2.642	24,78
Cho vay Nhà đất riêng lẻ thông thường	28.840	30	36.725	31	39.912	30	7.885	27,34	3.187	8,68
Doanh số thu nợ	87.755	100	96.163	100	144.047	100	8.408	9,58	47.884	49,79
Cho vay An cư	21.939	25	23.079	24	37.452	26	1.140	5,20	14.373	62,28
Cho vay Ngôi nhà mơ ước - Dream home	30.714	35	35.580	37	54.738	38	4.866	15,84	19.158	53,84
Cho vay Nhà đất - Nhà sang Duluxe	7.898	9	8.655	9	15.845	11	757	9,58	7.191	83,08
Cho vay Nhà đất riêng lẻ thông thường	27.204	31	28.849	30	36.012	25	1.645	6,05	7.163	24,83
Tổng dư nợ	99.887	100	122.191	100	111.184	100	22.304	22,33	(11.007)	(9,01)
Cho vay An cư	25.971	26	30.548	25	28.908	26	4.577	17,62	(1.640)	(5,37)
Cho vay Ngôi nhà mơ ước - Dream home	33.962	34	42.767	35	40.026	36	8.805	25,93	(2.741)	(6,41)
Cho vay Nhà đất - Nhà sang Duluxe	9.989	10	10.997	9	8.895	8	1.008	10,10	(2.102)	(19,12)
Cho vay Nhà đất riêng lẻ thông thường	29.966	30	37.879	31	33.355	30	7.913	26,41	(4.524)	(11,94)

Nợ quá hạn	1.417	100	1.487	100	2.530	100	70	4,94	1.043	70,14
Cho vay An cư	340	24	372	25	582	23	32	9,31	210	56,53
Cho vay Ngôi nhà mơ ước - Dream home	482	34	506	34	886	35	24	4,94	380	75,15
Cho vay Nhà đất - Nhà sang Duluxe	142	10	164	11	253	10	22	15,43	89	54,67
Cho vay Nhà đất riêng lẻ thông thường	453	32	446	30	810	32	(7)	(1,62)	364	81,48
Tỷ lệ nợ quá hạn (%)	1,418		1,217		2,275		(0,201)		1,058	
Cho vay An cư	1,309		1,217		2,013		(0,093)		0,796	
Cho vay Ngôi nhà mơ ước - Dream home	1,419		1,182		2,212		(0,236)		1,030	
Cho vay Nhà đất - Nhà sang Duluxe	1,419		1,487		2,844		0,069		1,357	
Cho vay Nhà đất riêng lẻ thông thường	1,513		1,178		2,427		(0,335)		1,250	
Nợ xấu	467	100	247	100	1.338	100	(220)	(47,11)	1.091	441,70
Cho vay An cư	107	23	59	24	308	23	(48)	(44,81)	248	419,13
Cho vay Ngôi nhà mơ ước - Dream home	163	35	89	36	468	35	(75)	(45,60)	379	426,65
Cho vay Nhà đất - Nhà sang Duluxe	42	9	22	9	120	9	(20)	(47,11)	98	441,70
Cho vay Nhà đất riêng lẻ thông thường	154	33	77	31	442	33	(78)	(50,31)	365	476,65
Tỷ lệ nợ xấu (%)	0,468		0,202		1,203		(0,266)		1,001	
Cho vay An cư	0,414		0,194		1,065		(0,220)		0,870	
Cho vay Ngôi nhà mơ ước - Dream home	0,481		0,208		1,170		(0,273)		0,962	
Cho vay Nhà đất - Nhà sang Duluxe	0,421		0,202		1,354		(0,219)		1,152	
Cho vay Nhà đất riêng lẻ thông thường	0,514		0,202		1,324		(0,312)		1,122	

(Nguồn Báo cáo hoạt động cuối năm OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn năm 2021 - 2023)

Doanh số cho vay theo sản phẩm

Qua bảng số liệu 2.7 trên ta có thể thấy rằng trong cho vay mua bất động sản thì sản phẩm cho vay ngôi nhà mơ ước - Dream home và cho vay nhà đất riêng lẻ thông thường chiếm tỷ trọng chủ yếu. Trong những năm gần đây, nền kinh tế trên địa bàn Thành phố có nhiều chuyển biến tích cực, các hoạt động kinh doanh cũng được thúc đẩy hơn. Mức cho vay cũng tăng qua mỗi năm.

Năm 2021 sản phẩm cho vay Ngôi nhà mơ ước - Dream home đạt 32.685 triệu đồng, chiếm 34% trong doanh số cho vay mua bất động sản đối với KHCN. Năm 2022 doanh số cho vay tăng trưởng mạnh đạt 41.463 triệu đồng, tăng 8.778 triệu đồng tương ứng tăng 26,86% so với năm 2021 và đến năm 2023 doanh số cho vay đạt 46.564 triệu đồng, tăng 5.101 triệu đồng tương ứng tăng 12,30% so với năm 2022.

Sản phẩm cho vay mua nhà đất riêng lẻ thông thường được đẩy mạnh và có sự biến động trong giai đoạn 2021 - 2023. Cụ thể, năm 2021 tổng doanh số giải ngân trong cho vay mua nhà đất riêng lẻ thông thường đạt 28.840 triệu đồng đến năm 2022 con số này là 36.720 triệu đồng, tăng 7.885 triệu đồng tương ứng tăng 27,34% so với năm 2021. Năm 2023 doanh số giải ngân tiếp tục tăng và đạt mức 39.912 triệu đồng, tăng 3.187 triệu đồng tương ứng tăng 8,68% so với năm 2022. Nguyên nhân là do Ngân hàng đã đưa ra các mức lãi suất ưu đãi dành cho khách hàng.

Với doanh số cho vay an cư, năm 2021 doanh số đạt 24.995 triệu đồng chiếm 26% tổng doanh số giải ngân cho vay mua bất động sản. Năm 2022 doanh số cho vay đạt 29.617 triệu đồng, tăng 4.622 triệu đồng tương ứng tăng 18,49% so với năm 2021. Đến năm 2023 doanh số đạt 33.260 triệu đồng, tăng 3.640 triệu đồng tương ứng tăng 12,30% so với năm 2022. Doanh số tăng đều qua các năm là do Ngân hàng đã tạo điều kiện để người dân có thu nhập thấp “an cư - lạc nghiệp”, góp phần đảm bảo an sinh xã hội, thúc đẩy kinh tế trên địa bàn phát triển.

Nhìn chung, doanh số cho vay nhà đất - nhà sang deluxe của PGD luôn nằm ở mức thấp chỉ đạt ở trong khoản 9 đến 14 triệu đồng, vì thị trường bất động sản trong khoảng thời gian này đã rơi vào trạng thái trầm lắng, nhu cầu của khách hàng hạn chế và giá nhà đất khá cao, trong khi thu nhập của người dân hầu hết bị ảnh hưởng vì tình hình kinh tế chung.

Doanh số thu nợ theo sản phẩm

Doanh số thu hồi nợ của PGD đều tăng qua các năm, năm 2021 doanh số thu nợ cho vay mua bất động sản đạt 87.755 triệu đồng, năm 2022 đạt 96.163 triệu đồng, tăng 8.408 triệu đồng tương ứng tăng 9,58% so với năm 2021. Đến năm 2023 doanh số thu nợ đạt 144.047 triệu đồng, tăng 47.884 triệu đồng tương ứng tăng 49,79% so với năm 2022. Cụ thể:

Doanh số thu nợ theo sản phẩm cho vay ngôi nhà mơ ước - Dream home năm 2021 đạt 30.714 triệu đồng chiếm 35% tổng doanh số thu nợ cho vay mua bất động sản, năm 2022 doanh số thu nợ tăng lên 35.580 triệu đồng, tăng 4.866 triệu đồng tương ứng tăng 15,84% so với năm 2021. Năm 2023 chứng nhận mức thu nợ tăng mạnh, theo đó doanh số thu nợ năm 2023 đạt 54.738 triệu đồng, tăng 19.158 triệu đồng tương ứng tăng 53,84% so với năm 2022. Doanh số thu nợ có sự tăng mạnh là do trong năm 2022 các đối tượng đầu cơ bất động sản trong lĩnh vực mua nhà đầu tư mạnh. Đến năm 2023 thì tình hình bất động sản cũng đã có sự trở lại và chuyển biến theo hướng tích cực nên các đối tượng đầu tư bất động sản bán được tài sản dẫn đến tình hình thu nợ của sản phẩm ngôi nhà mơ ước - Dream home trong năm 2023 tăng nhanh.

Doanh số thu nợ theo sản phẩm cho vay nhà đất riêng lẻ thông thường trong giai đoạn 2021 - 2023 có sự biến động nhẹ. Cụ thể, doanh số thu nợ trong năm 2021 đạt 27.204 triệu đồng chiếm 31% tổng doanh số thu nợ cho vay mua bất động sản của PGD, năm 2022 có sự tăng nhẹ và đạt mức 28.849 triệu đồng, tăng 1.645 triệu đồng tương ứng tăng 6,05% so với năm 2021. Đến năm 2023 doanh số thu nợ đạt mức 36.012 triệu đồng, tăng 7.163 triệu đồng tương ứng tăng 24,83% so với năm 2022. Doanh số thu nợ luôn ở mức tăng là do doanh số trả nợ trước hạn của khách hàng luôn đảm bảo ở hạn mức cho vay.

Doanh số thu nợ theo sản phẩm cho vay an cư năm 2021 đạt 21.939 triệu đồng chiếm 25% tổng doanh số thu nợ cho vay mua bất động sản. Năm 2022 doanh số thu nợ tăng nhẹ, đạt 23.079 triệu đồng, tăng 1.140 triệu đồng tương ứng tăng 5,20% so với năm 2021. Bước sang năm 2023 doanh số thu nợ tăng cao và đạt 37.452 triệu đồng, tăng 14.373 triệu đồng tương ứng tăng 62,28% so với năm 2022. Doanh số thu nợ ở mức cao như vậy là do trong các năm trước đó, sản phẩm cho vay trả góp chưa được phổ biến nhiều, dẫn đến trong năm đó có khách hàng tắt toán nợ làm cho doanh số thu nợ của PGD tăng cao như vậy.

Doanh số thu nợ của sản phẩm cho vay nhà đất - nhà sang Duluxe chỉ nằm ở mức thấp trong cho vay mua bất động sản và doanh số thu nợ của sản phẩm này cũng tăng nhẹ từ năm 2021 đến năm 2022, nhưng đến năm 2023 lại tăng vượt trội.

Tổng dư nợ theo sản phẩm

Qua hàng số liệu 2.7, cho ta thấy sản phẩm cho vay ngôi nhà mơ ước - Dream home trong giai đoạn 2021 - 2023 có sự tăng giảm. Cụ thể, năm 2022 đạt 42.767 triệu đồng, tăng 8.805 triệu đồng tương ứng tăng 25,93% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 40.026 triệu đồng, giảm 2.741 triệu đồng tương ứng giảm 6,41% so với năm 2022, do khách hàng có niềm tin lớn trong sản phẩm ngôi nhà mơ ước - Dream home của OCB nên không cần vay nhiều, dẫn đến dư nợ năm 2023 giảm so với năm trước.

Dư nợ theo sản phẩm cho vay nhà đất riêng lẻ thông thường năm 2022 đạt 37.879 triệu đồng, tăng 7.013 triệu đồng tăng 26,41% so với năm 2021. Sang năm 2023 đạt 33.355 triệu đồng, giảm 4.524 triệu đồng tương ứng giảm 11,94%. Dư nợ theo sản phẩm cho vay an cư năm 2022 đạt 30.548 triệu đồng, tăng 4.577 triệu đồng tương ứng tăng 17,62% so với năm 2021. năm 2023 đạt 28.908 triệu đồng, giảm 1.640 triệu đồng tương ứng giảm 5,37% so với năm 2022. Dư nợ theo sản phẩm nhà đất - nhà sang Duluxe năm 2022 đạt 10.997 triệu đồng, tăng 1.008 triệu đồng tương ứng tăng 10,10% so với năm 2021. Đến năm 2023 dư nợ cho vay nhà đất - nhà sang Duluxe đạt 8.895 triệu đồng, giảm 2.102 triệu đồng tương ứng giảm 19,12% so với năm 2022. Nguyên nhân dẫn đến các sản phẩm cho vay mua bất động sản giảm trong năm 2023 là do diễn biến nền kinh tế còn nhiều biến động, tăng trưởng kinh tế chậm dẫn đến sự ảnh hưởng trong việc mua nhà của khách hàng.

Nợ xấu và nợ quá hạn theo sản phẩm

Trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng, doanh số cấp tín dụng luôn đóng một vai trò quan trọng. Đơn giản vì nguồn thu nhập chủ yếu của Ngân hàng đến từ hoạt động cấp tín dụng. Tuy nhiên, để thể hiện được một ngân hàng có hoạt động kinh doanh tốt hay không, không phải chỉ dựa vào doanh số cấp tín dụng để đánh giá mà còn phải đánh giá dựa trên doanh số nợ quá hạn và nợ xấu của ngân hàng. Việc quản lý doanh số thu nợ và cả nợ xấu, nợ quá hạn không chỉ ảnh hưởng đến trực tiếp quá trình quản lý của ngân hàng mà còn ảnh hưởng đến những nguy cơ sau này và nếu không quản lý chặt chẽ có khả năng dẫn đến mất vốn. Hoạt động của OCB - PGD Nam Đà Nẵng cũng như vậy.

Qua bảng số liệu 2.7, ta thấy từ năm 2021 - 2023 nợ xấu và nợ quá hạn trong cho vay mua bất động sản vẫn còn tồn đọng và có xu hướng tăng lên trong năm 2023. Nợ quá hạn cho vay mua bất động sản năm 2021 là 1.417 triệu đồng chiếm tỷ lệ nợ là 1,418% tổng doanh số giải ngân. Năm 2022 nợ quá hạn tăng lên ở mức 1.487 triệu đồng, chiếm 1,217% tổng doanh số giải ngân. Giai đoạn 2022 - 2023 chứng kiến mức tăng nhảy vọt, cụ thể năm 2023 tổng nợ quá hạn 2.530 triệu đồng chiếm tỷ lệ 2,275% tổng doanh số giải ngân.

Nợ xấu cho vay mua bất động sản năm 2021 là 467 triệu đồng chiếm 0,468% tổng doanh số cho vay. Năm 2022 nợ xấu giảm xuống còn 247 triệu đồng chiếm 0,202% tổng doanh số cho vay. Sang năm 2023, nợ xấu tăng lên 1.338 triệu đồng chiếm 1,203% tổng doanh số cho vay.

Nguyên nhân có sự tăng giảm như vậy là do giai đoạn 2021 - 2022 là giai đoạn rơi vào khủng hoảng kinh tế, nền kinh tế Việt Nam gặp nhiều khó khăn chưa từng có do đại dịch COVID-19 đã trực tiếp ảnh hưởng đến mọi mặt của nền kinh tế. PGD đã cố gắng kiểm soát doanh số cho vay, kiểm hãm nợ xấu và nợ quá hạn dẫn đến giai đoạn này tỷ lệ ở mức thấp. Đến năm 2023, nền kinh tế trở nên tàn khốc hơn và phải đối mặt với một loạt thách thức như tàn dư của dịch COVID-19 vẫn tồn tại, năm 2023 nổi lên cuộc khủng hoảng liên quan đến xung đột giữa Israel và phong trào hồi giáo Hamas của Palestine dẫn đến nền kinh tế Việt Nam ảm đạm, người dân thất nghiệp, thu nhập không đủ chi tiêu nên tỷ lệ nợ xấu và nợ quá hạn năm 2023 tăng lên đáng kể nhưng vẫn nằm trong tỷ lệ an toàn cho phép Ngân hàng Nhà nước đề ra.

c. Theo tài sản đảm bảo

Bảng 2.8 Tình hình hoạt động cho vay mua bất động sản theo tài sản đảm bảo đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng

TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		Chênh lệch			
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	2022/2021		2023/2022	
							Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)
Doanh số cho vay	96.133	100	118.467	100	133.040	100	22.334	23,23	14.573	12,30
TSDB hình thành từ vốn vay	35.454	36,88	44.283	37,38	54.054	40,63	8.829	24,90	9.771	22,07
TSDB bằng tài sản khác	60.679	63,12	74.184	62,62	78.986	59,37	13.505	22,26	4.802	6,47
Doanh số thu nợ	87.755	100	96.163	100	144.047	100	8.408	9,58	47.884	49,79
TSDB hình thành từ vốn vay	30.337	34,57	33.792	35,14	59.434	41,26	3.455	11,39	25.642	75,88
TSDB bằng tài sản khác	57.418	65,43	62.371	64,86	84.613	58,74	4.953	8,63	22.242	35,66
Tổng dư nợ	99.887	100	122.191	100	111.184	100	22.304	22,33	(11.007)	(9,01)
TSDB hình thành từ vốn vay	37.008	37,05	46.359	37,94	41.672	37,48	9.351	25,27	(4.688)	(10,11)
TSDB bằng tài sản khác	62.879	62,95	75.832	62,06	69.512	62,52	12.953	20,60	(6.319)	(8,33)
Nợ quá hạn	1.417	100	1.487	100	2.530	100	70	4,94	1.043	70,14
TSDB hình thành từ vốn vay	498	35,17	525	35,28	952	37,63	26	5,27	427	81,47
TSDB bằng tài sản khác	919	64,83	962	64,72	1.578	62,37	44	4,76	616	63,96
Tỷ lệ nợ quá hạn (%)	1,418		1,217		2,275		(0,201)		1,058	
TSDB hình thành từ vốn vay	1,347		1,132		2,285		(0,215)		1,153	
TSDB bằng tài sản khác	1,461		1,269		2,270		(0,192)		1,001	
Nợ xấu	467	100	247	100	1.338	100	(220)	(47)	1.091	441,70
TSDB hình thành từ vốn vay	160	34,27	83	33,54	479	35,78	(77)	(48)	396	477,88
TSDB bằng tài sản khác	307	65,73	164	66,46	859	64,22	(143)	(47)	695	423,44
Tỷ lệ nợ xấu (%)	0,468		0,202		1,203		(0,266)		1,001	
TSDB hình thành từ vốn vay	0,432		0,179		1,149		(0,254)		0,970	
TSDB bằng tài sản khác	0,488		0,216		1,236		(0,272)		1,020	

(Nguồn Báo cáo hoạt động cuối năm NH OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn năm 2021 - 2023)

Trong hoạt động cho vay mua bất động sản theo hình thức có TSDB, doanh số cho vay có TSDB bằng tài sản khác của khách hàng chiếm tỷ trọng lớn. Doanh số cho vay mua bất động sản có TSDB bằng tài sản khác năm 2021 - 2022 tỷ lệ chênh lệch là 22,26% và tăng tiếp trong năm 2022 - 2023 là 6,47%. Trong đó cho vay mua bất động sản có TSDB hình thành từ vốn vay chiếm tỷ trọng nhỏ, tuy nhiên cơ cấu cho vay có TSDB hình thành từ vốn vay đang tăng lên thông qua doanh số cho vay, năm 2021 - 2022 tăng tỷ lệ chênh lệch chiếm 24,90% và năm 2022 - 2023 tăng tỷ lệ chênh lệch lên là 22,07%. Cho thấy rằng ngân hàng đang có xu hướng tăng cường cho vay có TSDB hình thành từ vốn vay.

Tình hình thu nợ có TSDB bằng tài sản khác năm 2021 - 2022 có tỷ lệ chênh lệch là 8,63% và năm 2022 - 2023 tăng tỷ lệ chênh lệch là 35,66%. Tình hình thu nợ có TSDB hình thành từ vốn vay năm 2021 - 2022 có tỷ lệ chênh lệch là 11,39% và năm 2022 - 2023 tăng tỷ lệ chênh lệch là 75,88%. Việc này cho thấy ngân hàng có khả năng thu hồi nợ một cách dễ dàng hơn trong trường hợp người đi vay không trả được nợ, giúp giảm rủi ro cho ngân hàng.

Tổng dư nợ có TSDB bằng tài sản khác có sự tăng giảm, năm 2021 - 2022 tỷ trọng chênh lệch là 20,60% và đến năm 2022 - 2023 thì tổng dư nợ có TSDB bằng tài sản khác có dấu hiệu giảm xuống, tỷ trọng giảm là 8,33% cho thấy chính sách giám sát và quản lý rủi ro của ngân hàng chưa được đảm bảo. Và tổng dư nợ có TSDB hình thành từ vốn vay cũng có sự tăng giảm như TSDB bằng tài sản khác, cụ thể: năm 2021 - 2022 tỷ trọng chênh lệch là 25,27% và giảm vào năm 2022 - 2023 xuống còn 10,11%, điều này ngân hàng cần phải thực hiện kiểm tra kỹ lưỡng khả năng thanh toán của người vay và thiết lập các điều khoản vay cẩn thận để bảo vệ quyền lợi của ngân hàng trong trường hợp xấu nhất.

Nợ quá hạn và nợ xấu theo tài sản đảm bảo có dấu hiệu gia tăng giảm trong các năm 2021 - 2023. Nợ quá hạn có TSDB bằng tài sản khác năm 2021 - 2022 có tỷ trọng chênh lệch là 4,76% và năm 2022 - 2023 có tỷ trọng chênh lệch là 63,96%. Tỷ lệ nợ quá hạn có TSDB bằng tài sản khác năm 2021 là 1,46%, năm 2022 giảm 0,192% so với năm 2021, tiếp đến năm 2023 tăng lên 1,001% so với năm 2022. Còn tỷ lệ nợ quá hạn có TSDB hình thành từ vốn vay của năm 2021 là 1,35% và năm 2022 giảm 0,215% so với năm 2021, năm 2023 tăng 1,153% so với năm 2022.

Nợ xấu có TSDB bằng tài sản khác năm 2021 - 2022 có tỷ trọng chênh lệch là 47% và năm 2022 - 2023 có tỷ trọng chênh lệch là 423,44%. Tỷ lệ nợ xấu có TSDB bằng tài sản khác năm 2021 là 0,49% , năm 2022 tỷ lệ nợ xấu giảm 0,272% so với năm 2021 và năm 2023 tỷ lệ nợ xấu tăng lên 1,020% so với năm 2022. Còn tỷ lệ xấu có TSDB hình thành từ vốn vay của năm 2021 là 0,43% và năm 2022 giảm 0,254% so với năm 2021, năm 2023 tăng 0,970% so với năm 2022.

Nợ quá hạn và nợ xấu đối với hai hình thức đều tăng cao năm 2023 cho thấy ngân hàng chưa đảm bảo được các khoản vay, sự giám sát và quản lý rủi ro chưa được thực hiện một cách chặt chẽ, gặp khó khăn trong việc bán tài sản để trả nợ.

2.3.4.2 Thu nhập từ hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân:

Bảng 2.9 Thu nhập từ cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Chênh lệch			
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	2022/2021		2023/2022	
				Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)
Thu lãi CVBDS	3.334	4.088	4.891	754	22,62	803	19,64
Tổng thu lãi từ cho vay	9.125	10.712	11.557	1.587	17,39	845	7,89
Tỷ trọng thu lãi cho vay BDS/ tổng thu lãi từ cho vay (%)	36,54	38,16	42,32	2	4,45	4	10,90

(Nguồn Báo cáo hoạt động cuối năm OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn năm 2021 - 2023)

Thu nhập từ hoạt động cho vay mua bất động sản là tổng số tiền mà Ngân hàng thu được từ hoạt động cho vay mua bất động sản trong kỳ, nó phản ánh quy mô cấp tín dụng của Ngân hàng.

Qua bảng số liệu 2.9, cho ta thấy mức thu lãi từ cho vay mua bất động sản ngày càng tăng qua các năm 2021 đến 2023. Lãi thu được từ hoạt động cho vay mua bất động sản năm 2021 đạt 3.334 triệu đồng chiếm 36,53% tổng thu lãi từ hoạt động cho vay. Năm 2022 lãi thu được từ hoạt động cho vay mua bất động sản đạt 4.088 triệu đồng, tăng 754 triệu đồng tương ứng tăng 22,62% so với năm 2021. Đến năm 2023 lãi từ hoạt động cho vay mua bất động sản đạt 4.891 triệu đồng, tăng 803 triệu đồng tương ứng tăng 19,64% so với năm 2022. Tỷ trọng thu lãi từ hoạt động cho vay mua bất động sản chiếm trong khoảng từ 36% đến 43% trong tổng lãi của hoạt động cho vay. Năm 2021 tỷ trọng lãi từ cho vay mua bất động sản trên tổng lãi cho vay là 36,54%, năm 2022 tăng nhẹ chiếm 38,16% và tăng 2% so với năm 2021 tương ứng với tốc độ tăng là 4,45%. Năm 2023 tỷ lệ thu lãi từ hoạt động cho vay mua bất động sản trên tổng thu lãi cho vay đạt 42,32% và tăng 4% so với năm 2022 tương ứng với tốc độ tăng là 10,90%. Nhìn chung, lãi thu được từ hoạt động cho vay mua bất động sản chiếm tỷ trọng khá cao và mức tỷ lệ tăng đều qua các năm cho ta thấy được triển vọng cũng như tiềm năng của hoạt động cho vay mua bất động sản trong hoạt động cho vay của Ngân hàng.

2.4 Đánh giá thực trạng phát triển hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng

2.4.1 Kết quả đạt được

Qua những phân tích đánh giá thực trạng phát triển hoạt động cho vay mua BĐS đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023 và tình hình Ngân hàng trong thời gian qua ta có thể thấy hoạt động cho vay mua bất động sản ngày được chú trọng và phát triển. Tỷ lệ dư nợ cho vay mua bất động sản trong 3 năm có sự tăng trưởng đều, mặc dù nền kinh tế hiện nay rất khó khăn. Ngân hàng đã áp dụng đúng quy trình cho vay theo quy định của NHNN cũng như các quy định do Ngân hàng đề ra.

Hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại OCB cũng đã đạt được một số kết quả sau:

Thứ nhất: Quy trình cấp tín dụng của OCB nói chung và hoạt động cho vay mua bất động sản nói riêng ngày càng hoàn thiện, nhanh gọn hợp lý, góp phần tăng hiệu quả trong hoạt động cho vay. Cơ chế cho vay mua BĐS thông thoáng và dễ dàng hơn.

Đặc biệt, ngân hàng đã đưa ra lịch trả nợ tương đối hợp lý giúp giảm áp lực trả nợ của khách hàng, góp phần quan trọng vào việc thu hút một lượng lớn khách hàng đến với ngân hàng.

Thứ hai: Các sản phẩm trong cho vay mua bất động sản của OCB ngày càng đa dạng và phát triển, phù hợp với nhu cầu thị trường và khách hàng. Ngân hàng cũng đã cung cấp các sản phẩm cho vay mua bất động sản dưới nhiều hình thức hấp dẫn, phù hợp với khả năng thanh toán của khách hàng.

Thứ ba: Dư nợ cho vay mua bất động sản tăng cao vào năm 2022, đạt 122.191 triệu đồng. Điều này cho thấy khách hàng đi vay có sự tin tưởng cao, hài lòng với dịch vụ của ngân hàng với khả năng giải quyết nhanh, gọn. Khi đó, khách hàng sẽ có nhu cầu vay nhiều hơn và hướng về OCB.

Thứ tư: Khả năng thu hồi nợ cho vay mua BĐS có xu hướng tăng dần qua các năm và đạt được kết quả nhất định. Điều này cho thấy chất lượng cho vay mua nhà, BĐS tăng lên nhiều và cũng nhờ vào hoạt động kiểm soát khoản vay của khách hàng trước và sau khi đi vay. Tăng cường kiểm soát chặt chẽ hơn trong hoạt động xét duyệt cấp tín dụng nên tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu vẫn nằm trong tỷ lệ an toàn của Nhà nước.

Thứ năm: Nhìn chung cơ cấu hoạt động cho vay mua bất động sản PGD Nam Đà Nẵng đồng đều nên các sản phẩm, dịch vụ cho vay của Ngân hàng ngày càng phát triển theo, đáp ứng được nhiều nhu cầu của khách hàng.

Thứ sáu: Tỷ trọng thu lãi trong cho vay mua bất động sản tăng trưởng đều qua các năm và chiếm gần 42% trên tổng lãi thu được của ngân hàng. Điều này cho thấy cho vay mua BĐS có vị trí quan trọng trong thu nhập của ngân hàng. Phần thu lãi này được đóng góp đáng kể vào thu nhập của OCB, thể hiện sự thành công trong cho vay mua BĐS. Khi lợi nhuận tăng thì kéo theo ngân hàng cũng phát triển theo, khiến ngân hàng ngày càng đa dạng hóa sản phẩm và tăng lợi thế đối với ngân hàng.

Kết quả đạt được của Ngân hàng là một quá trình nỗ lực phấn đấu không ngừng của các cán bộ nhân viên kết hợp với chiến lược cho vay hợp lý. Điều đó khẳng định được hoạt động cho vay mua bất động sản ngày càng được sự quan tâm, tập trung các nguồn lực để phát triển và đã có được mức đóng góp cao. Hoạt động cho vay mua bất động sản không chỉ đóng góp vào mức thu nhập mà còn thu hút một lượng khách hàng lớn, cả những khách hàng có tiềm năng, đồng thời góp phần thúc đẩy các hoạt động kinh doanh khác trong Ngân hàng.

2.4.2 Hạn chế và nguyên nhân

2.4.2.1 Hạn chế:

Trong 3 năm 2021, 2022, 2023 PGD Nam Đà Nẵng đã có những thành tựu đáng khích lệ trong hoạt động cho vay mua BĐS. Tuy nhiên, vẫn còn một số hạn chế, đòi hỏi khắc phục kịp thời để đạt được những thành tích cao hơn trong hoạt động cho vay mua bất động sản, cụ thể:

Một là dư nợ trong cho vay mua bất động sản của OCB chưa phát triển mạnh, năm 2022 dư nợ tăng 22,33% so với năm 2021 nhưng đến năm 2023 thì dư nợ lại giảm 9,01% so với năm 2022. Điều này cho thấy ngân hàng còn chưa nói lòng phê duyệt và thẩm định trong tín dụng.

Hai là công tác thẩm định TSĐB còn nhiều bất cập: Vấn đề xuất phát chủ yếu từ cán bộ thẩm định tại ngân hàng. Do cán bộ tín dụng tập trung chủ yếu về việc tăng doanh số cho vay để đạt được chỉ tiêu mà chưa thực sự tăng về mặt chất lượng. Việc thẩm định chủ yếu dựa vào đánh giá và cảm nhận chủ quan của cán bộ tín dụng hay cán bộ thẩm định, thiếu cơ sở đánh giá chính xác, tính hợp lý của kết quả định giá.

Ba là công tác kiểm soát nợ quá hạn, nợ xấu chưa tốt dẫn đến tỷ lệ trong năm 2023 tăng cao, cụ thể: tỷ lệ nợ quá hạn 2,276% và tỷ lệ nợ xấu 1,203% . Để phát triển hoạt động cho vay mua bất động sản thì ngân hàng cần có những biện pháp nhằm giảm tỷ lệ này xuống mức thấp hơn. Mặc dù tỷ lệ này vẫn đang trong ngưỡng kiểm soát của ngân hàng, nhưng tốc độ tăng nhanh như vậy có thể ảnh hưởng xấu đến tín dụng.

Bốn là số lượng khách hàng vay không ổn định cụ thể: năm 2022 số lượng đạt 80 khách hàng vay, tăng 15 khách hàng so với năm 2021 nhưng đến năm 2023 thì giảm 7 khách hàng so với năm 2022. Điều này có thể dẫn đến doanh số cho vay mua bất động sản của ngân hàng giảm. Ngân hàng cần xây dựng hình ảnh, sự uy tín và thực hiện các chính sách linh hoạt để đáp ứng nhu cầu vay đối với khách hàng.

Năm là thời hạn cho vay mua bất động sản chủ yếu là dài hạn, gây áp lực về nguồn vốn huy động trung dài hạn tương ứng để cho vay. Mặt khác, năm 2021 OCB tung ra nhiều sản phẩm cho vay bất động sản với điều kiện ưu đãi như lãi suất thấp, trong khi lãi suất huy động áp dụng lãi suất linh hoạt. Chênh lệch về kỳ hạn và lãi suất giữa huy động vốn và cho vay gây rủi ro về chính sách, về kinh tế, về lãi suất và sức khỏe người đi vay, gây rủi ro cho OCB.

Sáu là việc mở rộng mạng lưới hoạt động, thành lập nhiều chi nhánh, phòng giao dịch của OCB trong những năm gần đây khiến nhu cầu tuyển dụng nhân sự cũng gia tăng. Đối với cán bộ tín dụng đòi hỏi phải năng động sáng tạo, am hiểu về luật và có đạo đức nghề nghiệp. OCB tuyển dụng ồ ạt trong giai đoạn nền kinh tế phát triển để đáp ứng nhu cầu nhân sự của hệ thống dẫn đến năng lực và đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng còn thiếu kinh nghiệm, việc thẩm định bất động sản không đúng quy trình, định giá tài sản đảm bảo quá cao, công tác thẩm định khách hàng còn yếu kém hoặc có gian lận đã gây rủi ro trong quy trình xét duyệt cho vay.

2.4.2.2 Nguyên nhân:

OCB thường cho vay đối với khách hàng có thu nhập khá vì địa bàn hoạt động của OCB chủ yếu là các đô thị lớn, khu dân cư đông đúc. Đây là những khách hàng có khả năng tài chính tốt, có khả năng trả nợ tốt hơn khi thị trường bất động sản đi xuống.

Chính sách cho vay mua bất động sản đối với KHCN chưa linh hoạt: Quy định chặt chẽ về cho vay phải có tài sản đảm bảo, quy định trong việc chứng minh nguồn thu nhập chính đáng khiến nhiều khách hàng không thể tiếp cận được khoản vay. Dẫn đến ngân hàng đã bỏ lỡ nhiều khách hàng có tiềm năng và làm cho hoạt động cho vay có sự giảm sút.

Số tiền cho vay mua bất động sản thường có giá trị lớn nên thời hạn cho vay bất động sản chủ yếu là dài hạn nhằm đảm bảo khách hàng có khả năng trả nợ trong từng kỳ hạn của khoản vay. Tuy nhiên nguồn vốn huy động của OCB chủ yếu là từ các cá nhân với thời hạn ngắn. Khi mặt bằng lãi suất như nhau, các khách hàng lớn thường có xu hướng gửi tiền lâu dài với số tiền lớn ở các Ngân hàng thương mại nhà nước có uy tín tốt nhằm đảm bảo an toàn.

Công tác thu hồi nợ, xử lý rủi ro chưa đưa ra các biện pháp triệt để, tích cực, mặc dù thu hồi nợ có dấu hiệu tăng lên nhưng tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu cũng tăng không kém. Nguyên nhân chính là do những bất cập trong việc xử lý tài sản đảm bảo và tình hình của khách hàng gặp nhiều khó khăn. Thêm vào đó nền kinh tế hiện nay vẫn còn tình trạng khủng hoảng, lạm phát cao, nhiều dân cư thất nghiệp đã gây ra ảnh hưởng lớn đến ngân hàng trong việc thu hồi nợ.

Để đảm bảo tính độc lập và hạn chế tiêu cực trong quá trình xét duyệt cho vay, OCB chia thành các phòng ban độc lập và có sự bàn giao công việc giữa các phòng

ban đòi hỏi thời gian và các thủ tục nhất định. Từ đó gây chậm trễ, kéo dài thời gian khi xét duyệt cho vay bất động sản đối với khách hàng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 phân tích tình hình huy động vốn và cho vay tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng, trình bày quy trình cho vay mua bất động sản và phân tích thực trạng hoạt động cho vay mua bất động sản của OCB qua các năm. Từ đó đánh giá kết quả đạt được, nêu ra những mặt hạn chế và nguyên nhân khi thực hiện cho vay mua bất động sản tại OCB, làm cơ sở để đưa ra những giải pháp trong chương 3.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA BẤT ĐỘNG SẢN ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG - CHI NHÁNH TRUNG VIỆT - PHÒNG GIAO DỊCH NAM ĐÀ NẴNG

3.1 Định hướng và mục tiêu phát triển

Trong những năm vừa qua, OCB đã không ngừng phát triển mảng hoạt động cho vay mua bất động sản. Với mục tiêu trở thành ngân hàng bán lẻ tốt nhất Việt Nam, OCB định hướng cố gắng hoàn thiện hệ thống cho vay nói chung cũng như cho vay mua nhà nói riêng. Bên cạnh đó OCB cũng có mục tiêu phấn đấu trở thành NHTM đô thị đa năng ở Việt Nam, cung cấp sản phẩm dịch vụ tài chính đồng bộ, đa dạng và có tính cạnh tranh cao cho dân cư nhằm các mục đích thỏa mãn khách hàng, tạo giá trị gia tăng cho cổ đông, lợi ích và phát triển cho nhân viên đóng góp vào sự phát triển của cộng đồng. Để đạt được những mục tiêu đã đề ra OCB đã vạch ra những định hướng rõ rệt:

- Luôn định hướng phục vụ khách hàng làm nền tảng hoạt động.
- Tăng vốn điều lệ và nâng cao giá trị cổ phiếu của OCB.
- Không chế nợ quá hạn dưới mức 2%.
- Phấn đấu thuộc nhóm ngân hàng đô thị hàng đầu về độ tin cậy, chất lượng và thương hiệu.
- Đẩy mạnh phát triển cơ sở khách hàng cá nhân và dịch vụ ngân hàng bán lẻ đa dạng, chất lượng và cạnh tranh rộng khắp các đô thị lớn.
- Tiếp tục thực hiện chiến lược phát triển mạng lưới tại khu vực trọng điểm.
- Tập trung phát triển nguồn nhân lực nhằm chuẩn bị cho các bước phát triển lớn, tăng cường công tác đào tạo, các khóa tập huấn nghiệp vụ cho nhân viên, xây dựng văn hóa kinh doanh của ngân hàng ngày càng hoàn thiện hơn, thân thiện với khách hàng.
- Tập trung xây dựng, củng cố và nâng cao chất lượng hoạt động nghiệp vụ, nâng cao chất lượng các sản phẩm dịch vụ, bổ sung các giá trị gia tăng cho sản phẩm, tăng cường công tác nghiên cứu phát triển các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại.
- Tích cực giải quyết cơ bản về nợ quá hạn, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn sinh lời, phấn đấu đưa tỷ lệ nợ quá hạn xuống mức thấp nhất.

- Tăng cường cải tiến về thủ tục và các giao dịch tạo sự thuận tiện cho khách hàng, gây thiện cảm với khách hàng ngay khi đến với ngân hàng.

- Tiếp tục hoàn thiện và triển khai các dự án hiện đại hóa ngân hàng, áp dụng công nghệ kỹ thuật hiện đại.

- Tăng cường hơn nữa công tác phát triển thương hiệu và các hoạt động chăm sóc khách hàng, quảng bá hình ảnh OCB trên các phương tiện thông tin đại chúng, các hoạt động tài trợ, để hình ảnh ngân hàng tới gần với khách hàng hơn giúp khách hàng có thể tìm hiểu và tiếp cận các sản phẩm dịch vụ ngân hàng dễ dàng và thuận tiện nhất.

- Tập thể luôn học hỏi, không ngừng cải tiến.

- Sự tin tưởng và cam kết, tính minh bạch và trách nhiệm, sự chuyên nghiệp và sáng tạo là nền tảng tạo nên nguyên tắc ứng xử và văn hóa kinh doanh của ngân hàng.

- Đẩy mạnh công tác pháp chế, thu hồi nợ.

3.2 Giải pháp phát triển hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng

3.2.1 Vận dụng linh hoạt các quy trình, quy định trong cho vay

Linh hoạt chấp nhận hồ sơ vay tiền: Việc chứng minh thu nhập của khách hàng là khó chính xác vì trong cơ chế tài chính nước ta hiện nay, khi mà thu nhập ngoài lương của người lao động thường cao hơn lương thì việc chứng minh tài chính của khách hàng là vô cùng khó khăn. Ví dụ như trên sổ sách có những người chỉ nhận lương cơ bản theo cấp bậc, trong khi thu nhập bên ngoài từ làm thêm, phụ cấp, hoa hồng hoặc nghề tay trái... rất lớn, song khó có thể chứng minh lương của họ đáp ứng đủ tiêu chuẩn. Do đó, NH nên linh động trong việc cho vay với những khách hàng có đủ khả năng về tài chính nhưng lại khó chứng minh nguồn tài chính.

3.2.2 Thúc đẩy phát triển các sản phẩm trong cho vay

- Đa dạng hoá các hình thức cho vay như: vay trọn gói, vay trả góp... với các khung lãi suất và các ưu đãi hấp dẫn.

- Kết hợp sản phẩm cho vay mua BĐS với các sản phẩm khác như: dịch vụ tiền gửi, dịch vụ thanh toán, trả nợ qua NH... Từ đó, không chỉ khuyến khích khách hàng vay tiền mua BĐS mà còn khuyến khích khách hàng sử dụng nhiều dịch vụ khác của NH. Ví dụ, khách hàng có tài khoản giao dịch mở tại NH, các hoạt động trả lương, thanh toán chi phí đều tăng lên là một yếu tố NH xem xét để xét duyệt cho vay, đưa ra những ưu đãi về lãi suất cho vay đối với khách hàng.

- Tăng tính hữu hình của sản phẩm, bổ sung các giá trị gia tăng cho sản phẩm: Sản phẩm ngân hàng là loại sản phẩm mang tính vô hình, còn tính hữu hình chỉ là phong cách đón tiếp, phục vụ của nhân viên ngân hàng đối với khách hàng, hoặc là các chương trình khuyến mãi, tặng quà, các chiến lược quảng cáo về sản phẩm. Thái độ của cán bộ tín dụng khi tiếp xúc với khách hàng phải lịch sự, nhã nhặn, tận tình giúp đỡ hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn. Đây là một nhân tố duy trì lượng khách hàng truyền thống của ngân hàng và thu hút thêm nhiều khách hàng mới.

Đối với sản phẩm cho vay mua bất động sản, ngoài thái độ phục vụ của cán bộ tín dụng thì ngân hàng cũng cần triển khai thực hiện các chương trình khuyến mãi, khách hàng có cơ hội được tham gia các chương trình bốc thăm dự thưởng, phần thưởng là các món quà thực sự có giá trị và ý nghĩa có thể gắn liền với sản phẩm dịch vụ của ngân hàng như đồ dùng vật dụng gia đình (giường, tủ, bàn, ghế...), có thể là được giúp đỡ của các chuyên gia trong lĩnh vực trang trí nội thất, các tài liệu về trang trí nhà cửa giúp khách hàng có thể làm cho căn nhà mình được đẹp hơn, có thể là những suất học bổng hay những chuyến đi du lịch...ngân hàng cần có nhiều chiến lược Marketing, các chương trình khuyến mại rộng khắp để có thể giới thiệu về sản phẩm tới gần khách hàng hơn, từ đó thu hút thêm số lượng khách hàng cho ngân hàng .

3.2.3 Tăng cường đào tạo nhân lực, chất lượng dịch vụ

Xây dựng chiến lược đào tạo nguồn nhân lực, thường xuyên đào tạo lại đội ngũ cán bộ công nhân viên. Ngoài những kiến thức cơ bản, các văn bản chỉ đạo của ngành ngân hàng, cần đào tạo thêm kiến thức về pháp luật, kỹ năng bán hàng, kiến thức về quản lý, kỹ năng giao tiếp,...đồng thời, quan tâm hơn nữa tới việc đào tạo ngoại ngữ cho đội ngũ cán bộ công nhân viên. Xây dựng chế độ thi đua, khen thưởng trong ngân hàng dựa trên năng suất, chất lượng và hiệu quả công việc được giao để xây dựng và đánh giá mức độ hoàn thiện nhiệm vụ, khen thưởng xứng đáng đối với những lao động có trình độ chuyên môn cao, đóng góp lớn cho ngân hàng. Bên cạnh đó, có cơ chế phạt, thậm chí sa thải đối với những cán bộ không đáp ứng yêu cầu công việc, suy thoái về đạo đức, lối sống ảnh hưởng đến uy tín của ngân hàng.

Cải tiến chất lượng dịch vụ: thủ tục nhanh gọn, giảm thời gian giải ngân, cán bộ tín dụng làm việc chuyên nghiệp, nhiệt tình, vui vẻ, tạo cho khách hàng sự thoải mái khi đến giao dịch. Điều đó giúp nâng cao hình ảnh của ngân hàng đối với khách hàng.

3.2.4 Công tác truyền thông marketing

Để khách hàng có thể tiếp cận và nắm bắt được các sản phẩm cho vay mua BĐS của ngân hàng thì OCB cần chạy các chương trình quảng cáo, tiếp thị nhằm tạo sự hấp dẫn đến với khách hàng.

- Hoạt động quảng cáo: OCB chủ yếu sử dụng đội ngũ nhân viên giao dịch để truyền thông trực tiếp, quảng cáo trên tivi, các phương tiện trưng bày và tiếp thị.
- Hoạt động khuyến mãi: chương trình quà tặng, bốc thăm trúng thưởng, ưu đãi lãi suất...

3.2.5 Tăng cường công tác thẩm định, kiểm tra, giám sát và phòng ngừa rủi ro

Cán bộ cho vay cần xem xét lại việc thẩm định khách hàng nhằm mục đích nâng cao hiệu quả thẩm định, giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng. Thẩm định về khách hàng nên tập trung vào một số nội dung như: Thẩm định tư cách pháp lý của bên đi vay, tính toán, xác định mức thu nhập của khách hàng vay, thẩm định lĩnh vực, ngành nghề của khách hàng vay vốn.

Cần bồi dưỡng, nâng cao nghiệp vụ và khả năng nắm bắt, hiểu biết về pháp luật, cơ chế chính sách, văn bản liên quan cho đội ngũ cán bộ thẩm định để họ có khả năng tiếp cận nhanh nhất, hiệu quả nhất.

Cho vay mua BĐS là một trong những nghiệp vụ kinh doanh mang lại mức lợi nhuận cao cho Ngân hàng, nhưng nó luôn tiềm ẩn nguy cơ rủi ro lớn. Do vậy để hạn chế rủi ro xuống mức thấp nhất, ngân hàng cần xây dựng nhiều biện pháp phòng ngừa rủi ro có hiệu quả và phù hợp với điều kiện của ngân hàng mình.

Rủi ro trong hoạt động cho vay mua BĐS chủ yếu là rủi ro tín dụng, là khả năng không hoàn trả được nợ gốc và lãi cho ngân hàng khi khách hàng gặp các rủi ro về thất nghiệp, vi phạm pháp luật chịu mức án cao, các vấn đề về sức khỏe dẫn đến mất khả năng lao động,... Vì vậy để hạn chế rủi ro này ngân hàng cần liên kết với các công ty bảo hiểm để đưa ra các sản phẩm phù hợp với từng loại TSBĐ. Vốn vay sẽ được bảo hiểm dưới hình thức khi khách hàng gặp tai nạn, rủi ro không trả được nợ thì công ty bảo hiểm sẽ trả thay một phần hay toàn bộ khoản nợ. Thời gian bảo hiểm sẽ kéo dài từ khi khách hàng mua bảo hiểm đến thời điểm kết thúc hợp đồng bảo hiểm. Biện pháp này không những đảm bảo an toàn cho nguồn vốn cho vay của ngân hàng mà khách hàng còn được hưởng dịch vụ bảo hiểm trong trường hợp xảy ra rủi ro.

Ngoài ra ngân hàng còn có thể gặp phải rủi ro về mặt đạo đức khi khách hàng và cán bộ tín dụng liên kết với nhau che giấu thông tin, đưa ra các thông tin không đúng

sự thật, đánh bóng khách hàng để chiếm đoạt nguồn vốn của ngân hàng. Để hạn chế rủi ro này ngân hàng phải luôn coi trọng công tác giáo dục phẩm chất của cán bộ tín dụng. Có chính sách tín dụng chi tiết rõ ràng, phân quyền phán quyết cụ thể, quy định rõ chức năng nhiệm vụ cho từng bộ phận liên quan tới công việc, thu nợ, xử lý nợ. Luôn coi trọng công tác kiểm tra, kiểm soát tại ngân hàng, trong nội bộ các chi nhánh nên tổ chức các đoàn kiểm tra chéo lẫn nhau. Nâng cao chất lượng hiệu quả quản trị rủi ro. Việc bổ nhiệm các chức danh liên quan tới công tác cho vay phải thực sự khách quan, đúng quy trình, lựa chọn người có năng lực và phẩm chất thực sự. Việc bố trí cán bộ tín dụng phải được chọn lọc và phù hợp với năng lực thực tế cũng như công việc được phân công.

Như vậy hoạt động cho vay mua BĐS chứa đựng những nguy cơ rủi ro rất lớn, bao gồm cả những rủi ro khó có thể kiểm soát như những rủi ro từ các quy định của pháp luật, cơ chế chính sách của nhà nước. Điều này đòi hỏi các ngân hàng cần có chính sách tín dụng chặt chẽ nhằm hạn chế tối đa rủi ro có thể gặp phải.

3.2.6 Phát triển hoạt động huy động vốn để cho vay mua BĐS

Cho vay mua bất động sản là hoạt động cho vay trong thời hạn dài, trị giá mỗi món vay tới hàng trăm triệu đồng, thậm chí lên đến vài tỷ đồng do đó đòi hỏi ngân hàng phải có nguồn vốn lớn. Do đó để có thể mở rộng quy mô hoạt động cho vay mua BĐS, đòi hỏi ngân hàng phải có nhiều biện pháp huy động mở rộng nguồn vốn đặc biệt là nguồn vốn dài hạn thì mới có khả năng mở rộng quy mô cho vay, đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng. Vì vậy huy động vốn là nhiệm vụ tiên quyết và là điều kiện quan trọng cho hoạt động của ngân hàng. Một trong các nguyên nhân hạn chế việc phát triển của hoạt động cho vay mua BĐS đó là khả năng về nguồn vốn của ngân hàng chưa đáp ứng đủ cộng thêm sự mất cân đối trong cơ cấu nguồn vốn chủ yếu là vốn ngắn hạn, còn nguồn vốn trung dài hạn thì hạn chế hơn. Hơn nữa, tại một số thời điểm các ngân hàng xảy ra tình trạng thiếu vốn như ở thời điểm cuối năm. Vì vậy để hoạt động cho vay mua BĐS có điều kiện tăng trưởng và phát triển ổn định thì OCB - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng cần phải có những tính toán hợp lý về nguồn vốn đáp ứng, có những biện pháp hữu hiệu để huy động vốn. Cụ thể ngân hàng cần thực hiện một số biện pháp sau:

- Tiếp tục tăng nguồn vốn tự có dựa trên việc quảng bá rộng rãi và triển khai hiệu quả các đợt phát hành cổ phiếu và trái phiếu ra công chúng của NH.

- Ngân hàng phải đa dạng hóa các hình thức huy động vốn, các dịch vụ ngân hàng hiện đại và tiện ích. Tăng cường hơn nữa khả năng huy động vốn từ các sản phẩm tiền gửi, tiền gửi tiết kiệm với nhiều kỳ hạn khác nhau và nâng cao tiện ích cho sản phẩm, các sản phẩm như tiết kiệm có kỳ hạn, tiết kiệm thông thường, tiết kiệm Online,... Với nhiều kỳ hạn gửi tiền khác nhau sẽ tạo sự thuận tiện cho khách hàng nhất là những khách hàng chưa dự tính chính xác được thời điểm phải sử dụng tiền trong tương lai gần. Bên cạnh đó, ngân hàng phải gia tăng hơn nữa tiện ích của việc sử dụng thẻ.

- Ngân hàng cần đưa ra mức lãi suất tiền gửi hấp dẫn mang tính cạnh tranh và được điều chỉnh linh hoạt theo mức lãi suất thị trường. Việc tăng lãi suất sẽ tạo sự hấp dẫn cho khách hàng trong bối cảnh chỉ số tăng giá trên thị trường tăng nhanh, nó đáp ứng được một trong các mục đích quan trọng của khách hàng khi gửi tiền vào ngân hàng là khả năng sinh lời. Bên cạnh đó cần có những sự thay đổi linh hoạt đối với từng đối tượng khách hàng.

- Hơn nữa để có thể huy động nhiều hơn nguồn vốn dài hạn thì ngân hàng có thể liên kết với các công ty bảo hiểm để đưa ra các sản phẩm với nhiều tính năng và hạn chế rủi ro tín dụng như sản phẩm tiết kiệm giáo dục, bảo hiểm tín dụng cho các sản phẩm, ngân hàng có thể tận dụng được nguồn vốn dài hạn lớn của bảo hiểm với một mức lãi suất thấp.

Trên đây là một số giải pháp nhằm mở rộng hoạt động cho vay mua bất động sản của OCB - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng. Tuy nhiên, để mở rộng cho vay mua BĐS một cách hiệu quả và an toàn thì các biện pháp trên phải được tiến hành một cách đồng loạt chứ không phải từng biện pháp một. Ngoài ra để hoạt động cho vay mua BĐS mở rộng tại các NTHM nói chung và NH OCB nói riêng thì rất cần sự định hướng cũng như các chính sách hoàn thiện thêm của nhà nước.

3.3 Một số kiến nghị nhằm phát triển hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - PGD Nam Đà Nẵng:

3.3.1 Một số kiến nghị đối với OCB

Mở rộng quy mô sản phẩm và đối tượng cho vay

Ngân hàng cần xem xét và đề ra các phương án về các loại sản phẩm sao cho phù hợp với đặc điểm kinh doanh hiện tại. Theo dõi tình hình thị trường và xu hướng của thị trường để đưa ra các loại sản phẩm phù hợp cho khách hàng. Điều này sẽ tạo nhiều

cơ sở cho khách hàng tiềm năng nhắm đến ngân hàng. Ngoài ra, ngân hàng cần phải nâng cao cơ sở hạ tầng, thiết bị, công nghệ - kỹ thuật để tạo sự hấp dẫn cho khách hàng và thu hút được nhiều khách hàng. Đây là điều kiện để ngân hàng ngày càng phát triển.

Cải tiến quy trình cho vay mua bất động sản để tăng hiệu quả

Định giá sơ sài tài sản đảm bảo của khách hàng bắt nguồn từ việc quy trình cho vay và công tác thẩm định không được kỹ càng và chắc chắn. Thời gian xử lý hồ sơ cũng vậy, phải trải qua nhiều lần trình duyệt rất mất thời gian từ khách hàng. Để khắc phục tình trạng này ngân hàng cần phải nâng cao quy trình cho vay tín dụng. Việc này sẽ khiến khâu định giá tài sản đảm bảo được rõ ràng và thời gian xử lý hồ sơ, các khâu trình duyệt cũng sẽ nhanh hơn. Nâng cao được phần quy trình này sẽ nâng cao được chất lượng sản phẩm hơn. Đồng thời tạo sự tin tưởng và thỏa mãn về sản phẩm của ngân hàng. Ngoài ra, việc nâng cao quy trình khiến khách hàng tiềm năng từ phía bên ngoài chú ý và có khả năng tiếp cận sản phẩm của ngân hàng.

Nâng cao khả năng quản lý nguồn nợ của khách hàng

Quản lý nguồn dư nợ trong mức ổn định và an toàn cho ngân hàng là điều hết sức cấp bách và cần thiết. Ngân hàng cần phải đề ra những biện pháp quản trị và cách giám sát khách hàng. Để thực hiện điều này, ngân hàng cần phải đào tạo kỹ hơn cán bộ tín dụng trong khâu giám sát và quản lý khách hàng cho vay. Và từ đây, cán bộ tín dụng mới nâng cao được khả năng giám sát, theo dõi chắc chắn nguồn vay từ khách hàng và để mắt đến cách sử dụng vốn của khách hàng có đúng và hợp pháp với những gì đã kê khai lúc đầu không. Từ đó, cán bộ tín dụng có những biện pháp phù hợp đối với khách hàng. Nâng cao khả năng quản lý này sẽ khắc phục và hạn chế tối đa các loại nợ xấu và nợ quá hạn phát sinh từ khách hàng.

3.3.2 Một số kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước

Nhà nước cần giải quyết càng sớm càng tốt việc kéo quá dài tình trạng nhiều giấy chứng nhận (sổ) cho một BĐS (sổ đỏ - giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, sổ hồng – giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà và quy ền sử dụng đất...). Hiện nay việc cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và nhà ở các đô thị trong cả nước được thực hiện với tốc độ rất chậm. Điều này dẫn đến các giao dịch mua bán, chuyển nhượng... BĐS đã và đang không đảm bảo cơ sở pháp lý. Vì vậy Nhà nước cần triển khai một số giải pháp nhằm đẩy nhanh tốc độ cấp sổ đỏ. Việc đem lại quyền sở hữu cho người dân cần

được quan tâm nhiều hơn và sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho ngân hàng trong việc thúc đẩy mạnh hoạt động cho vay mua bất động sản.

Hiện nay ở Việt Nam mới chỉ có Trung tâm thông tin tín dụng (CIC) của NHNN là thực hiện việc cung cấp thông tin tín dụng, đáp ứng yêu cầu trong việc đánh giá khả năng trả nợ của ngân hàng. Tuy nhiên thông tin của trung tâm này chỉ dừng lại ở mức tham khảo cho các NHTM. Với xu hướng phát triển mạnh mẽ của hoạt động cho vay mua BĐS, cho vay tiêu dùng trong thời gian tới thì nhu cầu thông tin về khách hàng là rất lớn. Vì vậy CIC cần tăng cường nâng cao chất lượng tín dụng hơn nữa, cập nhật các thông tin về khách hàng đặc biệt là các khách hàng cá nhân về tiền sử bản thân, tình trạng dư nợ, nợ xấu, các nguồn thu nhập.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Từ thực trạng cho vay mua bất động sản đã nêu ở chương 2 và chương 3 đưa ra những giải pháp riêng cho OCB - PGD Nam Đà Nẵng và giải pháp chung đối với Ngân hàng Nhà nước nhằm thúc đẩy và phát triển hoạt động cho vay mua bất động sản tại OCB - PGD Nam Đà Nẵng trong thời gian tới. Từ đó thúc đẩy thị trường bất động sản phát triển, góp phần làm cho nền kinh tế xã hội phát triển.

KẾT LUẬN CHUNG

Phát triển hoạt động cho vay mua bất động sản đối với khách hàng cá nhân là vấn đề quan tâm của hầu hết tất cả các ngân hàng thương mại nói chung và Ngân Hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - Phòng giao dịch Nam Đà Nẵng nói riêng. Hiện nay, hoạt động này đang được các NHTM chú trọng phát triển nhằm mang lại nguồn lợi nhuận không nhỏ, giúp NHTM phát triển các sản phẩm dịch vụ, đa dạng hóa danh mục đầu tư, không ngừng nâng cao lợi nhuận. Chất lượng của các khoản vay ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả hoạt động kinh doanh cũng như uy tín của ngân hàng, đồng thời tác động đến nền tài chính kinh tế. Do đó chất lượng tín dụng là mối quan tâm hàng đầu, là mục tiêu cần đạt được của mỗi ngân hàng. Vì thế mà những năm qua Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - Phòng giao dịch Nam Đà Nẵng đã không ngừng nỗ lực đổi mới hoàn thiện trong công tác quản lý phát triển hoạt động tín dụng, và đạt được những kết quả đáng khích lệ.

Thời gian qua Ngân Hàng TMCP Phương Đông còn khá dè dặt trong khoản vay này vì vậy thời gian sắp tới thiết nghĩ ngân hàng phải nhanh chóng nắm bắt cơ hội, đưa ra những chiến lược phù hợp và hướng đi đúng đắn để Ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Trung Việt - Phòng giao dịch Nam Đà ngày càng phát triển mạnh mẽ. Ngân hàng TMCP Phương Đông cần mở thêm nhiều phòng giao dịch để đưa các sản phẩm của Ngân hàng đến gần với mọi người. Phần đầu những năm tới dư nợ của Ngân Hàng TMCP Phương Đông trở thành ngân hàng có quy mô tổng tài sản lớn nhất với hiệu quả hoạt động hàng đầu ngành Ngân hàng Việt Nam.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Quốc hội nước CHXHCNVN, (2010), Luật tổ chức tín dụng 2017
2. Quyết định số 248.01/2023/QĐ-TGD ngày 03/04/2023 v/v Ban hành Sản Phẩm Cho Vay Mua Nhà Đất tại OCB
3. Tiến sĩ Nguyễn Minh Kiều (2009), Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại, Nhà xuất bản Lao động xã hội
4. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của OCB - PGD Nam Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023
5. Báo chính phủ: <http://baochinhphu.vn>
6. Website: <http://www.ocb.com.vn>