

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



KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

**PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA Ô TÔ ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG
CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHƯƠNG ĐÔNG
PHÒNG GIAO DỊCH HẢI CHÂU GIAI ĐOẠN 2021 – 2023**

Giảng viên hướng dẫn	: ThS. Phan Nguyên Thuỳ Trâm
Sinh viên thực hiện	: Nguyễn Ngọc Trân
Mã số sinh viên	: 2054020063
Khóa học	: 2020 - 2024
Lớp	: 20NH

Đà Nẵng, tháng 06 năm 2024

GIAO NHIỆM VỤ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Năm học: 2023 - 2024

1. Thông tin tác giả thực hiện

Họ tên sinh viên : Nguyễn Ngọc Trân

Ngành học : Tài Chính - Ngân Hàng

Trình độ đào tạo : Đại Học

Khóa học : 2020 - 2024

2. Tên đề tài khóa luận tốt nghiệp

“Phát triển hoạt động cho vay mua ô tô đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Phương Đông PGD hải châu giai đoạn 2021 – 2023”.

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

Số liệu về tình hình huy động vốn, tình hình hoạt động cho vay, kết quả hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - PGD Hải Châu trong giai đoạn 2021 - 2023.

Số liệu về tình hình chung về hoạt động cho vay mua ô tô tại Ngân hàng TMCP Phương Đông - PGD Hải Châu trong giai đoạn 2021 - 2023.

4. Các bảng biểu và sơ đồ:

Bảng biểu và sơ đồ xem tại danh mục các bảng biểu và sơ đồ của khóa luận

5. Cán bộ hướng dẫn

ThS. Phan Nguyên Thùy Trâm, Khoa Kinh Tế, Ngành Tài Chính - Ngân Hàng, Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng.

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

7. Ngày sinh viên phải hoàn thành khóa luận: 26/05/2024

Giảng viên hướng dẫn

LỜI CẢM ƠN

Lời đầu tiên, cho em xin phép được cảm ơn tới Ban Giám Hiệu nhà trường, Khoa Kinh Tế cùng toàn thể giảng viên Trường Đại Học Kiến Trúc Đà Nẵng đã tận tâm giảng dạy, truyền đạt cho em nhiều kiến thức và kinh nghiệm, đây là một hành trang quý báu giúp em hình dung được công việc sau này của mình và định hướng cho mình một con đường đúng đắn trong tương lai.

Đặc biệt, em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc tới Giảng viên hướng dẫn của mình - cô ThS. Phan Nguyên Thuỳ Trâm đã tận tình chỉ dạy và giúp đỡ, luôn theo sát, bỏ thời gian và tâm huyết của mình để hướng dẫn em, giúp em nhận ra được những sai sót của mình trong bài báo cáo để có được bài báo cáo thực tập tốt nhất.

Em xin gửi lời cảm ơn đến Ban Giám Đốc cùng các anh chị phòng ban tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phương Đông PGD Hải Châu đã tạo điều kiện và nhiệt tình giúp đỡ em trong suốt quá trình thực tập vừa qua. Em cũng xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến chị Thái Thị Bình - Trưởng bộ phận quan hệ khách hàng, đã tận tình hướng dẫn, truyền đạt kinh nghiệm cũng như những lời khuyên bổ ích để giúp em hoàn thiện bản thân hơn trong quá trình thực tập tại OCB – PGD Hải Châu.

Cuối cùng, em xin chúc các thầy cô Trường Đại học Kiến Trúc Đà Nẵng, cùng Ban Giám đốc và các anh chị trong Ngân hàng Thương mại cổ phần Phương Đông – PGD Hải Châu những lời chúc tốt đẹp nhất, luôn hoàn thành xuất sắc công việc của mình và gặt hái được nhiều thành công trên mọi lĩnh vực.

Em xin chân thành cảm ơn!

[illegible]

Chữ ký GVHD

MỤC LỤC

DANH SÁCH BẢNG BIỂU	i
DANH SÁCH HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ.....	ii
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	iii
LỜI MỞ ĐẦU	iv
CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA Ô TÔ ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	1
1.1 Hoạt động cho vay của Ngân hàng thương mại.....	1
1.1.1 Khái niệm về hoạt động cho vay	1
1.1.2 Đặc điểm của hoạt động cho vay	1
1.1.3 Vai trò của hoạt động cho vay	2
<i>1.1.3.1 Vai trò đối với Ngân hàng</i>	<i>2</i>
<i>1.1.3.2 Vai trò đối với khách hàng.....</i>	<i>2</i>
<i>1.1.3.3 Vai trò đối với nền kinh tế.....</i>	<i>2</i>
1.1.4 Nguyên tắc cơ bản của hoạt động cho vay	4
<i>1.1.4.1 Nguyên tắc cho vay có mục đích</i>	<i>4</i>
<i>1.1.4.2 Nguyên tắc hoàn trả</i>	<i>4</i>
<i>1.1.4.3 Nguyên tắc đảm bảo</i>	<i>4</i>
1.1.5 Phân loại cho vay	4
<i>1.1.5.1 Căn cứ vào thời hạn cho vay.....</i>	<i>4</i>
<i>1.1.5.2 Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn.....</i>	<i>4</i>
<i>1.1.5.3 Căn cứ vào khách hàng vay.....</i>	<i>5</i>
<i>1.1.5.4 Căn cứ vào phương thức cho vay.....</i>	<i>5</i>
<i>1.1.5.5 Căn cứ vào hình thức đảm bảo nợ vay.....</i>	<i>5</i>
1.2 Hoạt động cho vay mua ô tô đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại	6
1.2.1 Khái niệm cho vay mua ô tô	6
1.2.2 Đặc điểm của cho vay mua ô tô	6
<i>1.2.2.1 Đặc điểm phạm vi cho vay.....</i>	<i>6</i>
<i>1.2.2.2 Đặc điểm về phương thức trả nợ.....</i>	<i>7</i>
<i>1.2.2.3 Đặc điểm về rủi ro hoạt động cho vay mua ô tô</i>	<i>7</i>
1.2.3 Vai trò của cho vay mua ô tô.....	7

1.2.3.1	Đối với Ngân hàng	7
1.2.3.2	Đối với khách hàng.....	8
1.2.3.3	Đối với nền kinh tế.....	8
1.2.4	Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động cho vay mua ô tô tại NHTM	9
1.2.3.1	Chỉ tiêu phản ánh doanh số cho vay mua ô tô	9
1.2.3.2	Chỉ tiêu phản ánh dư nợ cho vay mua ô tô.....	9
1.2.3.3	Chỉ tiêu phản ánh doanh số thu nợ cho vay mua ô tô	10
1.2.3.4	Chỉ tiêu phản ánh nợ quá hạn và nợ xấu cho vay mua ô tô	10
1.2.5	Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay mua ô tô.....	12
1.2.4.1	Những nhân tố thuộc về ngân hàng.....	12
1.2.4.2	Những nhân tố thuộc về khách hàng	13
1.2.4.3	Những nhân tố ngoài ngân hàng	13
TÓM TẮT CHƯƠNG 1		14
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA Ô TÔ CỦA NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG – PGD HẢI CHÂU		15
2.1	Tổng quan về Ngân hàng TMCP Phương Đông	15
2.1.1	Thông tin chung về Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu	15
2.1.2	Tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi của Ngân hàng TMCP Phương Đông	16
2.1.3	Lịch sử hình thành và phát triển.....	16
2.2	Tổng quan về Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu	18
2.2.1	Lịch sử hình thành của OCB – PGD Hải Châu	18
2.2.2	Cơ cấu tổ chức OCB – PGD Hải Châu	18
2.2.3	Các sản phẩm và dịch vụ của OCB – PGD Hải Châu.....	19
2.2.4	Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023	20
2.2.4.1	Hoạt động huy động vốn.....	20
2.2.4.2	Hoạt động cho vay	24
2.2.4.3	Kết quả hoạt động kinh doanh	26
2.3	Thực trạng hoạt động cho vay mua ô tô đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu.....	30
2.3.1	Giới thiệu về hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCN tại OCB – PGD Hải Châu	30

2.3.2 Quy định về hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCN tại OCB – PGD Hải Châu	30
2.3.2.1 <i>Đối tượng cho vay</i>	30
2.3.2.2 <i>Mục đích sử dụng vốn vay</i>	30
2.3.2.3 <i>Điều kiện vay vốn</i>	31
2.3.3 Quy trình về hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCN tại OCB – PGD Hải Châu	35
2.3.3.1 <i>Sơ đồ quy trình cho vay mua ô tô</i>	35
2.3.3.2 <i>Các bước cho vay mua ô tô</i>	37
2.4 Tình hình hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023	39
2.4.1 Tình hình chung hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCN tại OCB – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023	39
2.4.2 Tình hình hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCN theo mục đích tại OCB – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023	44
2.4.3 Tình hình hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCN theo TSDB tại OCB – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023	48
2.5 Đánh giá hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023	51
TÓM TẮT CHƯƠNG 2	54
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA Ô TÔ ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG – PGD HẢI CHÂU	55
3.1 Định hướng hoạt động cho vay mua ô tô đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu trong thời gian tới	55
3.1.1 Định hướng chung của OCB – PGD Hải Châu về hoạt động cho vay trong thời gian tới	55
3.1.2 Định hướng riêng của OCB – PGD Hải Châu về hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCN trong thời gian tới	55
3.2 Giải pháp mở rộng hoạt động cho vay mua ô tô đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu trong thời gian tới.	56
3.2.1. Hợp tác với cá đại lý bán xe ô tô và công ty bảo hiểm	56

3.2.2. Đẩy mạnh công tác truyền thông, quảng bá của Ngân hàng.....	57
3.2.3. Thực hiện đúng và bám sát quy trình cho vay	57
3.2.4. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực	59
3.3 Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước.....	60
KẾT LUẬN	62
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	63

DANH SÁCH BẢNG BIỂU

Bảng	Nội dung
2.1	Tình hình huy động vốn của OCB – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023
2.2	Tình hình hoạt động cho vay của OCB – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023
2.3	Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của OCB – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023
2.4	Thời hạn cho vay đối với từng loại xe
2.5	Quy trình cho vay mua ô tô
2.6	Tình hình hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCB tại OCB – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023
2.7	Tình hình hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCB theo mục đích tại OCB – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023
2.8	Tình hình hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCB theo TSĐB tại OCB – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023

DANH SÁCH HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ

Biểu đồ	Nội dung
2.1	Tình hình huy động vốn của OCB – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023
2.2	Tình hình hoạt động cho vay của OCB – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023
2.3	Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của OCB – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023
2.4	Tình hình doanh số cho vay mua ô tô đối với KHCVN tại OCB – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023
2.5	Tình hình nợ xấu cho vay mua ô tô đối với KHCVN tại OCB – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

STT	Viết tắt	Diễn giải
1	NHTM	Ngân hàng thương mại
2	TMCP	Thương mại Cổ phần
3	PGD	Phòng giao dịch
4	NHNN	Ngân hàng nhà nước
5	DSCV	Doanh số cho vay
6	DNCV	Dư nợ cho vay
7	DSTN	Doanh số thu nợ
8	TGKKH	Tiền gửi không kỳ hạn
9	TGCKH	Tiền gửi có kỳ hạn
10	TSĐB	Tài sản đảm bảo
11	CVMOT	Cho vay mua ô tô
12	TS	Tài sản

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do lựa chọn đề tài

Với nhịp tăng trưởng hiện tại của nền kinh tế thế giới, Việt Nam cũng dần có những bước chuyển mình đáng kể trong mọi mặt của đời sống xã hội. Mở cửa hội nhập kinh tế cũng chính là điều kiện thúc đẩy sự phát triển của nhiều ngành kinh tế, trong đó có lĩnh vực ngân hàng, cụ thể là hoạt động cho vay. Bên cạnh đó, quy mô dân số nước ta hiện nay trên 90 triệu dân, thu nhập của người dân ngày càng được nâng cao, thêm vào đó là chính sách mở cửa của nền kinh tế nước nhà đã thu hút không ít những nhà kinh doanh trong và ngoài nước đầu tư vào lĩnh vực phương tiện giao thông làm cho thị trường này trở nên sôi động hơn bao giờ hết, nhất là thị trường ô tô. Nhiều dòng sản phẩm mới ra đời, với sự đa dạng về mẫu mã và linh hoạt về mức giá đã trở thành tâm điểm lựa chọn của nhiều người. Điều này dẫn đến việc vay vốn để mua ô tô ở các NHTM ngày càng tăng. Vậy nên, các NHTM ra sức phát triển các gói vay mua xe ô tô để đáp ứng kịp thời nhu cầu từ các khách hàng cá nhân.

Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu là một trong những ngân hàng quen thuộc đối với người dân trên địa bàn – những người có nhu cầu về mặt tài chính và những vấn đề liên quan. Nhằm đáp ứng nhu cầu khách hàng và nâng cao vị thế của mình so với đối thủ cạnh tranh, OCB Hải Châu cũng tiến hành đưa ra nhiều gói vay phù hợp với từng đối tượng khách hàng, trong đó có gói vay mua ô tô dành cho khách hàng cá nhân.

Sau một thời gian thực tập, tìm tòi và học hỏi tại Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu, nhận thấy thị trường mua bán ô tô cũng như cho vay mua ô tô ở địa bàn Hải Châu có tiềm năng khá lớn và đồng thời nhằm muốn giới thiệu cụ thể hơn về hoạt động cho vay mua ô tô cũng như đưa ra các giải pháp phù hợp để mở rộng và phát triển, tôi quyết định chọn đề tài: *“Phát triển hoạt động cho vay mua ô tô đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Phương Đông – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023”*.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Hệ thống hóa một số vấn đề cơ bản liên quan đến hoạt động cho vay mua ô tô của Ngân hàng thương mại.

Phân tích và đánh giá thực trạng cho vay mua ô tô tại Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023.

Đề xuất một số giải pháp phát triển hoạt động cho vay mua ô tô tại Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Hoạt động cho vay mua ô tô tại Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu.

Phạm vi nghiên cứu: Các hoạt động có liên quan đến cho vay mua ô tô tại Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023.

4. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp thu thập số liệu.

Phương pháp phân tích và tổng hợp.

5. Kết cấu khóa luận

Ngoài phần mở đầu, kết luận và tài liệu tham khảo, khóa luận gồm có 3 chương:
Chương 1: Tổng quan về hoạt động cho vay mua ô tô đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng hoạt động cho vay mua ô tô của Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu.

Chương 3: Một số giải pháp phát triển hoạt động cho vay mua ô tô đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu.

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA Ô TÔ ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 Hoạt động cho vay của Ngân hàng thương mại

1.1.1 Khái niệm về hoạt động cho vay

Tín dụng là quan hệ vay mượn gồm cả đi vay và cho vay. Như vậy, cho vay cũng là một trong các hình thức tín dụng ngân hàng. Theo mục 2, điều 3, quyết định số 1627/2011/QĐ NHNN về việc ban hành quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng thì: “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 trong thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc hoàn trả cả gốc và lãi”.

1.1.2 Đặc điểm của hoạt động cho vay

Về đối tượng cho vay, khách hàng vay là khách hàng cá nhân, hộ gia đình, doanh nghiệp, tổ hợp tác, công ty hợp danh, các tổ chức chính trị, xã hội khác trong nền kinh tế. Khách hàng muốn vay vốn phải có đủ năng lực pháp lý và đáp ứng đủ điều kiện cho vay trong quy định Ngân hàng đề ra. Thông thường nhu cầu vay vốn xuất phát từ nhu cầu tiêu dùng hoặc nhu cầu kinh doanh của mỗi một khách hàng.

Về quy mô cho vay, quy mô của các khoản vay tùy thuộc vào nhu cầu của từng khách hàng, tài sản đảm bảo và khả năng trả nợ của từng khách hàng. Ngoài ra, quy mô cho vay còn phụ thuộc vào vốn điều lệ và khả năng huy động vốn của Ngân hàng. Khách hàng doanh nghiệp thường có nhu cầu vay vốn lớn hơn khách hàng cá nhân, tài sản đảm bảo lớn thì nhu cầu vay vốn của khách hàng được đáp ứng tốt hơn. Khi vốn điều lệ và nguồn huy động vốn của ngân hàng lớn thì ngân hàng sẽ mở rộng cho vay, quy mô các khoản cho vay tăng lên.

Về rủi ro cho vay, cho vay là hoạt động có khả năng mang lại rủi ro lớn nhất cho Ngân hàng. Rủi ro này xảy ra từ cả hai phía nhưng thông thường xảy ra chủ yếu khi khách hàng không có khả năng hoàn trả gốc và (hoặc) lãi khi đến hạn. Tùy thuộc vào quy mô, đặc điểm của từng khoản vay, khách hàng vay mà khả năng mang lại rủi ro cho Ngân hàng khác nhau. Các món vay tiêu dùng được đánh giá là chứa đựng rủi ro cao nhất.

Về lãi suất và khả năng sinh lời:

- Lãi suất là tỷ lệ phần trăm khách hàng phải trả cho Ngân hàng tính trên số tiền Ngân hàng đã cho khách hàng vay trong một thời gian cụ thể. Lãi suất của mỗi

khoản vay là khác nhau, tùy theo quy định và thời hạn vay. Ngoài ra lãi suất cho vay còn phụ thuộc vào quy định của NHNN.

- Khả năng sinh lời của các khoản vay lớn, tùy thuộc vào từng món vay của lãi suất thỏa thuận giữa khách hàng với Ngân hàng. Các khoản vay có khả năng xảy ra rủi ro lớn thì khả năng sinh lời càng cao và ngược lại. Tuy nhiên, so với tất cả cả hoạt động khác thì cho vay được xem như là hoạt động có khả năng sinh lời lớn nhất.

1.1.3 Vai trò của hoạt động cho vay

1.1.3.1 Vai trò đối với Ngân hàng

Hoạt động cho vay chứa nhiều rủi ro tiềm ẩn, nhưng nó lại là hoạt động chính chiếm tỷ trọng lớn trong việc sử dụng vốn của Ngân hàng và đem lại nhiều lợi nhuận cho Ngân hàng có thể mở rộng được các loại hình dịch vụ khác như thanh toán, thu hút tiền gửi, kinh doanh ngoại tệ, tư vấn,... và tạo ra khoản sinh lời cần thiết để hoạt động của Ngân hàng có thể tăng trưởng. Mặc dù các rủi ro luôn tiềm ẩn trong mỗi một món vay của một khách hàng nhưng khi Ngân hàng cho vay sẽ thu được lãi suất phù hợp tương ứng với các khoản vay đó và đây cũng chính là thu nhập của Ngân hàng cho vay.

1.1.3.2 Vai trò đối với khách hàng

Hoạt động cho vay của Ngân hàng có các kỳ hạn khác nhau là ngắn hạn, trung hạn và dài hạn bên cạnh đó lãi suất linh hoạt cố định hay thả nổi.... Vì thế khách hàng tùy ý lựa chọn kỳ hạn vay và thỏa thuận hình thức lãi suất vay phù hợp với mục tiêu kinh doanh của mình.

Mặt khác việc vay vốn Ngân hàng giúp khách hàng tập trung được vốn kinh doanh đồng bộ, giảm chi phí huy động và chủ động trong việc hoàn trả gốc và lãi theo hợp đồng. Bên cạnh đó việc thỏa thuận giữa Ngân hàng và khách hàng khi hết hợp đồng cho vay tạo điều kiện cho khách hàng kinh doanh tiếp... như trợ giúp vốn, gia hạn hợp đồng.

1.1.3.3 Vai trò đối với nền kinh tế

Hoạt động cho vay có vai trò không nhỏ trong việc điều tiết kinh tế, vừa đáp ứng nhu cầu vốn để duy trì quá trình sản xuất liên tục, đồng thời còn góp phần đầu tư phát triển kinh tế. Thừa thiếu vốn tạm thời thường xuyên xảy ra ở các doanh nghiệp, vì thế việc phân phối vốn vay đã góp phần điều hòa vốn trong toàn bộ nền kinh tế, tạo điều kiện cho quá trình sản xuất được liên tục.

Ngoài ra, hoạt động cho vay còn là cầu nối giữa tiết kiệm và đầu tư, là động lực kích thích tiết kiệm đồng thời là phương tiện đáp ứng nhu cầu vốn cho đầu tư phát triển. thông qua hoạt động cho vay này sẽ giúp các doanh nghiệp sử dụng nguồn lao động và nguyên liệu hợp lý thúc đẩy quá trình tăng trưởng kinh tế, giải quyết các vấn đề xã hội.

- Thúc đẩy nền kinh tế phát triển: hoạt động của các Ngân hàng là tập trung vốn tiền tệ tạm thời nhàn nổi nằm phân tán trong các doanh nghiệp, các cơ quan Nhà nước và cá nhân để cho vay các đơn vị kinh tế, những người có nhu cầu về vốn và từ đó thúc đẩy nền kinh tế phát triển.
- Tài trợ cho các ngành kinh tế kém phát triển và ngành mũi nhọn: trong điều kiện nước ta, Nhà nước tập trung tín dụng để tài trợ cho các ngành kinh tế mũi nhọn, mà phát triển các ngành này sẽ tạo cơ sở lôi cuốn các ngành kinh tế khác phát triển như sản xuất hàng xuất khẩu, khai thác dầu khí...
- Góp phần tác động đến việc tăng cường chế độ hạch toán kinh tế: đặc trưng cơ bản của hoạt động cho vay là sự vận động trên cơ sở hoàn trả cả có lợi tức. Nhờ vậy mà kích thích sử dụng nguồn vốn một cách có hiệu quả. Khi sử dụng vốn vay Ngân hàng, doanh nghiệp có nghĩa vụ hoàn trả nợ gốc và lãi đúng hạn, điều đó buộc doanh nghiệp phải quan tâm đến việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, giảm chi phí sản xuất, tăng vòng quay của vốn tạo điều kiện nâng cao doanh lợi cho doanh nghiệp.
- Tạo điều kiện phát triển các quan hệ kinh tế với các doanh nghiệp nước ngoài: trong điều kiện ngày nay, phát triển kinh tế của một quốc gia gắn liền với kinh tế thế giới, cho vay trong Ngân hàng đã trở thành một trong những phương tiện nối liền kinh tế các nước với nhau. Đối với các nước đang phát triển nói chung và nước ta nói riêng, hoạt động cho vay đóng vai trò quan trọng trong việc mở rộng sản xuất hàng hóa, đồng thời nhờ nguồn cho vay bên ngoài để công nghiệp hóa và hiện đại hóa nền kinh tế.

1.1.4 Nguyên tắc cơ bản của hoạt động cho vay

1.1.4.1 Nguyên tắc cho vay có mục đích

Vốn vay phải được sử dụng đúng mục đích đã thoả thuận trong hợp đồng, một khoản tín dụng khi được cung ứng ra bên ngoài phải là một khoản tín dụng hợp pháp với mục đích rõ ràng, và có các bằng chứng chứng minh, cụ thể, bởi vì đây không chỉ là vấn đề pháp luật mà nó còn là vấn đề rủi ro cho ngân hàng. Đảm bảo nguyên tắc này giúp ngân hàng có được căn cứ để thẩm định yêu cầu vay vốn, xem xét tính khả thi và khả năng hoàn trả nợ vay của khách hàng.

1.1.4.2 Nguyên tắc hoàn trả

Vốn vay phải được hoàn trả cả vốn gốc và lãi theo đúng thời hạn đã cam kết trong hợp đồng tín dụng, nguyên tắc này nhằm đảm bảo cho các ngân hàng tồn tại và phát triển, bởi nguồn vốn cho vay của ngân hàng chủ yếu là nguồn huy động nên phải trả lãi và đúng hạn để giữ uy tín. Còn đối với các chủ thể vay vốn thì họ phải tính toán cân nhắc và có trách nhiệm đối với khoản vay.

1.1.4.3 Nguyên tắc đảm bảo

Việc đảm bảo tiền vay phải được thực hiện theo đúng quy định của Chính phủ. Thường thì ngân hàng căn cứ mức độ tín nhiệm của khách hàng vay và tính chất của khoản vay để yêu cầu khách hàng vay vốn có hay không có tài sản đảm bảo, đây là nguồn trả nợ cuối cùng của khách hàng trong trường hợp ngân hàng không thu được nợ, có như vậy ngân hàng mới chủ động trong việc thu hồi nợ.

1.1.5 Phân loại cho vay

1.1.5.1 Căn cứ vào thời hạn cho vay

- Cho vay ngắn hạn: Thời hạn dưới 12 tháng, dùng để bù đắp thiếu hụt vốn lưu động của doanh nghiệp và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân.
- Cho vay trung hạn: Thời hạn 1 – 5 năm, thường được sử dụng mua sắm tài sản cố định, mở rộng kinh doanh...
- Cho vay dài hạn: Thời hạn trên 5 năm, nhằm đáp ứng nhu cầu dài hạn như xây nhà ở, mua sắm thiết bị, phương tiện có giá trị lớn...

1.1.5.2 Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn

- Cho vay sản xuất kinh doanh: Là khoản cho vay mà vốn vay được khách hàng sử dụng để bổ sung vốn cho nhu cầu mua sắm, xây dựng tài sản cố định phục vụ cho sản xuất kinh doanh, bổ sung vốn lưu động cho các doanh nghiệp...

- Cho vay sinh hoạt tiêu dùng: Là khoản cho vay mà vốn vay được khách hàng sử dụng để phục vụ nhu cầu mua sắm tư liệu tiêu dùng, xây dựng hoặc sửa chữa nhà ở...

1.1.5.3 Căn cứ vào khách hàng vay

- Cho vay khách hàng doanh nghiệp: Là khoản cho vay áp dụng cho khách hàng là các tổ chức kinh tế.
- Cho vay khách hàng cá nhân: Là khoản cho vay áp dụng cho khách hàng là các cá nhân.

1.1.5.4 Căn cứ vào phương thức cho vay

- Cho vay từng lần: Là phương thức cho vay mà mỗi lần vay vốn khách hàng và ngân hàng phải thực hiện tất cả thủ tục vay vốn cần thiết và ký kết hợp một đồng tín dụng.
- Cho vay theo hạn mức: Là phương thức cho vay mà ngân hàng và khách hàng xác định và thoả thuận một hạn mức tín dụng trong một khoảng thời gian nhất định.
- Cho vay theo dự án đầu tư: Là phương thức cho vay để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và các dự án đầu tư phục vụ đời sống.
- Cho vay hợp vốn: Là phương thức cho vay mà trong đó nhiều ngân hàng cùng cho vay đối với một nhu cầu vốn của một khách hàng. Trong cho vay hợp vốn phải có một ngân hàng làm đầu mối dàn xếp, phối hợp với các ngân hàng khác để cùng thực hiện.

1.1.5.5 Căn cứ vào hình thức đảm bảo nợ vay

- Cho vay không có đảm bảo bằng tài sản (tín chấp): Là hình thức cho vay khách hàng không cần phải có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc sự bảo lãnh của người thứ ba, việc cho vay chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng hoặc sự bảo lãnh bằng uy tín của bên thứ ba.
- Cho vay có đảm bảo bằng tài sản: Là hình thức cho vay mà trong đó bên vay phải sử dụng tài sản thuộc quyền sở hữu, quyền sử dụng, quyền quản lý của mình để đảm bảo nợ vay thông qua thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh bằng tài sản.

1.2 Hoạt động cho vay mua ô tô đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại

1.2.1 Khái niệm cho vay mua ô tô

Cho vay mua ô tô là khoản vay trong hình thức cho vay tiêu dùng nhằm tài trợ chi tiêu cho khách hàng, được hiểu là một hình thức Ngân hàng cho khách hàng vay vốn để mua ô tô mặc dù khách hàng đó có thể chưa đủ khả năng mua tại thời điểm đó, đồng thời hoạt động này giúp cho các hãng sản xuất xe có thể duy trì hiệu suất sản xuất và khả năng tiêu thụ ô tô ra thị trường. Điều này không chỉ thỏa mãn nhu cầu chi tiêu cho khách hàng mà còn thỏa mãn cả những nhà sản xuất, kích thích nền cho vay mua ô tô trở thành mục tiêu của nhiều tổ chức tín dụng.

1.2.2 Đặc điểm của cho vay mua ô tô

Cho vay mua ô tô đối với khách hàng cá nhân là hình thức cho vay tiêu dùng nên nó mang đầy đủ các đặc điểm cho vay tiêu dùng. Ngoài các đặc điểm chung, hoạt động cho vay mua ô tô còn có các đặc điểm riêng sau:

1.2.2.1 Đặc điểm phạm vi cho vay

Trong cho vay mua ô tô thì đối tượng chính là các cá nhân. Hầu hết các cá nhân khi tiến hành vay vốn để đáp ứng cho mục đích tiêu dùng và sản xuất kinh doanh đều có thu nhập cao và ổn định. Hơn thế, họ có nhu cầu chi tiêu vượt quá thu nhập của mình.

Đối với khách hàng cá nhân, vay vốn sẽ giúp họ nhận được cuộc sống đầy đủ ở hiện tại mà chỉ khả năng chi trả trong tương lai mới đáp ứng được. Các cá nhân ở đây là những người có đầy đủ năng lực pháp lý và đáp ứng đủ điều kiện vay vốn của Ngân hàng.

Nhóm khách hàng cá nhân có nhu cầu mua ô tô để phục vụ cho việc đi lại hàng ngày, loại xe mà nhóm khách hàng này hướng tới thường là xe con, xe du lịch loại nhỏ, những xe sang trọng, hiện đại, có giá trị cao. Nhóm khách hàng cá nhân có nhu cầu mua ô tô để phục vụ cho nhu hoạt động sản xuất kinh doanh như vận chuyển hàng hóa, dịch vụ chở khách, hoặc cả nhu cầu khác liên quan đến kinh doanh. Cả 2 nhóm khách hàng này ngày càng tăng lên do thu nhập của họ ngày càng cao, họ có đủ sức chi trả cho cả gốc và lãi cho Ngân hàng nhưng chưa có đủ tiền ngay hoặc muốn chi tiền đầu tư lĩnh vực khác, bên cạnh đó họ cũng nhận ra rằng đi vay Ngân hàng rất tiện lợi.

1.2.2.2 Đặc điểm về phương thức trả nợ

Khách hàng vay có thể thỏa thuận việc trả nợ với khách hàng tùy theo thu nhập của họ.

Khách hàng có thể trả nợ trước hạn và phải trả phí cam kết nếu có thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.

1.2.2.3 Đặc điểm về rủi ro hoạt động cho vay mua ô tô

Khi mua ô tô thông thường khách hàng thường thế chấp chính chiếc xe sẽ mua đó, mà giá trị của chiếc xe lại thường giảm theo thời gian sử dụng. Khách hàng sẽ trả nợ cho Ngân hàng từ chính thu nhập của họ. Vì vậy, khả năng thu hồi nợ của Ngân hàng sẽ giảm sút trong trường hợp thu nhập của khách hàng bị giảm hay do khách hàng bị mất việc, không có khả năng tạo ra thu nhập... Khi cho vay mua ô tô Ngân hàng thường cầm bản chính của giấy tờ xe và buộc khách hàng phải mua bảo hiểm cho chiếc xe đó và người thụ hưởng trong trường hợp xảy ra tổn thất là Ngân hàng. Nhưng thường thì hoạt động cho vay mua ô tô với mục đích tiêu dùng có rủi ro cao hơn cho vay mua ô tô với mục đích kinh doanh.

1.2.3 Vai trò của cho vay mua ô tô

1.2.3.1 Đối với Ngân hàng

Trước hết, đối với ngân hàng thì hoạt động cho vay mua ô tô là một nguồn thu nhập đáng kể thông qua lãi suất và các khoản phí dịch vụ. Điều này giúp ngân hàng tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận, đóng góp vào sự phát triển bền vững của tổ chức. Thêm vào đó, cho vay mua ô tô giúp ngân hàng đa dạng hóa danh mục cho vay, giảm rủi ro tập trung vào một lĩnh vực duy nhất. Sự đa dạng này không chỉ giảm thiểu rủi ro mà còn mở ra nhiều cơ hội kinh doanh mới cho ngân hàng.

Thông qua các khoản vay mua ô tô, ngân hàng có cơ hội xây dựng mối quan hệ dài hạn với khách hàng. Việc này không chỉ tạo ra cơ hội cho các dịch vụ tài chính khác mà còn giúp ngân hàng hiểu rõ hơn về nhu cầu và hành vi của khách hàng. Sự hiểu biết này là nền tảng để ngân hàng phát triển các sản phẩm và dịch vụ phù hợp, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thị trường.

Cuối cùng, việc sử dụng ô tô mua bằng khoản vay làm tài sản đảm bảo giúp ngân hàng giảm rủi ro tín dụng. Trong trường hợp khách hàng không thể trả nợ, ngân hàng có thể thu hồi và bán lại ô tô để giảm thiểu rủi ro tín dụng. Đây là một biện pháp an toàn giúp ngân hàng bảo vệ nguồn vốn và duy trì sự ổn định tài chính.

1.2.3.2 Đối với khách hàng

Đối với khách hàng, hoạt động cho vay mua ô tô mở ra cơ hội sở hữu phương tiện di chuyển cá nhân mà không cần phải thanh toán toàn bộ số tiền ngay lập tức. Điều này đặc biệt quan trọng trong bối cảnh nhiều người có thu nhập chưa đủ cao để mua xe một lần. Việc sở hữu ô tô không chỉ giúp nâng cao chất lượng cuộc sống, tiện lợi hơn trong việc di chuyển hàng ngày mà còn mang lại khoản thu nhập sản xuất kinh doanh, linh hoạt trong công việc.

Thêm vào đó, việc vay mua ô tô còn giúp khách hàng quản lý tài chính cá nhân một cách hiệu quả hơn. Thay vì phải chi tiêu một khoản lớn trong một lần, khách hàng có thể chia nhỏ số tiền thanh toán theo kỳ hạn, phù hợp với khả năng tài chính hàng tháng. Điều này giúp họ dễ dàng lập kế hoạch chi tiêu, tiết kiệm và đầu tư vào các mục tiêu tài chính khác.

Ngoài ra, vay mua ô tô còn giúp khách hàng xây dựng và cải thiện lịch sử tín dụng. Việc thanh toán đúng hạn các khoản vay này sẽ tạo dựng uy tín tín dụng tốt, mở ra cơ hội vay vốn với điều kiện tốt hơn trong tương lai. Điều này đặc biệt quan trọng đối với những ai có kế hoạch tài chính dài hạn và muốn mở rộng các khoản đầu tư lớn khác.

1.2.3.3 Đối với nền kinh tế

Về mặt kinh tế, cho vay mua ô tô kích thích tiêu dùng và từ đó thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Khi người dân có khả năng mua xe nhiều hơn, các ngành công nghiệp liên quan như sản xuất ô tô, phụ tùng, bảo dưỡng và bảo hiểm cũng phát triển mạnh mẽ. Sự tăng trưởng này không chỉ tạo ra nhiều việc làm trong các lĩnh vực sản xuất, dịch vụ và tài chính mà còn đóng góp đáng kể vào thu ngân sách quốc gia thông qua các khoản thuế như thuế giá trị gia tăng, thuế trước bạ và các khoản thu khác.

Ngoài ra, nhu cầu sử dụng ô tô tăng cao cũng thúc đẩy sự phát triển của cơ sở hạ tầng giao thông. Chính phủ và các cơ quan quản lý sẽ có động lực đầu tư vào hệ thống đường xá, bãi đỗ xe và các tiện ích khác, góp phần vào sự phát triển bền vững của nền kinh tế.

1.2.4 Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động cho vay mua ô tô tại NHTM

1.2.4.1 Chỉ tiêu phản ánh doanh số cho vay mua ô tô

Doanh số cho vay là tổng số tiền thực tế mà ngân hàng đã giải ngân cho khách hàng được tính trong 1 giai đoạn/thời kì. Chỉ tiêu này càng cao phản ánh quy mô hoạt động của NHTM đang ngày càng mở rộng, ngày càng đáp ứng nhu cầu vốn của khách hàng.

Mức tăng trưởng

$$\text{tuyệt đối DSCV mua ô tô} = \text{DSCV mua ô tô năm sau} - \text{DSCV mua ô tô năm trước}$$

Mức tăng trưởng

$$\text{tương đối DSCV mua ô tô} = \frac{\text{DSCV mua ô tô năm sau} - \text{DSCV mua ô tô năm trước}}{\text{DSCV mua ô tô năm trước}} \times 100\%$$

Tỷ trọng DSCV

mua ô tô (%)

=

$$\frac{\text{DSCV mua ô tô}}{\text{Tổng DSCV}} \times 100$$

1.2.4.2 Chỉ tiêu phản ánh dư nợ cho vay mua ô tô

Dư nợ cho vay phản ánh lượng vốn mà NHTM đã giải ngân cho khách hàng nhưng vẫn chưa thu hồi hay nói cách khác nó là lượng vốn thực tế mà khách hàng còn nợ NHTM tại một thời điểm nhất định.

Mức tăng trưởng

$$\text{tuyệt đối DNCV mua ô tô} = \text{DNCV mua ô tô năm sau} - \text{DNCV mua ô tô năm trước}$$

Mức tăng trưởng

$$\text{tương đối DNCV mua ô tô} = \frac{\text{DNCV mua ô tô năm sau} - \text{DNCV mua ô tô năm trước}}{\text{DNCV mua ô tô năm trước}} \times 100\%$$

Tỷ trọng DNCV

mua ô tô (%)

=

$$\frac{\text{DNCV mua ô tô}}{\text{Tổng DNCV}} \times 100$$

1.2.4.3 Chỉ tiêu phản ánh doanh số thu nợ cho vay mua ô tô

Doanh số thu nợ là số vốn khách hàng phải hoàn trả cho ngân hàng trong từng thời kỳ nhất định. Nếu doanh số cho vay cao cùng với doanh số thu nợ cũng cao điều này phản ánh chất lượng hoạt động cho vay của ngân hàng tốt.

Mức tăng trưởng tuyệt đối DSTN mua ô tô	=	DSTN mua ô tô năm sau	–	DSTN mua ô tô năm trước
---	---	-----------------------	---	-------------------------

Mức tăng trưởng tương đối DSTN mua ô tô	=	$\frac{\text{DSTN mua ô tô năm sau} - \text{DSTN mua ô tô năm trước}}{\text{DSTN mua ô tô năm trước}} \times 100\%$
---	---	---

Tỷ trọng DSTN mua ô tô (%)	=	$\frac{\text{DSTN mua ô tô}}{\text{Tổng DSTN}} \times 100$
-------------------------------	---	--

1.2.4.4 Chỉ tiêu phản ánh nợ quá hạn và nợ xấu cho vay mua ô tô

Theo khoản 1 Điều 10 Thông tư 11/2021/TT-NHNN quy định tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài thực hiện phân loại nợ (trừ các khoản trả thay theo cam kết ngoại bảng) theo 05 nhóm như sau:

a) Nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn)

- Các khoản nợ trong hạn và tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi đúng hạn.
- Các khoản nợ quá hạn dưới 10 ngày và tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ gốc và lãi bị quá hạn và thu hồi đầy đủ gốc và lãi đúng thời hạn còn lại.

b) Nhóm 2 (Nợ cần chú ý)

- Các khoản nợ quá hạn từ 10 ngày đến 90 ngày.
- Các khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu (đối với khách hàng là doanh nghiệp, tổ chức thì tổ chức tín dụng phải có hồ sơ đánh giá khách hàng về khả năng trả nợ đầy đủ nợ gốc và lãi đúng kỳ hạn được điều chỉnh lần đầu).

c) Nhóm 3 – Nợ dưới tiêu chuẩn

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

- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu, trừ các khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu phân loại vào nhóm 2 theo quy định tại Điểm b Khoản này.
- Các khoản nợ được miễn hoặc giảm lãi do khách hàng không đủ khả năng trả lãi đầy đủ theo hợp đồng tín dụng.

d) Nhóm 4 – Nợ nghi ngờ

- Các khoản nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày.
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu.
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai.

e) Nhóm 5 – Nợ có khả năng mất vốn

- Các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày.
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn từ 90 ngày trở lên theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu.
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai quá hạn theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần thứ hai.
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ ba trở lên, kể cả chưa bị quá hạn hoặc đã quá hạn.
- Các khoản nợ khoanh, nợ chờ xử lý.

Nợ quá hạn cho vay mua xe ô tô là các khoản nợ thuộc nhóm 2 đến nhóm 5, nợ quá hạn trên 10 ngày mà đến hạn khách hàng không trả nợ hoặc trả không đủ số tiền trong hợp đồng quy định và không được Ngân hàng gia hạn thì được đưa vào mục nợ quá hạn cho vay mua xe ô tô.

$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn cho vay mua ô tô (\%)} = \frac{\text{Nợ quá hạn cho vay mua ô tô}}{\text{Tổng dư nợ cho vay mua ô tô}} \times 100$
--

Nợ xấu là các khoản nợ quá hạn từ 90 ngày trở lên, nợ từ nhóm 3 đến nhóm 5. Tỷ lệ nợ xấu càng thấp thì chất lượng tín dụng càng cao và ngược lại. Đây là chỉ tiêu khá quan trọng để đánh giá chất lượng một khoản vay.

$\text{Tỷ lệ nợ xấu cho vay mua ô tô (\%)} = \frac{\text{Nợ xấu cho vay mua ô tô}}{\text{Tổng dư nợ cho vay mua ô tô}} \times 100$
--

Nợ quá hạn và nợ xấu ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay cũng như lợi nhuận và uy tín của ngân hàng. Nó phản ánh rủi ro mà ngân hàng gặp phải trong hoạt động tín dụng. Đặc biệt nhóm nợ xấu là nhóm nợ có rủi ro cao nhất đối với ngân hàng và có khả năng

gây mất vốn. Vì vậy ngân hàng cần có những biện pháp khắc phục từ nhóm nợ quá hạn để tránh dẫn đến tình trạng nợ xấu.

1.2.5 Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay mua ô tô

1.2.4.1 Những nhân tố thuộc về ngân hàng

Chính sách cho vay: đây là yếu tố rất quan trọng đối với một ngân hàng vì chính sách cho vay bao gồm mức cho vay, lãi suất, yêu cầu về tài sản đảm bảo đối với một khách hàng. Do đó ngân hàng cần có những chính sách cho vay phù hợp, linh hoạt và hấp dẫn như vậy có thể thu hút được nhiều khách hàng đến vay vốn trong lĩnh vực cho vay mua ô tô.

Công tác thẩm định: quá trình này rất quan trọng đối với ngân hàng cho nên thời gian thẩm định khá lâu làm cho khách hàng cảm thấy nản lòng. Do đó, ngân hàng cần tiến hành khâu này một cách nhanh chóng nhưng vẫn phải đảm bảo độ chính xác, không làm mất nhiều thời gian của khách hàng sẽ tạo được ấn tượng tốt cho khách hàng.

Chất lượng cán bộ tín dụng: thể hiện qua trình độ nghiệp vụ chuyên môn, đạo đức nghề nghiệp, khả năng giao tiếp với khách hàng. Nếu cán bộ tín dụng có trình độ chuyên môn cao cùng với đạo đức nghề nghiệp tốt sẽ giảm thiểu được rủi ro cho ngân hàng. Bên cạnh đó, việc tiếp xúc giữa cán bộ tín dụng và khách hàng diễn ra thường xuyên vì vậy cán bộ tín dụng cần có khả năng giao tiếp tốt, luôn tạo sự thân thiện và niềm nở với khách hàng từ đó sẽ tạo nên được mối quan hệ tốt với khách hàng.

1.2.4.2 Những nhân tố thuộc về khách hàng

Khả năng tài chính của khách hàng: đây là nhân tố có ảnh hưởng quan trọng đến hoạt động cho vay nói chung và cho vay mua ô tô nói riêng. Trong quá trình thẩm định, cán bộ tín dụng không chỉ quan tâm đến tình hình tài chính của khách hàng mà còn phải quan tâm đến thu nhập hiện tại và khả năng trả nợ của khách hàng trong tương lai. Như vậy, đối với khách hàng có thu nhập cao thì việc thanh toán nợ cho ngân hàng sẽ không ảnh hưởng nhiều đến tình hình tài chính của gia đình họ và khoản tín dụng mà ngân hàng cấp cho khách hàng cũng sẽ an toàn hơn.

Đạo đức của khách hàng: nhân tố này ảnh hưởng đến hành vi của khách hàng trong việc trả nợ cho ngân hàng. Một người có đạo đức tốt sẽ tuân thủ nhưng quy định về trả nợ gốc và lãi như đã cam kết trong hợp đồng với ngân hàng.

Tài sản đảm bảo: là cơ sở để phòng ngừa rủi ro và góp phần tăng mức độ an toàn cho khoản vay mà ngân hàng đã cấp cho khách hàng. Khi khách hàng không còn khả

năng trả nợ thì ngân hàng có thể phát mại một phần hay toàn bộ tài sản đảm bảo của khách hàng để thu hồi vốn.

1.2.4.3 Những nhân tố ngoài ngân hàng

Đặc điểm thị trường nơi địa bàn hoạt động: Nếu là thành thị sẽ là nơi tập trung dân cư đông đúc, có mức thu nhập khá cao thì nhu cầu vay vốn mua ô tô cũng cao hơn. Ngược lại nếu là nông thôn thì sẽ là nơi khá hẻo lánh, thu nhập của người dân chủ yếu từ lĩnh vực nông nghiệp, mức thu nhập chỉ ở mức trung bình nên nhu cầu mua ô tô cũng hạn chế hơn.

Môi trường pháp lý: là một hệ thống các chính sách pháp luật được ban hành để làm công cụ quản lý mọi hoạt động của các cá nhân, tổ chức. Đặc biệt đối với ngân hàng kinh doanh về lĩnh vực tiền tệ, đây là một lĩnh vực có sức ảnh hưởng lớn trong nền kinh tế. Do đó, mọi hoạt động của ngân hàng luôn chịu sự giám sát chặt chẽ của pháp luật. Môi trường pháp lý có tác động rất lớn đối với ngân hàng như các quy định về quy mô, lãi suất, tỷ lệ đảm bảo an toàn, giới hạn cho vay.

Môi trường kinh tế: Mọi hoạt động của ngân hàng và các tổ chức kinh tế đều chịu sự chi phối biến động chung của thị trường. Do đó một nền kinh tế phát triển ổn định, mức thu nhập bình quân đầu người cao là điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của các tổ chức kinh tế, mở rộng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân của ngân hàng.

TÓM TẮT CHƯƠNG 1

Ở chương 1 đã trình bày về cơ sở lý luận về hoạt động cho vay đối với KHCN tại NHTM. Cụ thể là tìm hiểu về khái niệm, đặc điểm, vai trò,... hoạt động cho vay chung và các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCN của NHTM.

Từ đó, cho thấy hoạt động cho vay mua ô tô là một hoạt động tiềm năng của NHTM, không những giúp cho khách hàng có được chiếc xe mơ ước mà còn góp phần giúp NHTM có thể giải quyết được nguồn vốn huy động một cách hiệu quả, ngoài ra còn thúc đẩy thị trường ô tô phát triển. Tuy nhiên, hoạt động cho vay mua ô tô cũng chịu nhiều tác động của các nhân tố chủ quan thuộc về bản thân Ngân hàng và các nhân tố khách hàng từ môi trường bên ngoài. Việc nghiên cứu và tìm hiểu sự tác động của các nhân tố này đến hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCN của Ngân hàng là vô cùng quan trọng cho việc định hướng phát triển hoạt động này trong tương lai.

Dựa trên những lý luận vừa tìm hiểu trên, đến chương 2 sẽ tìm hiểu sâu hơn về hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCN của Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA Ô TÔ CỦA NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG – PGD HẢI CHÂU

2.1 Tổng quan về Ngân hàng TMCP Phương Đông

2.1.1 Thông tin chung về Ngân hàng TMCP Phương Đông

Tên gọi đầy đủ: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phương Đông

Tên tiếng Anh: ORIENT COMMERCIAL JOINT STOCK BANK

Tên viết tắt: Oricombank (OCB)

Ngày khai trương thành lập: 10/06/1996

Hội sở chính: 41 - 45 Lê Duẩn, phường Bến Nghé, quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (08) 38 220 960 – 38 220 962 – 38 227 466

Fax: (84-8) 38 220 963 – 39 435 006

Website: <http://www.ocb.com.vn>

Email: ocb@ocb.com.vn

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phương Đông thành lập theo giấy phép hoạt động số 0061/NH-GP ngày 13/04/1996 do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 059700 do Sở Kế hoạch Đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp.



2.1.2 Tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi của Ngân hàng TMCP Phương Đông

Tầm nhìn: Top 5 Ngân hàng TMCP tư nhân.

Sứ mệnh: Hỗ trợ hiện thực hoá ước mơ của người tiêu dùng, doanh nhân và doanh nghiệp tại Việt Nam, giúp họ đạt được sự tăng trưởng và hoài bão như kỳ vọng.

Giá trị cốt lõi:

Khách hàng là trọng tâm: Thấu hiểu và thân thiện, thoả mãn khách hàng là động lực tăng trưởng, cam kết mang lại giải pháp phù hợp nhu cầu.

Chuyên nghiệp: Thể chế minh bạch, chuyên môn nghiệp vụ vững vàng, văn hoá ứng xử chuẩn mực.

Tốc độ: Khát vọng tiên phong và dẫn đầu, quy trình đơn giản và nhanh chóng, tác nghiệp chính xác và hiệu quả.

Sáng tạo: Chủ động nắm bắt cơ hội và đối phó nguy cơ, sản phẩm và dịch vụ khác biệt, liên tục cải tiến.

Thân thiện: Hợp tác và chia sẻ, cam kết lâu dài, môi trường làm việc thân thiện và lành mạnh.

2.1.3 Lịch sử hình thành và phát triển

Trải qua 27 năm hoạt động, OCB đã từng bước khẳng định được vị thế vững chắc của mình trong hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam, với nhiều cột mốc phát triển quan trọng:

Năm 1996: 10/6/1996 – Thành lập Ngân hàng TMCP Phương Đông.

Năm 2007: Thiết lập quan hệ chiến lược với BNP Paribas.

Năm 2008: Triển khai ngân hàng lõi T24

Năm 2013:

- Triển khai đề án tái cơ cấu giai đoạn 2012 – 2015.
- Công bố hệ thống nhận diện thương hiệu mới.

Năm 2014: Xây dựng mô hình quản lý rủi ro theo chuẩn mực quốc tế dưới sự tư vấn của KPMG

Năm 2015: Khởi động dự án Basel II dưới sự tư vấn của Ngân hàng DBS Singapore.

Năm 2016:

- Tốc độ tăng trưởng thuộc nhóm 3 ngân hàng dẫn đầu thị trường.
- Moody's công bố mức xếp hạng B2 trong lần đầu xếp hạng.

Năm 2017:

- Ra mắt bộ nhận diện thương hiệu riêng "Com-B" tài chính tiêu dùng OCB.
- Ngân hàng đầu tiên công bố hoàn thành dự án triển khai Basel II, đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế về quản lý rủi ro.

Năm 2018:

- Tháng 3/2018: Ra mắt OCB OMNI.
- OCB chính thức được công nhận hoàn thành Basel II.

- Moody's tăng mức tín nhiệm và xếp hạn lên B1 đối với xếp hạng rủi ro đối tác (CRR) và xếp hạng tiền gửi.

Năm 2019: Moody's tăng bậc xếp hạng đánh giá rủi ro đối tác (CRA) và xếp hạng rủi ro đối tác (CRR) lên mức Ba3.

Năm 2020:

- Chào đón nhà đầu tư chiến lược - Ngân hàng Aozora (Nhật Bản)
- Đạt chứng nhận Thương hiệu quốc gia.
- Top 4 trong 10 Ngân hàng TMCP kinh doanh hiệu quả nhất trên thị trường.

Năm 2021:

- OCB niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HoSE) ngày 28/1/2021.
- Top 25 thương hiệu tài chính dẫn đầu tại Việt Nam do Forbes bình chọn.

Năm 2022:

- Top 10 ngân hàng mạnh nhất Việt Nam trong bảng xếp hạng 500 Ngân hàng mạnh nhất khu vực Châu Á – Thái Bình Dương do The Asian Banker công bố.
- Tự hào thương hiệu quốc gia Việt Nam 2022.
- Top 30 doanh nghiệp đóng thuế nhiều nhất Việt Nam do tạp chí Forbes công bố.
- Ra mắt nền tảng vay mua nhà trực tuyến Unlock Dream Home.

Năm 2023:

- Di dời văn phòng hội sở về toàn nhà The Hallmark (TP. Hồ Chí Minh).
- Chính thức tăng vốn điều lệ lên 20.548 tỷ đồng, đưa ngân hàng vào Top 10 ngân hàng tư nhân có vốn điều lệ lớn nhất hệ thống.
- Ngân hàng đầu tiên hoàn thành triển khai và áp dụng nền tảng quản lý vốn theo Basel II nâng cao và Basel III.
- Ra mắt Ngân hàng số thế hệ mới LIOBANK.

2.2 Tổng quan về Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu

2.2.1 Lịch sử hình thành của OCB – PGD Hải Châu

Địa chỉ: 92 đường Chi Lăng, Hải Châu 2, Hải Châu, Đà Nẵng.

Năm thành lập: 18/11/2005

Số điện thoại: 0236 3866 999

Mã số thuế: 0300852005

Lĩnh vực kinh doanh: Ngân hàng

Số lao động: 25 người (tính đến 2023)

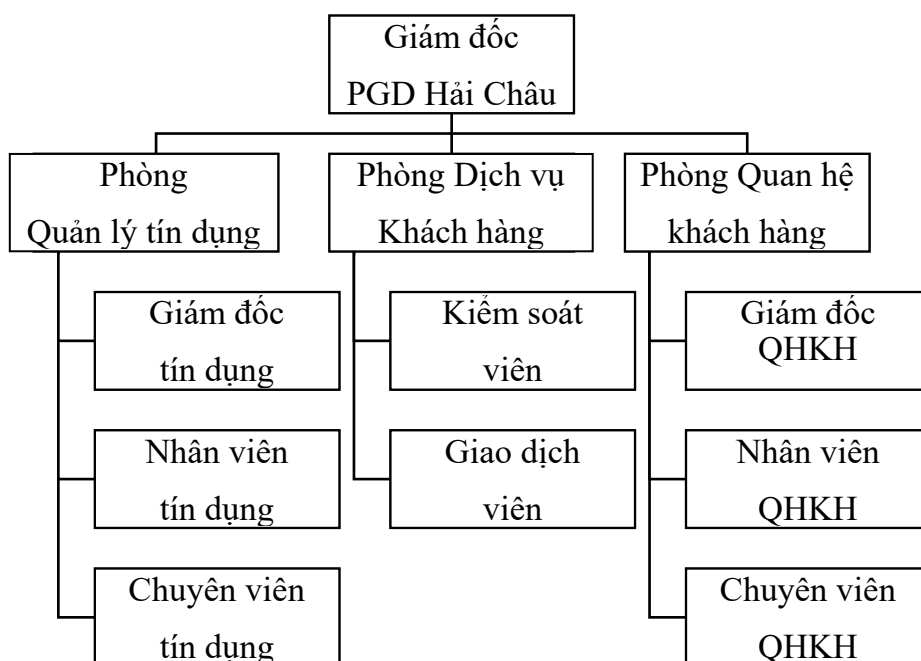
Ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB) quyết định thành lập Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu vào ngày 18/11/2005 và chính thức đi vào hoạt động tại 92 Chi Lăng, Hải Châu 2, Hải Châu, Đà Nẵng.

Sau 18 năm hoạt động, OCB – PGD Hải Châu 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.

Hiện tại, OCB – PGD Hải Châu đã và đang thu hút một lượng khách khá ổn định nhờ vào phong cách phục vụ chuyên nghiệp, khả năng đáp ứng được nhu cầu về vốn nhanh, thủ tục đơn giản nên đã tạo được niềm tin và uy tín với khách hàng.

2.2.2 Cơ cấu tổ chức OCB – PGD Hải Châu

Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức OCB – PGD Hải Châu



(Nguồn: Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu)

Phòng quản lý tín dụng:

- Trực tiếp thực hiện tác nghiệp và quản trị cho vay, bảo lãnh đối với khách hàng theo qui định, quy trình của OCB và của Chi nhánh.
- Thực hiện tính toán trích lập dự phòng rủi ro theo kết quả phân loại của các Phòng quan hệ khách hàng theo đúng qui định.
- Chịu trách nhiệm hoàn toàn về an toàn trong tác nghiệp của Phòng, tuân thủ đúng qui định kiểm soát nội bộ trước khi giao dịch thực hiện.

Phòng dịch vụ khách hàng:

- Trực tiếp quản lý tài khoản và giao dịch với khách hàng.
- Thực hiện công tác phòng chống rửa tiền đối với các giao dịch phát sinh theo qui định của Nhà nước và của OCB; phát hiện, báo cáo và xử lý kịp thời các giao dịch có dấu hiệu đáng ngờ trong tình huống khẩn cấp.
- Kiểm tra tính pháp lý, tính đầy đủ, đúng đắn của các chứng từ giao dịch, bảo mật mọi hoạt động giao dịch với khách hàng, kiểm tra nội bộ trước khi hoàn tất một giao dịch với khách hàng...
- Quản lý, lưu trữ hồ sơ, khởi tạo hồ sơ thông tin khách hàng (tạo số CIF)...

Phòng quan hệ khách hàng:

- Công tác tiếp thị và phát triển quan hệ khách hàng: trực tiếp tiếp thị và bán sản phẩm (sản phẩm bán buôn, tài trợ thương mại, dịch vụ...); Chịu trách nhiệm thiết lập, duy trì và phát triển quan hệ hợp tác với khách hàng và bán sản phẩm của ngân hàng.
- Công tác tín dụng: Trực tiếp đề xuất hạn mức, giới hạn tín dụng và đề xuất tín dụng; theo dõi quản lý tình hình hoạt động về sử dụng vốn, tài sản bảo đảm nợ vay, tình hình trả nợ của khách hàng; Phân loại, rà soát phát hiện rủi ro.
- Các nhiệm vụ khác: Quản lý thông tin; Phối hợp, hỗ trợ các đơn vị liên quan trong phạm vi quản lý nghiệp vụ; Cập nhật thông tin diễn biến thị trường và sản phẩm...

2.2.3 Các sản phẩm và dịch vụ của OCB – PGD Hải Châu

Hiện nay tại OCB - PGD Hải Châu đang có rất nhiều các sản phẩm, dịch vụ khác nhau. Tuy nhiên, chiếm đại đa số thì tại PGD các sản phẩm chủ yếu là dành cho khách hàng cá nhân, chiếm từ 90% đến 95%. Một số sản phẩm cụ thể như sau:

- Tiền gửi: Tiền gửi có kỳ hạn, Tiết kiệm duy trì, Tiết kiệm thông thường,...
- Tiền vay: Vay tiêu dùng tín chấp, vay mua nhà, sửa nhà, vay mua xe ô tô,...

- Ngân hàng số: Ngân hàng OCB OMNI.
- Dịch vụ thẻ: Liên kết với nhiều dịch vụ ẩm thực, mua sắm, sức khỏe - làm đẹp, du lịch, giáo dục,...
- Bảo hiểm: Bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm xe ô tô, bảo hiểm nhà tư nhân,...
- Nhận/chuyển tiền quốc tế: Chuyển tiền đi nước ngoài qua hệ thống Swift, Chuyển tiền quốc tế và bán ngoại tệ online qua OCB OMNI,...
- Mua bán ngoại tệ.
- Dịch vụ kiều hối: Kiều hối bảo tín, Kiều hối Xpress Money, Kiều hối Ria Money Transfer,...

2.2.4 Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023

2.2.4.1 Hoạt động huy động vốn

Nguồn vốn là cơ sở để ngân hàng tổ chức mọi hoạt động kinh doanh, quyết định năng lực thanh toán và đảm bảo uy tín và cạnh tranh của ngân hàng. Là đơn vị hoạt động trên địa bàn thành phố Đà Nẵng, Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu đã không ngừng nỗ lực, nâng cao hiệu quả hoạt động của Ngân hàng, luôn đẩy mạnh và phát triển hoạt động kinh doanh cả về số lượng lẫn chất lượng để đáp ứng nhu cầu vốn ngày một tăng để phục vụ cho tiến trình phát triển của các ngành kinh tế và phát triển trong khu vực. Để thấy rõ hơn về sự tăng trưởng của nguồn vốn huy động ta sẽ xem xét cơ cấu vốn của OCB – PGD Hải Châu ở bảng 2.1 sau đây:

Bảng 2.1: Tình hình huy động vốn của OCB – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		Chênh lệch			
							2022/2021		2023/2022	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1.Tiền gửi từ khách hàng	681.728	100	734.333	100	898.824	100	52.605	7,72	164.491	22,40
TGKKH	88.653	13,0	98.462	13,41	110.577	12,30	9.809	11,06	12.109	12,29
TGCKH < 12T	552.848	81,1	580.247	79,02	732.222	81,46	27.399	4,96	151.975	26,19
TGCKH >= 12T	40.227	5,9	55.624	7,57	56.031	6,24	15.397	38,28	407	0,74
2.Vốn từ phát hành GTCG	0		0		0		0	-	0	-
Tổng vốn huy động	681.728		734.333		898.824		52.605	7,72	164.491	22,4

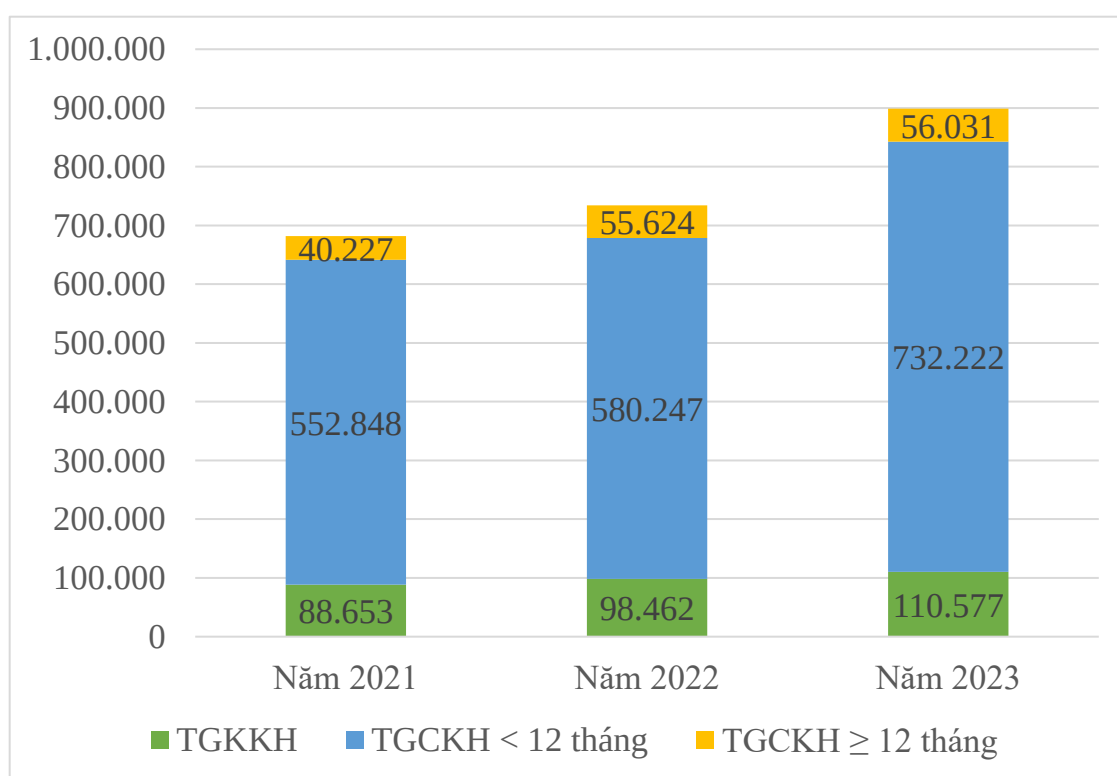
(Nguồn: Thống kê số liệu Ngân hàng TMCP Phương Đông - PGD Hải Châu)

Dựa vào bảng 2.1 cho ta thấy được trong 3 năm vừa qua nguồn vốn huy động của PGD Hải Châu tăng trưởng tương đối ổn định và tăng dần qua các năm. Cụ thể là tổng nguồn vốn huy động năm 2021 đạt 681.728 triệu đồng, năm 2022 đạt 734.333 triệu đồng, tăng 52.605 triệu đồng tương ứng với mức tăng 7,72%. Đến năm 2023, thì tổng nguồn vốn huy động được đạt 898.824 triệu đồng, tăng 164.491 triệu đồng tương ứng với mức tăng 22,40% so với 2022. Nguyên nhân do vị thế của PGD ngày một tăng cao hơn trong thị trường ngành trên địa bàn Quận Hải Châu, từ đó tạo dựng được uy tín và có chỗ đứng trong lòng khách hàng.

Biểu đồ 2.1 dưới đây sẽ thể hiện rõ cơ cấu các thành phần tiền gửi trong tổng nguồn vốn huy động từ tiền gửi khách hàng của PGD Hải Châu.

**Biểu đồ 2.1: Tình hình huy động vốn của OCB – PGD Hải Châu
giai đoạn 2021 – 2023**

DVT: Triệu đồng



Nhìn vào biểu đồ 2.1 nhận thấy rằng nguồn vốn được huy động từ tiền gửi khách hàng bao gồm tiền gửi không kì hạn, tiền gửi có kì hạn dưới 12 tháng và tiền gửi có kì hạn trên 12 tháng.

Đầu tiên là nhóm TGKKH chiếm hơn 12% so với tổng nguồn vốn huy động, lần lượt là 13%; 13, 41%; 12,23%. Ở giai đoạn 2021 – 2023, nhóm tiền gửi này tăng trưởng

khá cao. Cụ thể, năm 2021, TGKKH đạt 88.653 triệu đồng, chiếm 13% so với tổng nguồn vốn huy động. Năm 2022, TGKKH đạt 98.462 triệu đồng, chiếm 13,41% so với tổng nguồn vốn huy động, tăng 9.809 triệu đồng tương ứng với mức tăng 11,06% so với năm 2021. Tuy nhiên đến năm 2023, thì nhóm TGKKH chỉ đạt 110.577 triệu đồng, chiếm 12,3% so với tổng nguồn vốn huy động, tăng 12.109 triệu đồng tương ứng với mức tăng 12,29% so với năm 2022. Do ảnh hưởng dịch bệnh Covid-19 nhu cầu thanh toán không dùng tiền mặt tăng cao trong khi đó app của ngân hàng liên tục mắc các lỗi về thanh toán, gián đoạn giao dịch, bảo trì liên tục,... dẫn đến việc TGKKH chiếm tỷ trọng khá thấp trong năm 2021. Đến năm 2022, 2023 nhờ được sự chú trọng đầu tư các mảng công nghệ số nhiều hơn, ứng dụng OCB OMNI sử dụng tốt hơn, tốc độ nhanh hơn, chi phí tối ưu hơn... nên nhóm tiền gửi này có xu hướng tăng trở lại với tốc độ khá tốt.

Nhóm TGCKH < 12 là nhóm chiếm tỉ trọng cao nhất đến hơn 80% so với tổng nguồn vốn huy động. Trong giai đoạn 2021 - 2023 thì nhóm tiền gửi này có xu hướng tăng khá cao và ổn định. Cụ thể năm 2021, TGCKH < 12 tháng đạt mức 522.848 triệu đồng. Đến năm 2022, TGCKH < 12 tháng đạt mức 580,247 triệu đồng, tăng 27.399 triệu đồng tương ứng với mức tăng 4,96% so với năm 2021. Đến năm 2023 thì nhóm tiền gửi này lại tăng khá mạnh mẽ đạt 732.222 triệu đồng, tăng đến 151.975 triệu đồng tương ứng với mức tăng 26,19% so với năm 2022. Do đây là khoản tiền gửi có kì hạn không quá dài, phù hợp với nhu cầu vốn ngắn hạn của nhiều khách hàng. Ngoài ra, PGD cũng đã cho ra mắt nhiều sản phẩm ưu đãi như tri ân khách hàng cũ với mức lãi suất tốt hơn, giảm phí khi khách hàng gửi tiết kiệm sử dụng 1 số dịch vụ khác tại PGD,... phù hợp mục tiêu là sinh lời an toàn, nên nhóm TGCKH < 12 tháng được nhiều đối tượng khách hàng lựa chọn để gửi tiền, do đó chiếm tỉ trọng cao nhất.

Cuối cùng là nhóm TGCKH $\geq$ 12 tháng chiếm tỷ trọng không đáng kể trong nguồn vốn huy động của PGD, cụ thể năm 2021, TGCKH $\geq$ 12 tháng là 40.227 triệu đồng, tăng 14.705 triệu đồng so với năm 2020, tương ứng với mức tăng 57,62%. Đến năm 2022 TGCKH $\geq$ 12 tháng là 55.624 triệu đồng, tăng 15.397 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 38,28% so với năm 2021. Đến năm 2023 TGCKH $\geq$ 12 tháng đạt 56.031 triệu đồng, tăng 407 triệu đồng tương ứng với mức tăng 0,74%. Trong giai đoạn này có thể thấy rằng mặc dù chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ nhưng tốc độ tăng trưởng của nhóm TGCKH $\geq$ 12 tháng là khá nhanh, nguyên nhân là do PGD đã nhận thấy được các mặt

hạn chế của nhóm tiền gửi này, từ đó chú trọng hơn về chính sách ưu đãi về lãi suất cũng như chia nhỏ thời gian trả lãi và chất lượng các dịch vụ đi kèm khi khách hàng mở thẻ, mua trái phiếu, mua ngoại hối,...

2.2.4.2 Hoạt động cho vay

Trong thời kì hiện nay thì nhu cầu cho kinh doanh, đầu tư ngày càng tăng cao, vậy nên hoạt động cho vay được cho là quan trọng nhất của các NHTM. Bên cạnh công tác huy động vốn khá tốt thì OCB – PGD Hải Châu cũng sử dụng nguồn vốn huy động rất hiệu quả. Song song với việc cung cấp tín dụng cho khách hàng thì PGD còn thực hiện tốt công tác kiểm soát rủi ro nhằm tăng khả năng thu hồi vốn. Cụ thể, tình hình cho vay của ngân hàng sẽ được trình bày trong bảng 2.2 dưới đây:

**Bảng 2.2: Tình hình hoạt động cho vay của OCB – PGD Hải Châu
giai đoạn 2021 – 2023**

ĐVT: Triệu đồng.

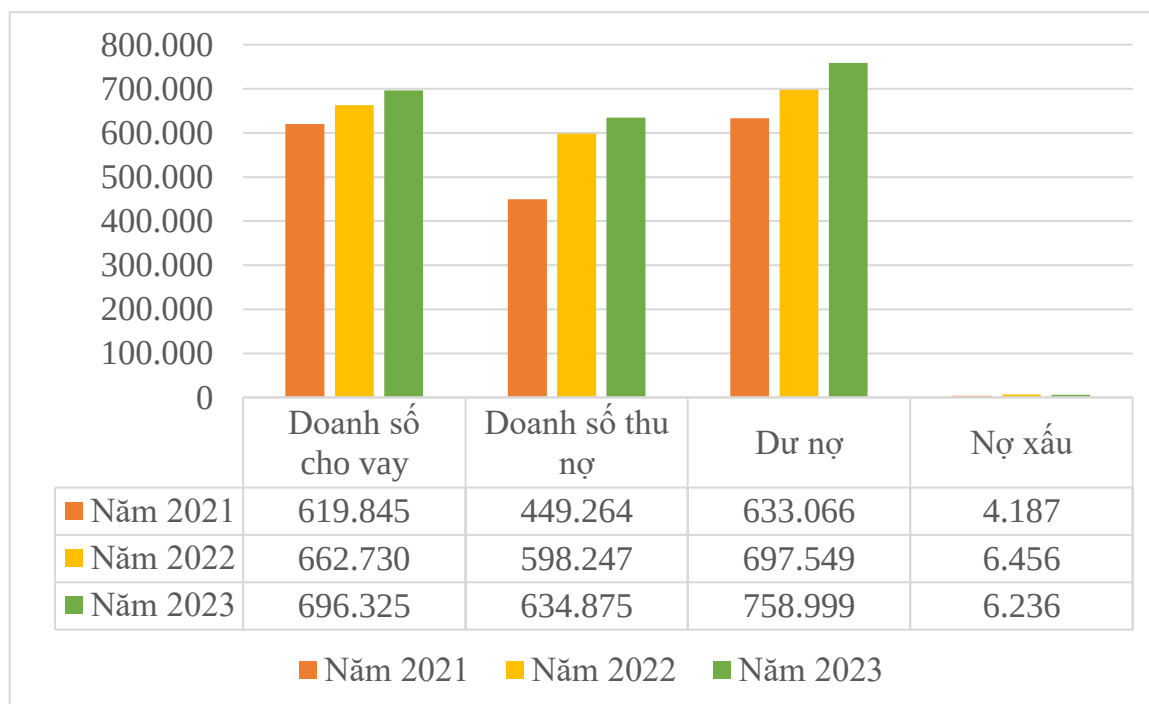
Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Chênh lệch			
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	2022/2021		2023/2022	
				Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)
Doanh số cho vay	619.845	662.730	696.325	42.885	6,92	33.595	5,07
Doanh số thu nợ	449.264	598.247	634.875	148.983	33,16	36.628	6,12
Tổng dư nợ	633.066	697.549	758.999	64.483	10,19	61.450	8,81
Nợ xấu	4.187	6.456	6.236	2.269	54,19	-220	-3,41
Tỷ lệ nợ xấu (%)	0.66%	0.93%	0.82%				

(Nguồn: Thống kê số liệu Ngân hàng TMCP Phương Đông - PGD Hải Châu)

Dựa vào bảng 2.2 cho ta thấy được trong 3 năm vừa qua tình hình hoạt động cho vay của OCB – PGD Hải Châu tăng trưởng tương đối cao và tăng dần qua các năm. Ở giai đoạn 2021 – 2023, tỷ trọng hoạt động cho vay của PGD Hải Châu duy trì được mức ổn định thể hiện thông qua biểu đồ 2.2 dưới đây.

Biểu đồ 2.2: Tình hình hoạt động cho vay của OCB – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023

DVT: Triệu đồng



Qua biểu đồ 2.2, ta thấy được Doanh số cho vay của PGD tăng liên tục qua các năm. Trong đó doanh số cho vay của năm 2021 đạt 619.845 triệu đồng, năm 2022 đạt 662.730 triệu đồng, tăng 42.885 triệu đồng tương ứng với mức tăng 6,92% so với năm 2021. Năm 2023, doanh số cho vay đạt 696.325 triệu đồng, tăng 33.595 triệu đồng tương ứng với mức tăng 5,07% so với năm 2022. Doanh số cho vay có tốc độ tăng trưởng như vậy là do Ngân hàng đã áp dụng mức lãi suất cho vay hợp lý, đưa ra chính sách ưu đãi, nắm được nhu cầu và tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng để có kế hoạch hỗ trợ vốn một cách hợp lý. Từ đó đã thu hút được đông đảo khách hàng đến vay vốn, đẩy doanh số cho vay tăng vượt qua các năm.

Doanh số thu nợ giai đoạn 2021 - 2023 cũng đang tăng trưởng tốt qua các năm. Cụ thể, vào năm 2022 doanh số thu nợ đạt 589.247 triệu đồng, tăng 148.983 triệu đồng tương ứng với mức tăng 33,16% so với năm 2021. Đến năm 2023, doanh số thu nợ đạt 634.875 triệu đồng tăng 36.268 triệu đồng tương ứng với mức tăng 6,12% so với năm 2022. Từ những số liệu trên, ta có thể thấy được công tác thu nợ của PGD Hải Châu được quản lý tương đối tốt và hiệu quả.

Ở biểu đồ trên có thể thấy tổng dư nợ cũng đang tăng đều trong giai đoạn này. Năm 2022 tổng dư nợ đạt 697.549 triệu đồng, tăng 64.483 triệu đồng tương ứng với mức tăng

10,19% so với năm 2021. Đến năm 2023, đạt 758.999 triệu đồng tăng 61.450 triệu đồng tương ứng với mức tăng 8,81% so với năm 2022. Nguyên nhân dư nợ tăng trong 3 năm qua là vì dịch bệnh kéo dài, nên khách hàng có xu hướng thanh toán nợ chậm hơn, cùng với đó hoạt động cho vay của ngân hàng có doanh số ngày càng cao nên kéo theo sự tăng cao của dư nợ.

Một trong những dấu hiệu cơ bản nhất của rủi ro tín dụng đó là nợ xấu. Nợ xấu càng lớn thì Ngân hàng càng có nhiều nguy cơ gặp rủi ro cao trong hoạt động cho vay. Qua bảng số liệu, ta thấy nợ xấu tại PGD Hải Châu có phần ổn định trong 3 năm, nợ xấu không cao và đạt mục tiêu đề ra. Cụ thể, năm 2022, nợ xấu đạt 6.456 triệu đồng, tăng 2.269 triệu đồng tương ứng với mức tăng 54,19% so với năm 2021. Đến năm 2023, nợ xấu đạt 6.236 triệu đồng, giảm 220 triệu đồng tương ứng với mức giảm 3,41% so với năm 2022. Nguyên nhân chính là do trong năm 2021 vẫn còn dịch bệnh Covid-19, tình hình tài chính khó khăn đã làm nhiều khách hàng, doanh nghiệp phải dừng hoạt động trên địa bàn. Gây ra hậu quả là các doanh nghiệp, khách hàng rơi vào tình trạng làm ăn thua lỗ, nhiều lao động thiếu, mất việc làm, giảm sâu thu nhập dẫn đến tình hình nợ xấu của giai đoạn này tăng.

Tỷ lệ nợ xấu đều duy trì dưới 1%, lần lượt là 0,66%; 0,93%; 0,82%. Để duy trì tỷ lệ nợ xấu ổn định trong giai đoạn này là nhờ công tác thẩm định cho vay, theo dõi quá trình thực hiện khoản vay sau giải ngân được Ngân hàng thực hiện chặt chẽ, đồng thời đưa ra những chính sách hỗ trợ khách hàng gặp khó khăn.

2.2.4.3 Kết quả hoạt động kinh doanh

Trong giai đoạn 2020 – 2022 tình hình kinh tế có rất nhiều sự chuyển biến bởi vì dịch bệnh Covid – 19 đã nhanh chóng gây ra những gián đoạn trong kinh doanh và tiêu dùng gây nên nhiều khó khăn và thách thức đối với sự ổn định và phát triển của nền kinh tế nói chung và hoạt động kinh doanh của OCB – PGD Hải Châu nói riêng. Cụ thể, tình hình kết quả kinh doanh của OCB – PGD Hải Châu trong 3 năm từ 2020 – 2022 được thể hiện qua bảng số liệu 2.3 dưới đây:

Bảng 2.3: Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của OCB – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023

ĐVT: Triệu đồng.

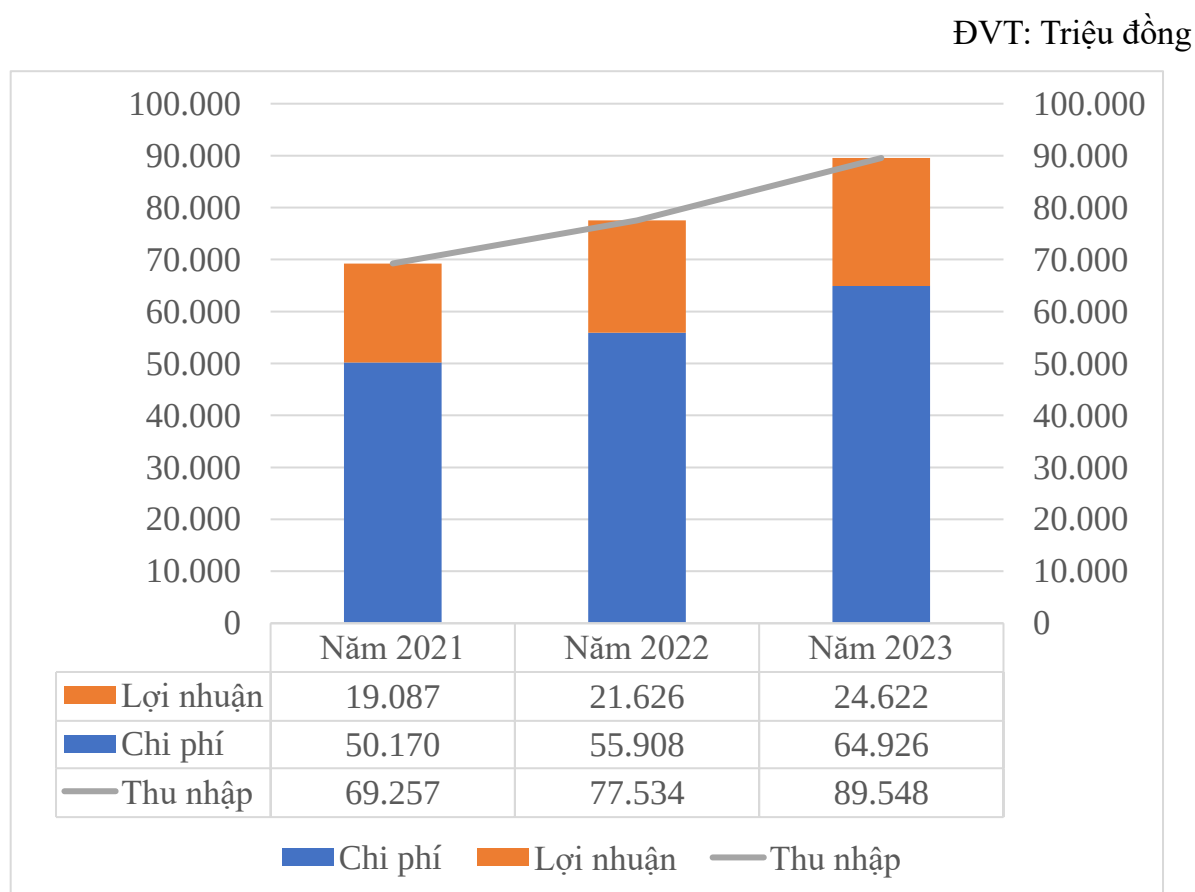
Chỉ tiêu	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		Chênh lệch			
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	2022/2021		2023/2022	
							Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)
1. Tổng thu nhập	69.257	100	77.534	100	89.548	100	8.277	11,95	12.014	15,50
Thu lãi	61.326	88,55	69.287	89,36	79.321	88,58	7.961	12,98	10.034	14,48
Thu từ dịch vụ	5.246	7,57	4.739	6,11	5.463	6,10	-507	-9,66	724	15,28
Thu khác	2.685	3,88	3.508	4,52	4.764	5,32	823	30,65	1.256	35,80
2. Tổng chi phí	50.170	100	55.908	100	64.926	100	5.738	11,44	9.018	16,13
Chi trả lãi	38.688	77,11	43.728	78,21	48.798	75,16	5.040	13,03	5.070	11,59
Chi hoạt động dịch vụ	1.018	2,03	1.357	2,43	1.562	2,41	339	33,30	205	15,11
Chi phí khác	10.464	20,86	10.823	19,36	14.566	22,43	359	3,43	3.743	34,58
3. Lợi nhuận	19.087		21.626		24.622		2.539	13,30	2.996	13,85

(Nguồn: Thống kê số liệu Ngân hàng TMCP Phương Đông - PGD Hải Châu)

Nhìn vào bảng 2.3, ta nhận thấy rằng tổng thu nhập, tổng chi phí và lợi nhuận của PGD Hải Châu trong giai đoạn 2021 - 2023 đều phát triển theo chiều hướng tích cực. Trong giai đoạn này Ngân hàng OCB - PGD Hải Châu tiếp tục duy trì và đẩy mạnh lộ trình chuyển đổi số toàn diện với Ngân hàng số OCB OMNI 4.0 và Ngân hàng số thể hệ mới LIOBANK, hướng đến các sản phẩm, dịch vụ tài chính hiện đại được số hóa trên nền tảng công nghệ cao, thông qua đẩy mạnh kết nối OPEN API với các đối tác lớn như Backbase, Smart OSC, Sepay, Viettel Post ... và áp dụng nhiều công nghệ hiện đại như: thanh toán qua QR Code, nhận diện sinh trắc học, Chat box... nhằm mang đến cho khách hàng nhiều tiện ích hơn về các dịch vụ tài chính thuần túy từ các đối tác liên kết như bảo hiểm, đầu tư.

Trong giai đoạn 2021 – 2023, tỷ trọng hoạt động kinh doanh của PGD Hải Châu tăng trưởng đều và để tìm hiểu sâu hơn thông qua biểu đồ 2.3 dưới đây:

Biểu đồ 2.3: Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của OCB – PGD Hải Châu giai đoạn 2020 – 2022



Trong giai đoạn 2021 – 2023, tổng thu nhập của PGD tăng đều qua các năm. Cụ thể vào năm 2022, tổng thu nhập đạt 77.534 triệu đồng, tăng 8.277 triệu đồng tương ứng

với mức tăng 11,95% so với năm 2021. Đến năm 2023, tổng thu nhập đạt 89.548 triệu đồng, tăng 12.014 triệu đồng tương ứng với mức tăng 15,50% so với năm 2022. Trong đó, gần 90% thu nhập là từ lãi cho vay, các khoản thu nhập khác có tăng nhưng không đáng kể. Để chỉ tiêu này tăng dần trong 3 năm là do PGD Hải Châu đã mở rộng tín dụng tích cực trong việc thu hồi, xử lý nợ quá hạn phát sinh, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động, đem lại nguồn thu nhập cho ngân hàng.

Nguồn chi chủ yếu của PGD là chi trả cho lãi, nên khi nguồn vốn huy động tăng lên thì tổng chi phí của ngân hàng cũng tăng theo trong giai đoạn 2021 – 2023. Cụ thể, năm 2022, tổng chi tăng lên 5.738 triệu đồng tương ứng với mức tăng 11,44% so với năm 2021. Đến năm 2023, tổng chi tăng lên 9.018 triệu đồng tương ứng với mức tăng 16,13% so với năm 2022. Ngoài hoạt động chi cho lãi thì còn có chi cho hoạt động dịch vụ chiếm trên 2% và chi phí khác chiếm trên 20% so với tổng chi phí và có xu hướng tăng theo tốc độ phát triển của PGD. Nguyên nhân là do PGD tăng mạnh việc đầu tư vào công nghệ số, nâng cấp ứng dụng OCB OMNI giao dịch mượt hơn, tốc độ giao dịch nhanh chóng hơn,... để phục vụ khách hàng giao dịch online trong điều kiện dịch bệnh Covid-19.

Lợi nhuận trong 3 năm qua tăng trưởng đều. Vào năm 2022, lợi nhuận đạt 21.686 triệu đồng, tăng 2.539 triệu đồng tương ứng với mức tăng 13,30% so với năm 2021. Đến năm 2023, lợi nhuận đạt 24.622 triệu đồng, tăng 2.996 triệu đồng tương ứng với mức tăng 13,85% so với năm 2022. PGD đạt được lợi nhuận tốt như vậy là nhờ vào các mảng kinh doanh cốt lõi như bán lẻ, khách hàng doanh nghiệp, dịch vụ thẻ, Ngân hàng số OCB OMNI, Ngân hàng số thể hệ mới LIOBANK ...

Qua bảng 2.3 và biểu đồ 2.3, nhìn chung tình hình kinh doanh của PGD qua 3 năm từ năm 2021 đến năm 2023 khá tốt. Để đạt được kết quả này, là sự nỗ lực và cố gắng của Ban Lãnh Đạo cùng toàn thể cán bộ nhân viên của ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu. Bên cạnh đó, Ngân hàng cũng đã đưa ra được nhiều sản phẩm, dịch vụ mới góp phần giữ chân khách hàng, giúp cho nguồn thu nhập của PGD ngày càng tăng cao.

2.3 Thực trạng hoạt động cho vay mua ô tô đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu

2.3.1 Giới thiệu về hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCN tại OCB – PGD Hải Châu

Trên thị trường hiện nay, nhu cầu mua xe ô tô và vay vốn để mua xe ô tô khá lớn. Bên cạnh đó, thị trường ô tô đang ảm đạm trở lại, đa dạng về chủng loại và giá cả, cả từ nguồn nhập khẩu lẫn trong nước, càng thúc đẩy người tiêu dùng muốn được nhanh chóng sở hữu một chiếc ô tô như mong ước, cho bản thân hay cho cả gia đình. Trước tình hình đó, nhu cầu điều chỉnh sản phẩm và quy trình cung cấp dịch vụ cho vay mua ô tô sao cho phù hợp hơn với nhu cầu hiện tại của khách hàng là hết sức cần thiết. Điều này cũng chứng tỏ sự nhanh nhạy, đáp ứng kịp thời những thay đổi liên tục của thị trường cũng như nhu cầu vay vốn để mua ô tô ngày càng lớn từ khách hàng cá nhân.

Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu muốn mang đến các trải nghiệm mới về chất lượng dịch vụ với cam kết bảo đảm mang lại cả những lợi ích về mặt cảm tính và lý tính cho khách hàng của mình. Nên sản phẩm vay trả góp mua xe ô tô dưới 9 chỗ, ô tô bán tải mới 100% được khách hàng săn đón, là sản phẩm dành cho khách hàng cá nhân hoặc khách hàng cá nhân là chủ sở hữu hộ kinh doanh (kinh doanh vận tải hành khách/ hàng hóa/ sản phẩm kinh doanh) hoặc vay bù đắp số tiền mà khách hàng đã sử dụng để mua xe ô tô dưới 9 chỗ, ô tô bán tải mới 100%.

2.3.2 Quy định về hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCN tại OCB – PGD Hải Châu

2.3.2.1 Đối tượng cho vay

Từ đủ 18 – 65 tuổi tại thời điểm vay vốn, có năng lực hành vi dân sự đầy đủ theo quy định của pháp luật, và không quá 75 tuổi tại thời điểm kết thúc thời hạn vay. Đối với Khách hàng trên 70-75 tuổi tại thời điểm kết thúc hạn vay, giảm LTV (Loan to value) 20% nếu Tài sản đảm bảo là ô tô.

Trong trường hợp hộ kinh doanh vay vốn mua ô tô phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh thì cá nhân là chủ hộ kinh doanh (thể hiện trên giấy tờ kinh doanh) là chủ thể vay vốn tại Ngân hàng.

2.3.2.2 Mục đích sử dụng vốn vay

Mua xe ô tô phục vụ nhu cầu đời sống và hoạt động kinh doanh.

Vay bù đắp vốn tự có, nguồn tài chính mà khách hàng vay đã sử dụng để mua xe. Từ ngày đăng ký quyền sở hữu của khách hàng vay tới ngày đề nghị vay vốn không quá ba tháng.

2.3.2.3 Điều kiện vay vốn

a. Về nơi cư trú

Khách hàng có địa chỉ cư trú (hộ khẩu/giấy tờ khác tương đương theo quy định của pháp luật tại thời điểm vay vốn) tại các tỉnh/thành phố trên lãnh thổ Việt Nam.

Khách hàng có nơi đang sinh sống (nơi cư trú hiện tại) tại địa bàn của Đơn vị kinh doanh cho vay hoặc các Quận, Huyện, Thị xã, Thành phố giáp ranh với Tỉnh, Thành phố nơi đóng trụ sở của Đơn vị kinh doanh cho vay (có cùng giới hành chính và trong phạm vi bán kính đường bộ không quá 70km) được căn cứ theo hộ khẩu / KT3 / xác nhận tạm trú hoặc Giấy tờ pháp lý tương đương theo quy định hiện hành của Pháp Luật.

Có tổng thu nhập (được tính cả thu nhập của khách hàng, người hôn phối hay người đồng trả nợ (nếu có) từ các nguồn sau: tiền lương, sản xuất kinh doanh, cho thuê nhà/ đất/ xe hoặc thanh lý tài sản tích lũy (bao gồm tài sản đảm bảo)... chứng từ chứng minh thu nhập trả nợ theo từng nhóm đối tượng.

Khách hàng thuộc nhóm A khi đáp ứng đồng thời các yêu cầu sau:

Số tiền vay nhỏ hơn hoặc bằng 1 tỷ đồng trên 1 khách hàng.

Tỷ lệ cho vay/giá trị tài sản đảm bảo.

- Tài sản đảm bảo là chính xe mua: nhỏ hơn hoặc bằng 80%.
- Tài sản đảm bảo là bất động sản là đất ở hoặc có một phần đất ở và thuộc phân loại B,C: nhỏ hơn hoặc bằng 70%.

Hình thức mua xe: qua đơn vị bán xe.

Tổng rủi ro (hạn mức vay) nhỏ hơn hoặc bằng 3 tỷ đồng một khách hàng (không bao gồm người có liên quan của khách hàng).

Khách hàng thuộc nhóm B: các trường hợp còn lại không thuộc nhóm A và theo quy định của sản phẩm.

Người đứng tên trên giấy chứng nhận đăng ký xe ô tô của chiếc xe được mua phải là khách hàng vay hoặc là vợ/chồng/con của khách hàng.

b. Về lịch sử tín dụng

Khách hàng, vợ/chồng/con của khách hàng (trường hợp con khách hàng đứng tên trên giấy chứng nhận đăng ký xe mua) không có nợ quá hạn từ nhóm 02 trở lên tại ngân

hàng và các Tổ chức tín dụng khác trong vòng 03 tháng gần nhất tính đến thời điểm thẩm định khoản vay. Ngoại trừ trường hợp đã từng sinh không quá 1 lần nợ quá hạn nhóm 2 dưới 30 ngày của khoản vay trả góp tại OCB.

Trường hợp Tài sản đảm bảo của bên thứ ba: chủ sở hữu tài sản và vợ chồng chủ tài sản không có nợ xấu tại thời điểm thẩm định khoản vay.

c. Thời hạn vay

Tài sản đảm bảo là bất động sản và các Tài sản đảm bảo khác (ngoại trừ chính xe mua): Tỷ lệ cho vay tối đa / TSDB là 100%, thời hạn cho vay tối đa là 120 tháng.

Tài sản đảm bảo là chính xe mua:

Bảng 2.4: Thời hạn cho vay đối với từng loại xe

Loại xe	Tỷ lệ cho vay tối đa / TSDB	Thời hạn cho vay tối đa
1. Xe con, xe bán tải từ 9 chỗ trở xuống		
Thuộc các nhãn hiệu: Toyota, Honda, Ford, Isuzu, Mazda, Mitsubishi, Suzuki, Chevrolet, Hyundai, Nissan, Kia.	80%	84 tháng
Thuộc các nhãn hiệu còn lại	70%	60 tháng
2. Xe trên 9 chỗ, xe tải		
Thuộc các nhãn hiệu: Mercedes, Deawoo, Hino, Kamaz, Thaco, Veam, Toyota, Honda, Ford, Isuzu, Mazda, Mitsubishi, Suzuki, Chevrolet, Hyundai, Nissan, Kia.	75%	72 tháng
Thuộc các nhãn hiệu còn lại	70%	48 tháng
3. Xe đầu kéo		
Thuộc các nhãn hiệu: Isuzu, Mitsubishi, Suzuki, Hyundai, Deawoo, Kamaz, Thaco, Fuso, International.	75%	60 tháng
Thuộc các nhãn hiệu còn lại	70%	48 tháng

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu)

Đối với khoản vay có một phần / toàn bộ nguồn thu nhập nguồn trả nợ từ chính xe mua: Xe mới 100%, thời hạn vay vốn tối đa là 60 tháng và không quá thời hạn cho vay tối đa tương ứng với từng nhãn hiệu đã nêu ở trên.

d. Phương thức cho vay và phương thức trả nợ (gốc và lãi)

- Phương thức cho vay: Cho vay từng lần.
- Phương thức trả nợ (gốc và lãi)

Lãi phải trả hàng tháng theo dư nợ giảm dần. Gốc trả định kỳ hàng tháng/quý theo một trong hai cách: trả đều hàng tháng/quý (các kỳ trả bằng nhau) hoặc trả tăng dần theo bậc thang.

e. Tài sản đảm bảo

Loại tài sản chấp nhận:

- Chính xe mua
- Thẻ tiết kiệm, sổ dư tài khoản, tiền ký quỹ, sổ tiết kiệm, hợp đồng tiền gửi, kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi.
- Bất động sản thuộc sở hữu của người vay hoặc bên thứ ba (cha/ mẹ /vợ /chồng /con, anh/ chị em ruột).

f. Định giá Tài sản đảm bảo xe mới 100%

Thẩm quyền định giá: Đơn vị kinh doanh tự định giá và chịu trách nhiệm về việc định giá.

Nguyên tắc:

Tham khảo giá thị trường ít nhất ba nguồn thông tin độc lập (bao gồm bảng giá của các cửa hàng kinh doanh xe ô tô, các trang web/ báo chí liên quan về kinh doanh xe ô tô / các giao dịch mua bán, đấu giá thực tế,...).

Căn cứ vào giá mua/ bán thực tế ghi trên hợp đồng mua / bán hoặc hóa đơn tài chính (ngày ghi trên Hợp đồng không quá 03 tháng tính đến thời điểm định giá).

Giá xe được tính bao gồm giá bán, thuế GTGT trừ giá trừ giá trị được chiết khấu, giảm giá, khuyến mãi (nếu có).

Đối với e tải đóng thêm thùng xe (thùng kín, thùng vận chuyển hàng đông lạnh) hoặc xe đầu kéo có kèm rơ moóc/ sơ mi- rơ moóc đóng/ mua thêm. Tuy nhiên khách hàng phải xuất trình được giấy tờ chứng minh giá trị thùng xe/ rơ moóc/ sơ mi-rơ moóc đóng/ mua thêm (Hợp đồng mua bán, hóa đơn sửa chữa...)

Trường hợp giá mua trên hợp đồng mua bán và hóa đơn tài chính khác nhau, sẽ lấy giá thấp hơn để làm căn cứ.

g. Quản lý tài sản

Tài sản đảm bảo là căn hộ chung cư, nhà tập thể: trước khi giải ngân Khách hàng phải mua bảo hiểm tối thiểu bằng 110% dư nợ hoặc nghĩa vụ được bảo đảm hoặc được phê duyệt của các cấp có thẩm quyền và miễn mua bảo hiểm.

Tài sản đảm bảo là chính xe mua:

Khách hàng phải mua bảo hiểm vật chất xe và bảo hiểm thủy kích trong suốt thời gian vay với giá trị tối thiểu bằng 100% giá trị định giá xe hoặc 110% dư nợ/ nghĩa vụ được bảo đảm và người thụ hưởng là Ngân hàng OCB. Bên bán xe, công ty bảo hiểm chuyển quyền thụ hưởng của Hợp đồng bảo hiểm sang Ngân hàng.

Trường hợp khách hàng mua bảo hiểm tại các công ty bảo hiểm không được ngân hàng chấp nhận, phải có sự phê duyệt của Giám đốc khối bán lẻ.

Khách hàng có thể mua bảo hiểm có thời hạn hàng năm và phải tái tục thời gian bảo hiểm cho đến khi hoàn tất nghĩa vụ trả nợ cho OCB hoặc mua một lần trong suốt thời hạn vay và bên thụ hưởng bảo hiểm trong mọi trường hợp là OCB.

h. Giải ngân

Đối với Tài sản đảm bảo là chính xe mua, Ngân hàng cho vay chỉ giải ngân khi:

Trường hợp 1: Đối với đơn vị bán xe được OCB chấp nhận:

Xe mới 1005: Ngân hàng cho vay giải ngân chuyển khoản vào tài khoản của công ty Showroom ô tô khi ngân hàng cho vay nhận được giấy hẹn bản chính/ giấy đăng ký xe ô tô bản chính và đã hoàn tất thủ tục bảo đảm tiền vay theo quy định.

Trường hợp 2:

Đối với xe mua từ đơn vị bán xe chưa được ngân hàng cho vay chấp nhận: Ngân hàng cho vay chuyển khoản cho bên bán khi ngân hàng nhận được giấy chứng nhận đăng ký xe ô tô bản gốc đã sang tên khách hàng hoặc vợ/ chồng/ con khách hàng và đã hoàn tất thủ tục bảo đảm cho vay theo quy định.

Trường hợp 3:

Vay bù đắp phần vốn tự có, nguồn tài chính mà khách hàng vay đã sử dụng để mua xe: Ngân hàng cho vay giải ngân chuyển khoản/ tiền mặt khi khách hàng bổ sung đầy đủ chứng từ chứng minh khách hàng đã tham gia thanh toán tiền mua xe và ngân hàng cho vay nhận được giấy chứng nhận đăng ký xe ô tô bản chính đã sang tên khách

hàng hoặc vợ/ chồng/ con khách hàng và đã hoàn tất thủ tục bảo đảm tiền vay theo quy định.

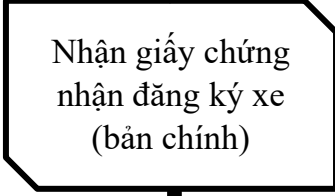
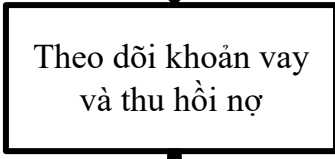
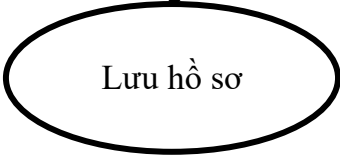
2.3.3 Quy trình cho vay mua ô tô đối với khách hàng cá nhân tại OCB – PGD Hải Châu

2.3.3.1 Sơ đồ quy trình cho vay mua ô tô

Hiện nay, ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu đang có những chiến lược phát triển hoạt động cho vay mua ô tô cực tốt cho khách hàng, ưu đãi về lãi suất, thời gian vay và giảm phí phạt cho khách hàng vay mua xe cùng với việc dịch vụ chăm sóc khách hàng của ngân hàng và các hãng xe ngày càng chuyên nghiệp nên việc mua xe ô tô trả góp đang là một xu hướng phổ biến. Các khoản vay mua xe ô tô hiện nay đang được OCB – PGD Hải Châu triển khai khá mạnh mẽ trên thị trường, với một quy trình đồng bộ kết hợp giữ đơn vị bán xe, ngân hàng và khách hàng. Vì vậy các khoản cho vay mua xe hiện nay có thủ tục có thể coi là khá nhanh trong số các khoản vay khác. Và OCB – PGD Hải Châu đã giới thiệu đến khách hàng một quy trình, thủ tục cho vay mua xe ô tô rõ ràng nhất, cụ thể nhất để tiếp cận đến khách hàng một cách triệt để nhất có thể. Sơ đồ quy trình vay mua xe tại OCB – PGD Hải Châu như sau:

Bảng 2.5: Quy trình cho vay mua ô tô

Bước	Phụ trách	Các bước thực hiện	Tài liệu liên quan
1	Cán bộ kinh doanh	Hướng dẫn tiếp nhận hồ sơ	Hồ sơ vay vốn Hồ sơ pháp lý Hồ sơ đảm bảo tiền vay
2	Cán bộ kinh doanh Giám đốc Quan hệ khách hàng Giám đốc Quan hệ khách hàng các cấp	Thẩm định và lập tờ trình thẩm định	Hồ sơ tại bước 1 Tờ trình
3	Cấp phê duyệt	Phê duyệt	Hồ sơ tại bước 1 Tờ trình Kết quả phê duyệt
4	Cán bộ kinh doanh	Thông báo kết quả	Thông báo cấp tín dụng
5	Khách hàng	Chuyển giấy hẹn / Giấy chứng nhận đăng ký xe (bản chính) cho OCB	Hồ sơ tại bước 3 Giấy hẹn / Giấy chứng nhận đăng ký xe (bản chính)
6	Cán bộ kinh doanh Nhân viên Dịch vụ tín dụng (Nếu có)	Hoàn chỉnh thủ tục trước giải ngân	Hồ sơ vay vốn Hồ sơ pháp lý Hồ sơ đảm bảo
7	Cán bộ kinh doanh Nhân viên Dịch vụ tín dụng (Nếu có)	Hoàn tất thủ tục đăng ký giao dịch đảm bảo	Đơn yêu cầu đăng ký giao dịch đảm bảo Công văn yêu cầu thông báo về việc thế chấp phương tiện giao thông

8	Phòng Kiểm soát giải ngân tín dụng, giao dịch viên, kiểm soát viên		Hồ sơ tại bước 6
9	Cán bộ kinh doanh Trưởng đơn vị		Giấy chứng nhận đăng ký xe (bản chính)
10	Cán bộ kinh doanh		Toàn bộ hồ sơ vay
11	Cán bộ kinh doanh Nhân viên Dịch vụ tín dụng (Nếu có)		Toàn bộ hồ sơ vay

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu)

2.3.3.2 Các bước cho vay mua ô tô

Bước 1:

- Khách hàng đến Ngân hàng xin vay vốn, Cán bộ tín dụng khách hàng cá nhân tiếp nhận hồ sơ vay, hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn theo quy định.
- Cán bộ tín dụng khách hàng cá nhân thu thập thông tin để lập hồ sơ vay vốn, hồ sơ pháp lý, hồ sơ bảo đảm tiền vay.

Bước 2:

- Thẩm định hồ sơ Cán bộ tín dụng: Tiến hành thẩm định chung về khách hàng, chuyển hồ sơ tài sản bảo đảm sang phòng thẩm định TSBD, chuyển hồ sơ khách hàng về Phòng quan hệ khách hàng cá nhân tiếp tục lập tờ trình thẩm định.
- Cán bộ tín dụng tập hợp hồ sơ trình lên ban Tín dụng / Hội đồng Tín dụng: Tờ trình thẩm định Tài sản đảm bảo, Hồ sơ khách hàng cung cấp

Bước 3: Sau thẩm định, khách hàng đáp ứng đúng, đủ yêu cầu của Ngân hàng đưa ra, được các Cấp phê duyệt thông qua hồ sơ. Chuyển thông tin về đơn vị trực tiếp nhận Khách hàng.

Bước 4: Cán bộ tín dụng thông báo kết quả đến Khách hàng (cho dù kết quả được phê duyệt hay không được phê duyệt cho vay).

Bước 5: Nếu kết quả được thông qua thì Khách hàng mang giấy hẹn liên hệ đến Đơn vị bán xe và tạm thời chuyển giao cả vệt xe cho đơn vị OCB.

Bước 6-7:

- Hoàn thiện hồ sơ tín dụng Phòng Thẩm định Tài sản bảo đảm: Lập hợp đồng bảo đảm tiền vay Làm thủ tục công chứng và nhận bàn giao tài sản (nếu có) Cán bộ tín dụng nhập kho hồ sơ Tài sản bảo đảm, lập Hợp đồng tín dụng.. trình lãnh đạo ký.
- Thực hiện quyết định cấp tín dụng Cán bộ tín dụng chuyển hợp đồng tín dụng đến bộ phận giao dịch để giải ngân.

Bước 8: Cán bộ/ nhân viên giải ngân dựa vào các hồ sơ vay vốn, hồ sơ bảo đảm, hồ sơ pháp lý,... tiến hành giải ngân.

Bước 9: Cán bộ kinh doanh giao Giấy chứng nhận đăng ký xe (bản chính) cho Khách hàng.

Bước 10: Kiểm tra và xử lý nợ:

- Cán bộ tín dụng chịu trách nhiệm kiểm tra mục đích sử dụng vốn.
- Phòng Thẩm định Tài sản bảo đảm kiểm tra về Tài sản bảo đảm.
- Phòng Kiểm tra kiểm toán nội bộ kiểm tra lại việc thu lãi (số tiền, thời hạn).
- Phòng thẩm định Tài sản bảo đảm thực hiện định giá Tài sản bảo đảm Lập tờ trình.

Bước 11: Cán bộ kinh doanh lưu lại toàn bộ hồ sơ liên mang vào kho cất giữ hồ sơ.

Quy trình gồm 11 bước cơ bản, được quy định rõ ràng, các bước liên kết chặt chẽ đảm bảo rủi ro cho khoản vay.

2.4 Tình hình hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023

2.4.1 Tình hình chung hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCN tại OCB – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023

Những năm gần đây, với sự bùng nổ hoạt động cho vay mua ô tô thì không chỉ mua bán với loại xe mới để đón đầu thị trường, hầu hết các NHTM hiện nay đều triển khai dịch vụ cho vay mua ô tô mới lẫn cũ. Hoạt động cho vay mua ô tô tại các NHTM được coi là một hoạt động cho vay tiêu dùng, nhưng ở Ngân hàng TMCP Phương Đông, cho vay mua ô tô đã được tách thành một mảng hoạt động cho vay hoàn chỉnh và đã thực sự phát huy được thế mạnh trong những năm qua. Với mục tiêu không ngừng phát triển, dựa trên những lợi thế mà đơn vị đã định hướng sẵn, OCB – PGD Hải Châu đã đưa hoạt động cho vay mua ô tô đứng trên một vị thế mới, làm nguồn lực giúp đơn vị phát triển. Điều này được thể hiện qua bảng 2.4 dưới đây:

Bảng 2.6: Tình hình chung hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCN tại OCB – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023

ĐVT: Triệu đồng.

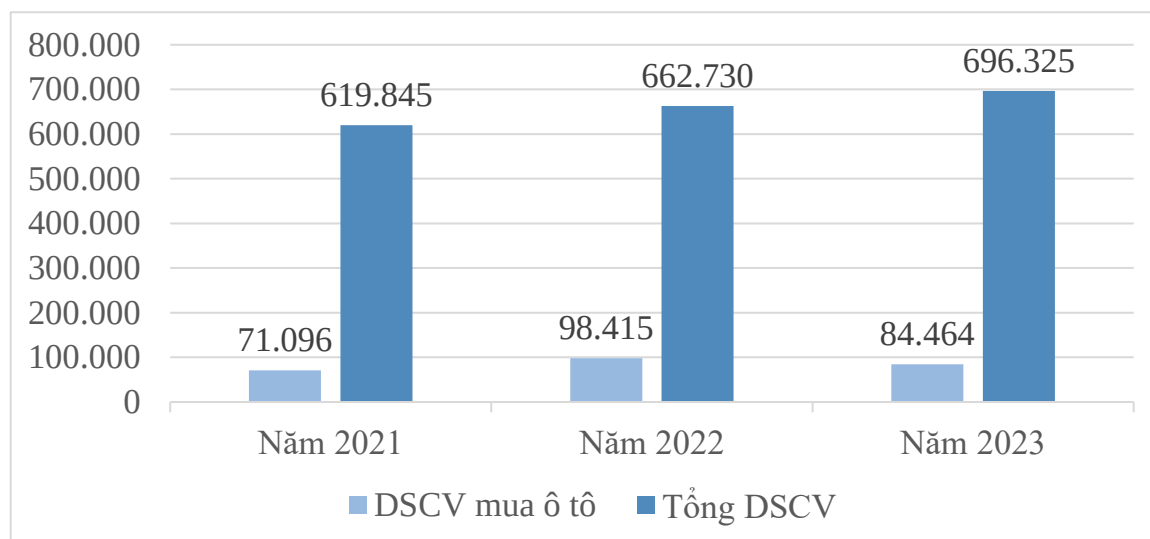
Chỉ tiêu	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		Chênh lệch			
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	2022/2021		2023/2022	
							Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)
1. Doanh số cho vay	619.845	100	662.730	100	696.325	100	42.885	6,92	33.595	5,07
DSCV mua ô tô	71.096	11,47	98.415	14,85	84.464	12,13	27.319	38,43	-13.951	-14,18
2. Doanh số thu nợ	449.264	100	598.247	100	634.875	100	148.983	33,16	36.628	6,12
DSTN CVMOT	35.177	7,83	48.817	8,16	61.710	9,72	13.640	38,78	12.893	26,41
3. Tổng dư nợ	633.066	100	697.549	100	758.999	100	64.483	10,19	61.450	8,81
Tổng dư nợ CVMOT	86.350	13,64	135.948	19,49	158.702	20,91	49.598	57,44	22.754	16,74
4. Nợ xấu	4.187	100	6.456	100	6.236	100	2.269	54,19	-220	-3,41
Nợ xấu CVMOT	332	7,93	518	8,02	476	7,63	186	56,02	-42	-8,11
5. Tỷ lệ nợ xấu (%)	0,66		0,93		0,82					
TLNX CVMOT	0,38		0,38		0,30					

(Nguồn: Thống kê số liệu Ngân hàng TMCP Phương Đông - PGD Hải Châu)

Dựa vào bảng 2.6 cho ta thấy được trong 3 năm vừa qua, nhìn chung thì tình hình hoạt động cho vay mua ô tô của OCB – PGD Hải Châu tăng trưởng tương đối cao và tăng dần qua các năm được thể hiện chi tiết thông qua các biểu đồ sau đây:

**Biểu đồ 2.4: Tình hình doanh số cho vay mua ô tô đối với KHCN tại OCB
– PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023**

DVT: Triệu đồng



Qua biểu đồ 2.4, ta thấy doanh số cho vay mua ô tô đối với khách hàng cá nhân biến động không đáng kể, cụ thể năm 2021, doanh số CVMOT đạt 71.096 triệu đồng, chiếm 11,47% trên tổng DSCV. Nhưng đến năm 2022 doanh số CVMOT tăng mạnh, đạt 98.415 triệu đồng, chiếm 14,85% so với tổng DSCV, tăng 27.319 triệu đồng tương ứng với mức tăng 38,43% so với năm 2021. Đến năm 2023, doanh số CVMOT đạt 84.464 triệu đồng, chiếm 12,13% so với tổng DSCV, giảm 13.951 triệu đồng tương ứng với mức giảm 14,18% so với năm 2022.

Thị trường ô tô Việt Nam trong giai đoạn 2021 – 2023 đầy biến động. Làn sóng dịch Covid – 19 lần thứ 4 bùng phát tại nhiều tỉnh, thành phố trong năm 2021 đã kìm hãm đà hồi phục thị trường ô tô. Thực hiện chỉ định chống dịch của chính quyền các địa phương, nhiều đại lý kinh doanh ô tô của các hãng xe như Toyota, Ford, Mitsubishi... tại Đà Nẵng phải tạm dừng hoạt động và gần như rơi vào cảnh “đóng băng” đặc biệt trong giai đoạn từ tháng 6 đến tháng 9/2021, sức mua cũng sụt giảm, kéo doanh số bán ô tô tại Đà Nẵng giảm kỷ lục. Trước bối cảnh đó, đầu tháng 12/2021, Chính phủ đã ban hành chính sách giảm 50% lệ phí trước bạ đối với ô tô lắp ráp, sản xuất trong nước từ ngày 1/6/2021 đến hết ngày 31/12/2021, và cả ưu đãi 100% lệ phí của xe nhập khẩu,

giúp giá xe giảm tương đối lớn, giúp người mua xe tiết kiệm tiền và tăng tâm lý an tâm. Đây được xem như một tín hiệu tốt để thúc đẩy thị trường ô tô tăng trưởng trở lại trong thời gian tới.

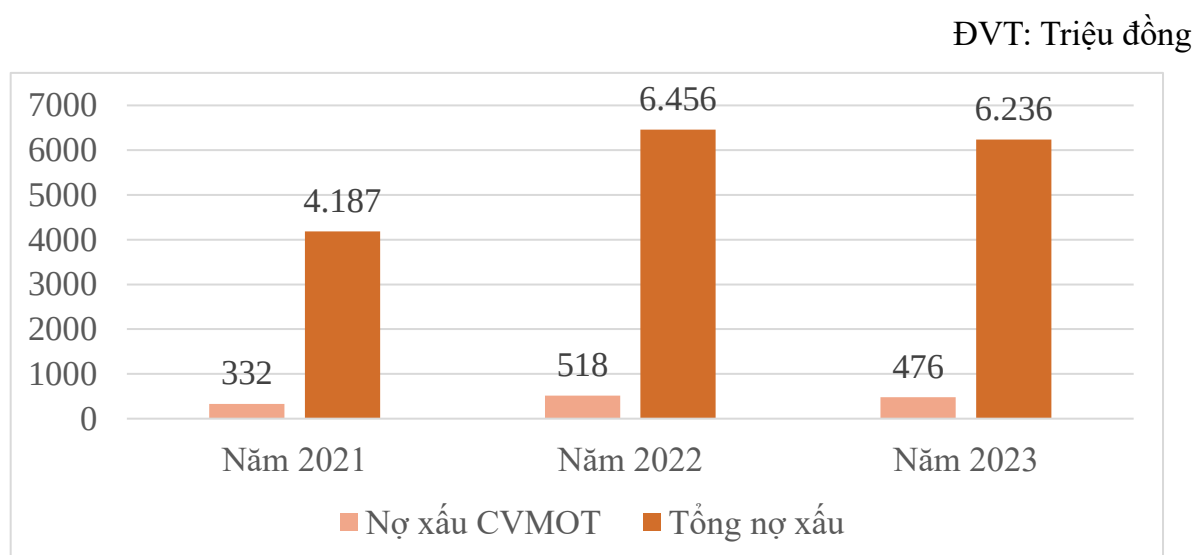
Sau giai đoạn tạm dừng do ảnh hưởng của dịch bệnh, bước sang năm 2022 sức mua ô tô tại Việt Nam có bước phục hồi mạnh mẽ, bất chấp những khó khăn do đứt gãy chuỗi cung ứng, thiếu linh kiện sản xuất... cũng như biến động của nền kinh tế. Theo dữ liệu “Báo cáo bán hàng” từ Hiệp hội các nhà sản xuất ô tô Việt Nam (VAMA), lượng xe ô tô bán ra năm 2022 đạt mức kỷ lục trong 10 năm trở lại đây, tăng 29,17% so với năm 2021. Sau khi tình hình dịch bệnh được kiểm soát, các hãng xe lớn trên thế giới và Vinfast đang đẩy mạnh hoạt động sản xuất tại Việt Nam, cùng với đó nhu cầu sở hữu ô tô của người dân ngày một gia tăng. Và Nhờ triển khai chương trình “Chạm ô tô, chạm ước mơ” ưu đãi lãi suất đối với KHCVN và triển khai các gói vay lãi suất ưu đãi vào năm 2021. Đây cũng là lý do khiến doanh số CVMOT đối với KHCVN tăng trưởng mạnh trong năm 2022, cụ thể tăng 38,43% so với năm 2021.

Sau năm 2022 khá thành công với lượng xe bán ra đạt kỷ lục, thị trường ô tô Việt Nam cũng như thị trường ô tô Đà Nẵng, được kỳ vọng sẽ tiếp đà tăng trưởng trong năm 2023. Tuy nhiên những gì diễn ra trong suốt thời gian của năm 2023 lại hoàn toàn trái ngược. Doanh số CVMOT vào năm 2023 có sự sụt giảm không đáng kể so với năm 2022. Sự đi xuống của toàn ngành ô tô do diễn biến bất ổn khó lường của kinh tế với sa sút của ngành bất động sản cũng như lãi suất ngân hàng không ổn định, đã góp phần ảnh hưởng đến sức mua của người dân. Để vực dậy thị trường, Chính phủ cho phép giảm 50% lệ phí trước bạ đối với ô tô sản xuất lắp ráp trong nước từ 1/7/2023 đến hết ngày 31/12/2023, cùng với đó là doanh nghiệp hỗ trợ 50% lệ phí còn lại hoặc ưu đãi 100% lệ phí đối với xe nhập khẩu. Mặc dù sản lượng sản xuất dần được cải thiện, tuy nhiên việc người dân thắt chặt chi tiêu khiến nhu cầu mua sắm ô tô sụt giảm, dù cho nhiều mẫu mã xe đã được giảm giá sâu.

Khác với DSCV, dư nợ CVMOT lại tăng dần rong giai đoạn này, chiếm tỷ trọng ổn định trong tổng dư nợ cho vay của toàn PGD. Cụ thể, năm 2021, dư nợ CVMOT đạt 86.350 triệu đồng, chiếm 13,64% so với tổng dư nợ. Sang năm 2022, dư nợ CVMOT đạt 135.948 triệu đồng, chiếm 19,49% so với tổng dư nợ, tăng 49.598 triệu đồng tương ứng với mức tăng 54,44% so với năm 2021. Đến năm 2023, dư nợ CVMOT đạt 158.702 triệu đồng, chiếm 20,91% so với tổng dư nợ, tăng 22.754 triệu đồng tương ứng với mức

tăng 16,74% so với năm 2022. Có thể thấy rằng từ năm 2021 – 2023, hoạt động cho vay mua ô tô đã có sự phát triển mạnh mẽ, mức độ tăng trưởng cao và chiếm tỷ lệ ngày càng cao trên tổng dư nợ cho vay của OCB Hải Châu. Để có được thành quả như vậy PGD đã có những chiến lược rõ ràng cho hoạt động cho vay mua ô tô cụ thể là: các gói dịch vụ ưu đãi dành cho khách hàng vay vốn mua ô tô, các hoạt động chăm sóc khách hàng, chính sách về lãi suất linh hoạt hơn. Cùng với thị trường ô tô hiện nay đã dần hồi phục trở lại, và những chính sách hỗ trợ mà Chính phủ đưa ra đã làm cho nhu cầu vay mua ô tô tăng cao. Tuy nhiên dư nợ cho vay mang tính hai mặt vì vậy PGD cần phải quản lý và kế hoạch thu nợ hiệu quả để tránh tình trạng nợ xấu tăng cao.

**Biểu đồ 2.5: Tình hình nợ xấu cho vay mua ô tô đối với KHCN tại OCB
– PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023**



Nợ xấu cho vay mua ô tô qua các năm tuy vẫn tăng nhưng không đều và tỷ lệ của các chỉ tiêu này đều khá thấp và nằm trong mức tỷ lệ cho phép. Cụ thể vào năm 2021, nợ xấu CVMOT đạt 332 triệu đồng, chiếm 7,93% so với tổng nợ xấu. Sang năm 2022, nợ xấu CVMOT đạt 518 triệu đồng, chiếm 8,02% so với tổng nợ xấu, tăng 185 triệu đồng tương ứng với mức tăng 56,02% so với năm 2021. Đến năm 2023, chỉ tiêu này đạt 476 triệu đồng, chiếm 7,63% so với tổng nợ xấu, giảm 42 triệu đồng tương ứng với mức giảm 8,11% so với năm 2022.

Tỷ lệ nợ xấu CVMOT giai đoạn 2021 – 2023 thấp hơn cho vay chung của toàn PGD. Cụ thể, tỷ lệ này trong 3 năm lần lượt là 0,38%; 0,38% và 0,30%. Tỷ lệ nợ xấu CVMOT trong giai đoạn này có dấu hiệu giảm dần cho thấy PGD Hải Châu đáng kiểm

soát tốt các khoản nợ xấu, PGD cũng cần có những biện pháp để giảm tỷ lệ nợ xấu thấp nhất có thể.

2.4.2 Tình hình hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCN theo mục đích tại OCB – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023

Thành phố Đà Nẵng là thành phố có tiềm năng nhất khu vực miền Trung, là nơi thu hút đông đảo các thành phần kinh tế, mức sống người dân ngày càng tăng cao, nhu cầu vay vốn để phục vụ cho cuộc sống cũng như kinh doanh là không thể thiếu. Vì thế, hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCN tại OCB Hải Châu chủ yếu cho vay tiêu dùng và cho vay sản xuất kinh doanh. Để biết rõ hơn tình hình cho vay mua ô tô đối với KHCN theo mục đích của PGD, ta xem bảng sau:

Bảng 2.7: Tình hình hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCN theo mục đích tại OCB – PGD Hải Châu 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 (%)
1. Doanh số CVMOT	71.096	100	98.415	100	84.464	100	27.319	38,43	-13.951	-14,18
<i>CV tiêu dùng</i>	53.997	75,95	80.622	81,92	67.419	79,82	26.625	49,31	-13.203	-16,38
<i>CV SXKD</i>	17.099	24,05	17.793	18,08	17.045	20,18	694	4,06	-748	-4,20
2. DSTN CVMOT	35.177	100	48.817	100	61.710	100	13.640	38,78	12.893	26,41
<i>CV tiêu dùng</i>	29.570	84,06	40.303	82,56	46.758	75,77	10.733	36,30	6.455	16,02
<i>CV SXKD</i>	5.607	15,94	8.514	17,44	14.952	24,23	2.907	51,85	6.438	75,62
3. Tổng dư nợ CVMOT	86.350	100	135.948	100	158.702	100	10.400	12,04	10.648	11,01
<i>CV tiêu dùng</i>	62.008	71,81	102.327	75,27	122.988	77,50	40.319	65,02	20.661	20,19
<i>CV SXKD</i>	24.342	28,19	33.621	24,73	35.714	22,50	9.279	38,12	2.093	6,23
4. Nợ xấu CV mua ô tô	332	100	518	100	476	100	186	56,02	-42	-8,11
<i>CV tiêu dùng</i>	319	96,08	493	95,17	448	94,12	174	54,55	-45	-9,13
<i>CV SXKD</i>	13	3,92	25	4,83	28	5,88	12	92,31	3	12,00
5. TLNX CVMOT (%)	0,38		0,38		0,30					
<i>CV tiêu dùng</i>	0,51		0,48		0,36					
<i>CV SXKD</i>	0,05		0,07		0,08					

(Nguồn: Thống kê số liệu Ngân hàng TMCP Phương Đông - PGD Hải Châu)

Dựa vào bảng 2.7 cho thấy hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCN theo mục đích tiêu dùng là chiếm tỷ trọng cao nhất trong giai đoạn này.

Doanh số CVMOT theo mục đích tiêu dùng chiếm tỷ trọng lớn hơn so với CVMOT theo mục đích SXKD là trên 75%. Cụ thể, năm 2022 chỉ tiêu này đạt 80.622 triệu đồng, chiếm 81,92% so với tổng doanh số CVMOT, tăng 26.625 triệu đồng tương ứng với mức tăng 49,31% so với năm 2021. Đến năm 2023 chỉ tiêu này lại giảm, chỉ đạt 67.419 triệu đồng, chiếm 79,82% so với tổng doanh số CVMOT, giảm 13.203 triệu đồng tương ứng với mức giảm 16,38% so với năm 2022. Nguyên nhân là do ảnh hưởng của dịch bệnh nên thị trường ô tô phải tạm hoãn khiến cho nhu cầu mua sắm ô tô của người dân bị giảm vào năm 2021, cho đến năm 2022 khi thị trường mở cửa trở lại cùng với sự ra mắt của ô tô điện hãng xe Việt là Vinfast và xu hướng ô tô Hàn Quốc như Hyundai, KIA,... bùng phát, đã giúp sức mua ô tô tăng bật trong năm 2022. Bước sang năm 2023, do kinh tế chung sụt giảm, kéo theo sự sụt giảm doanh thu và thu nhập của người dân, dẫn đến lực cầu giảm mạnh. Người tiêu dùng có xu hướng thắt chặt chi tiêu, hạn chế mua sắm các sản phẩm xa xỉ như nhà đất, ô tô, hàng hiệu... mặc dù các hãng xe và đại lý ô tô tại Đà Nẵng liên tục ra mắt các chương trình ưu đãi, giảm giá bán trực tiếp hoặc gói quà tặng, đi kèm chính sách giảm 50-100% lệ phí trước bạ của riêng hãng, tặng gói bảo hiểm thân vỏ, ưu đãi vay mua ô tô lãi suất 0% trong những tháng đầu... So sánh với năm 2022 và những năm trước đó, các chương trình ưu đãi năm 2023 có mật độ dày đặc hơn, giảm giá “sốc” hơn. Thậm chí, nhiều đại lý sẵn sàng bán bán lỗ để kích cầu tiêu dùng. Tuy nhiên, hiệu quả đạt được mới chỉ dừng lại ở mức độ hạn chế đà sụt giảm.

Doanh số CVMOT nhằm mục đích SXKD thì chiếm tỷ trọng không đáng kể, cụ thể năm 2022 đạt 17.793 triệu đồng, tăng 694 triệu đồng tương ứng với mức tăng 4,06% so với năm 2021. Đến năm 2023, đạt 17.045 triệu đồng, giảm 748 triệu đồng tương ứng với mức giảm 4,20% so với năm 2022. Lý do trong giai đoạn này, thị trường taxi công nghệ sôi động trở lại vào năm 2022 và thị trường du lịch phục hồi sau dịch bệnh, thu hút nhiều khách hàng vay mua ô tô để kinh doanh, cho thuê xe ô tô.

Doanh số thu nợ CVMOT theo mục đích tiêu dùng vẫn có xu hướng chiếm tỷ trọng cao nhất qua 3 năm. Cụ thể, năm 2022 đạt 40.303 triệu đồng, chiếm 82,56% so với tổng DSTN CVMOT, tăng 10.733 triệu đồng tương ứng với mức tăng 36,30% so với năm 2021. Đến năm 2023 chỉ tiêu này vẫn tiếp tục tăng, đạt 46.758 triệu đồng, chiếm 75,77% so với tổng DSTN CVMOT, tăng 6.455 triệu đồng tương ứng với mức tăng

16,02% so với năm 2022. Bên cạnh đó, DSTN CVMOT theo mục đích SXKD trong năm 2022, 2023 tăng lần lượt là 51,85% và 75,62%. Chỉ tiêu này tăng dần qua các năm là do sau khi dịch bệnh đã qua đi, tình hình kinh tế dần ổn định và nhận nhịp trở lại, khi có khả năng trả nợ thì khách hàng sẽ tất toán khoản nợ hoặc trả trước một phần nợ, nhằm giảm lo ngại về lãi suất tăng lên trong thời gian tới, và khách hàng có thể chọn các phương thức trả nợ gốc và lãi của Ngân hàng, giúp giảm được áp lực về tiền lãi phải trả hàng tháng/quý.

Dư nợ CVMOT theo mục đích tiêu dùng vẫn chiếm tỷ trọng cao hơn SXKD, cụ thể năm 2022 đạt 102.327 triệu đồng, chiếm 75,27% so với tổng dư nợ CVMOT, tăng 40.319 triệu đồng tương ứng với mức tăng 65,02% so với năm 2021. Sang năm 2023, chỉ tiêu này đạt 122.988 triệu đồng, chiếm 77,50% so với tổng dư nợ CVMOT, tăng 20.661 triệu đồng tương ứng với mức tăng 20,19% so với năm 2022. Bên cạnh dư nợ CVMOT từ tiêu dùng thì dư nợ CVMOT từ SXKD trong năm 2022 tăng 38,12% so với năm 2021; năm 2023 tăng 6,23% so với năm 2022. Chỉ tiêu này tăng qua các năm là do Ngân hàng duy trì mở rộng CVMOT theo mục đích tiêu dùng, điều đó cho thấy cho vay tiêu dùng là thế mạnh của PGD nhưng cũng cần phải cân trọng và nên coi CVMOT theo mục đích tiêu dùng là lĩnh vực chủ đạo, nhưng cũng không nên bỏ qua hình thức CVMOT theo mục đích SXKD, vì đây cũng là một hình thức cho vay có hiệu quả.

So với CVMOT theo mục đích SXKD thì CVMOT tiêu dùng lại có rủi ro cao hơn, thể hiện thông qua tỷ lệ nợ xấu cao qua 3 năm lần lượt là 0,51%; 0,48%; 0,36%. Nguyên nhân là do khách hàng vay mua ô tô tiêu dùng thường có nguồn thu nhập từ lương nên dễ bị ảnh hưởng hơn khách hàng có nguồn thu nhập chủ yếu từ những hoạt động kinh doanh, và do khâu thẩm định của Ngân hàng chưa được sát sao, kỹ càng, cũng có thể là do ý thức của khách hàng vay không đúng mục đích, trì trệ trong việc trả nợ. Nhưng nhìn chung thì tỷ lệ nợ xấu CVMOT của 2 mục đích qua 3 năm được duy trì dưới 1% và giảm đi đáng kể.

2.4.3 Tình hình hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCN theo TSDB tại OCB – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023

Đối với Ngân hàng khi cho vay luôn muốn nguồn vốn vay được đảm bảo bằng tài sản, là cần thiết cho sự an toàn của hoạt động Ngân hàng khi có sự cố xảy ra, và cũng một phần tạo sức ép cho khách hàng có nghĩa vụ trả số tiền vay đúng hạn. Hiện nay, OCB Hải Châu đang thực hiện cho vay mua ô tô chủ yếu là tài sản có đảm bảo, và theo hai hình thức đó là cho vay đảm bảo bằng TS hình thành bằng vốn vay (ô tô dự định mua) và đảm bảo bằng chứng từ (bất động sản, giấy tờ có giá,...).

Bảng 2.8: Tình hình hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCN theo TSDB tại OCB – PGD Hải Châu 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 (%)
1. Doanh số CVMOT	71.096	100	98.415	100	84.464	100	27.319	38,43	-13.951	-14,18
<i>TS hình thành bằng vốn vay</i>	58.185	81,84	85.975	87,36	76.203	90,22	27.790	47,76	-9.772	-11,37
<i>Chứng từ</i>	12.911	18,16	12.440	12,64	8.261	9,78	-471	-3,65	-4.179	-33,59
2. DSTN CVMOT	35.177	100	48.817	100	61.710	100	13.640	38,78	12.893	26,41
<i>TS hình thành bằng vốn vay</i>	28.307	80,47	39.351	80,61	50.787	82,30	11.044	39,02	11.436	29,06
<i>Chứng từ</i>	6.870	19,53	9.466	19,39	10.923	17,70	2.596	37,79	1.457	15,39
3. Tổng dư nợ CVMOT	86.350	100	135.948	100	158.702	100	49.598	57,44	22.754	16,74
<i>TS hình thành bằng vốn vay</i>	69.702	80,72	116.326	85,57	141.742	89,31	46.624	66,89	25.416	21,85
<i>Chứng từ</i>	16.648	19,28	19.622	14,43	16.960	10,69	2.974	17,86	-2.662	-13,57
4. Nợ xấu CV mua ô tô	332	100	518	100	476	100	186	56,02	-42	-8,11
<i>TS hình thành bằng vốn vay</i>	273	82,23	451	87,07	432	90,76	178	65,20	-19	-4,21
<i>Chứng từ</i>	59	17,77	67	12,93	44	9,24	8	13,56	-23	-34,33
5. TLNX CVMOT (%)	0,38		0,38		0,30					
<i>TS hình thành bằng vốn vay</i>	0,39		0,39		0,30					
<i>Chứng từ</i>	0,35		0,34		0,26					

(Nguồn: Thống kê số liệu Ngân hàng TMCP Phương Đông - PGD Hải Châu)

Qua bảng 2.8, ta thấy tỷ trọng của doanh số CVMOT theo hình thức đảm bảo bằng TS hình thành bằng vốn vay cao hơn hình thức đảm bảo bằng chứng từ, chiếm trên 80% so với tổng doanh số CVMOT của PGD Hải Châu. Cụ thể, năm 2022 doanh số CVMOT bằng thế chấp xe dự định mua đạt 85.975 triệu đồng, tăng 27.790 triệu đồng tương ứng với mức tăng 47,76% so với năm 2021. Đến năm 2023, chỉ tiêu này đạt 76.203 triệu đồng, giảm 9.772 triệu đồng tương ứng với mức giảm 11,37% so với năm 2022. Đối với tài sản đảm bảo là chứng từ thì lại chiếm trọng thấp hơn, cụ thể năm 2022 đạt 12.440 triệu đồng, giảm còn 471 triệu đồng tương ứng với mức giảm 3,65% so với năm 2021. Đến năm 2023, chỉ tiêu này đạt 8.261 triệu đồng, giảm đến 4.179 triệu đồng tương ứng với mức giảm 33,59% so với năm 2022. Với những thông số trên, ta có thể thấy OCB Hải Châu đã tập trung dùng tài sản thế chấp là chính chiếc xe mà khách hàng dự định mua (TS hình thành bằng vốn vay) để làm tài sản đảm bảo, từ đó siết chặt được rủi ro về tài chính như khách hàng không có đủ tài chính trả nợ, vì là xe hoàn toàn mới 100% và có đầy đủ giấy tờ liên quan, nên đó là một bước đi mang tính an toàn và ít rủi ro hơn cho PGD, nếu khách hàng không trả đủ thì Ngân hàng sẽ lấy chiếc xe đó thanh lý lại để thanh toán nợ.

Nguồn trả nợ từ TS hình thành bằng vốn vay luôn chiếm tỷ trọng cao hơn chứng từ vì dễ xác minh thẩm định hơn. Do đó, doanh số thu nợ CVMOT từ TS hình thành bằng vốn vay cũng tăng qua các năm. Cụ thể, năm 2022 đạt 39.351 triệu đồng, tăng 11.044 triệu đồng tương ứng với mức tăng 39,02% so với năm 2021. Sang năm 2023, chỉ tiêu này đạt 50.787 triệu đồng, tăng 11.436 triệu đồng tương ứng với mức tăng 29,06% so với năm 2022. Đối với nguồn trả nợ từ đảm bảo chứng từ thì chiếm tỷ trọng thấp hơn, cụ thể, năm 2022 đạt 9.466 triệu đồng, tăng 2.596 triệu đồng tương ứng với mức tăng 37,79% so với năm 2021. Đến năm 2023, chỉ tiêu này đạt 10.923 triệu đồng, tăng 1.457 triệu đồng tương ứng với mức tăng 15,39% so với năm 2022.

Dư nợ CVMOT từ tài sản đảm bảo là TS hình thành bằng vốn vay của khách hàng tại PGD Hải Châu đều tăng trong 3 năm. Cụ thể, năm 2022 đạt 116.326 triệu đồng, tăng 46.624 triệu đồng tương ứng với mức tăng 66,89% so với năm 2021. Sang năm 2023, đạt 141.742 triệu đồng, tăng 25.416 triệu đồng tương ứng với mức tăng 21,85% so với năm 2022. Dư nợ CVMOT từ tài sản đảm bảo là chứng từ thì biến động không đáng kể, năm 2022 tăng 17,86% so với năm 2021; năm 2023 giảm 13,57% so với năm 2022.

Về tình hình nợ xấu từ TS hình thành bằng vốn vay của khách hàng lại chiếm tỷ trọng cao nhất trên 80%, đây là nguồn thu được đánh giá rủi ro cao vì khách hàng có thể làm giả giấy tờ đăng ký xe, xe bị hư hỏng do tai nạn và bảo hiểm không chịu bồi thường với 1 vài lý do, giá trị xe bị suy giảm theo thời gian hoặc có khi khách hàng đem bán xe cho bên thứ 3, nên việc giải quyết tài sản này để thu hồi nợ trở nên rắc rối cho phía Ngân hàng. Bên cạnh đó, nguồn trả nợ từ chứng từ lại có xu thế chiếm tỷ trọng thấp hơn dưới 20%, lần lượt là 17,77%; 12,93%; 9,24%.

Không có sự chênh lệch về tỷ lệ nợ xấu trong cho vay theo các TSDB, đó là nhờ sự nỗ lực của các cán bộ tín dụng trong quá trình thẩm định, kiểm tra chặt chẽ và đảm bảo việc sử dụng vốn đúng mục đích, cũng như theo dõi món vay để nhắc nhở khách hàng trả nợ đúng thời hạn quy định.

2.5 Đánh giá hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu giai đoạn 2021 – 2023

2.5.1 Kết quả đạt được

Trong những năm qua, hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCN tại OCB – PGD Hải Châu đã đạt được những kết quả sau:

Thứ nhất: Tuy doanh số CVMOT biến động không đều nhưng dư nợ CVMOT ngày càng tăng, điều này cho thấy quy mô CVMOT của PGD Hải Châu ngày càng được mở rộng và phát triển. Điều này là một dấu hiệu tốt cho PGD nói riêng và Ngân hàng Phương Đông nói chung, vì nếu hoạt động này phát triển tốt kèm theo điều kiện thị trường ô tô ủng hộ sẽ làm nguồn thu cho Ngân hàng tăng, từ đó giúp quy mô của Ngân hàng cũng tăng. Ngoài ra, Ngân hàng luôn có những chiến lược cho vay mua ô tô đúng đắn, hấp dẫn đối với khách hàng cá nhân, cụ thể là ngân hàng tung ra thị trường những gói vay ưu đãi về lãi suất cho vay, những chương trình tri ân, quà tặng đến khách hàng đi vay mua ô tô. Bên cạnh đó, ngân hàng luôn cố gắng rất nhiều để thúc đẩy, nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay mua ô tô, tạo mọi điều kiện cho khách hàng cá nhân của hoạt động cho vay này. Điều này sẽ giúp ngân hàng có được cơ hội to lớn để thu về một lượng lớn khách hàng cá nhân từ đó sẽ giúp ngân hàng có được những doanh thu vượt ngoài mong đợi và nhất là tạo được sự tin cậy từ phía khách hàng.

Thứ hai: Ở các khoản cho vay, PGD Hải Châu đã làm khá tốt trong việc đa dạng trong cách chọn phương thức thời hạn trả nợ khoản vay trong hoạt động CVMOT. Tại OCB Hải Châu, việc trả gốc theo quý/tháng (bằng nhau hoặc tăng dần theo bậc thang)

và lãi theo dư nợ giảm dần qua mỗi tháng (trả theo lãi suất thả nổi) giúp giảm được áp lực gánh nặng về tiền lãi phải trả hàng tháng, giúp cuộc sống của khách hàng trở nên dễ dàng hơn mặc dù có khoản nợ vay từ Ngân hàng. Cùng với đó, Ngân hàng cũng đã áp dụng biện pháp đảm bảo tiền vay linh hoạt, tạo điều kiện thuận lợi nhất cho khách hàng. Khách hàng có thể áp dụng nhiều biện pháp đảm bảo từ nhiều nguồn khách hàng để đảm bảo cho món vay của mình.

Thứ ba: Tỷ lệ nợ xấu CVMOT được đảm bảo, chứng tỏ hầu hết các khoản cho vay đều được chú trọng trong công tác thẩm định, kiểm tra chặt chẽ trước, trong và sau khi cho vay để đảm bảo việc sử dụng vốn đúng mục đích, đúng đối tượng và an toàn cho Ngân hàng. Ngân hàng quy định rõ trách nhiệm của từng cán bộ tín dụng, trưởng phòng kinh doanh, góp phần nâng cao ý thức trách nhiệm của từng cán bộ nhân viên đối với mỗi khoản vay này.

Nhìn chung, hoạt động cho vay mua ô tô tại Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu tương đối ổn định. Trong bối cảnh kinh tế đang gặp nhiều khó khăn do dịch Covid – 19 và những sự kiện thế giới tác động đến. Ngân hàng đã rất nỗ lực cố gắng đáp ứng tối đa yêu cầu của khách hàng, đạt được nhiều kết quả đáng khen ngợi cả về số lượng lẫn chất lượng. Tuy nhiên để có thể đạt những thành tựu lớn hơn nữa trong những năm tới, Ngân hàng cần phải nỗ lực hơn, khắc phục những tồn tại đẩy mạnh hoạt động cho vay mua ô tô không những về số lượng mà cả về chất lượng để nâng cao chất lượng cho vay, mang lại lợi ích không những cho Ngân hàng mà còn cả xã hội.

2.5.2 Một số hạn chế và nguyên nhân

Bên cạnh những thành công đã đạt được, hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCN tại OCB – PGD Hải Châu trong thời gian qua vẫn còn tồn tại một số hạn chế như:

Thứ nhất: Doanh số CVMOT tăng trưởng chưa cân xứng với tiềm lực của Ngân hàng do Ngân hàng chưa có sự hợp tác cùng với các hãng xe, đại lý, showroom trên địa bàn trong vòng 3 năm qua. Mặc dù ngân hàng có đưa ra gói vay ưu đãi lãi suất cho khách hàng khi vay mua ô tô, nhưng việc liên kết với nhiều hãng xe sẽ thúc đẩy hoạt động cho vay mua ô tô diễn ra dễ dàng hơn, mang lại hiệu quả cao cho cả ngân hàng, khách hàng và cho hãng xe. Sau khi mua xe thì việc khách hàng mua bảo hiểm để bảo vệ và phòng ngừa rủi ro cho chiếc xe của họ là điều tất yếu vì đây là một tài sản có giá trị lớn nên

việc mua bảo hiểm xe là bắt buộc, vì vậy là việc làm cần thiết để đưa đến khách hàng một dịch vụ tốt nhất, toàn diện nhất tạo được sự yêu mến và tin cậy của khách hàng.

Thứ hai: Mặc dù sản phẩm cho vay mua ô tô đối với KHCHN đã được triển khai khá lâu nhưng vẫn chưa được thị trường biết đến. Công tác tuyên truyền và quảng bá sản phẩm cho vay mua ô tô đến KHCHN chưa được rộng rãi. Ngân hàng còn thụ động trong việc giới thiệu sản phẩm của mình thông qua các phương tiện thông tin đại chúng. Mặc dù doanh số cho vay mua ô tô tăng qua các năm nhưng vẫn đang ở mức trung bình, số lượng khách hàng tiếp cận với sản phẩm còn hạn chế.

Thứ ba: Dư nợ CVMOT tiêu dùng ngày càng tăng, ngoài ưu điểm ra thì sẽ có mặt hạn chế như sẽ gây rủi ro cho Ngân hàng vì dư nợ cho vay mua ô tô là khoản tiền mà khách hàng còn nợ Ngân hàng, nếu khoản dư nợ này ngày càng tăng do khách hàng không chịu trả nợ hoặc trả nợ quá hạn dẫn đến dư nợ bị ứ đọng, khiến vòng vay vốn tín dụng giảm, sẽ ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Ngân hàng. Cùng với đó, tỷ lệ nợ xấu chung của toàn PGD nằm ở mức cho phép và khá thấp nhưng tỷ lệ nợ xấu CVMOT tiêu dùng vẫn cao hơn SXKD, mặc dù đang giảm dần, là do lượng hồ sơ vay vốn quá nhiều, bộ phận thẩm định không đủ nhân sự dẫn đến tình trạng nhân viên phải làm hết công suất, căng thẳng và dễ xảy ra sơ suất, vì vậy Ngân hàng cần quản lý chặt chẽ hơn các khoản nợ xấu và quá trình thẩm định khách hàng để Ngân hàng tránh được rủi ro nợ xấu một cách hiệu quả nhất.

Thứ tư: Nằm trên địa bàn quận Hải Châu, thành phố Đà Nẵng, một khu vực tập trung nhiều cư dân sinh sống và phát triển của thành phố, Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu cũng như các NHTM khác phải chịu áp lực cạnh tranh rất gay gắt. Các Ngân hàng khác trên địa bàn như BIDV, Tpbank,... có thể cho vay mua ô tô với hạn mức tín dụng cao hơn OCB Hải Châu (có thể lên đến 100% giá trị TSDB), cũng như lãi suất ưu đãi hơn, nên việc cạnh tranh giữa các Ngân hàng khác là khó khăn đối với OCB Hải Châu.

Như vậy ta có thể thấy hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCHN tại Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu còn nhiều hạn chế và nhược điểm. PGD nên có các biện pháp khắc phục để tối đa hóa hiệu quả hoạt động cho vay mua ô tô đối với KHCHN.

TÓM TẮT CHƯƠNG 2

Qua chương 2 đã phân tích được các nguyên nhân dẫn đến sự tăng giảm của từng chỉ tiêu trong bảng số liệu chung của Ngân hàng, cũng như về mảng cho vay mua ô tô. Phân tích, tính toán các số liệu chỉ ra được các nhân tố có ảnh hưởng đến nguồn vốn huy động hay cho vay và rút ra được điểm mạnh và điểm yếu của PGD. Như vậy, để có thể mở rộng và phát triển hoạt động cho vay mua ô tô của Ngân hàng cần có những giải pháp hữu hiệu để hạn chế các rủi ro tồn tại cũng như tận dụng hơn các lợi thế, cơ hội kinh doanh từ Ngân hàng và từ môi trường bên ngoài, từ đó có thể đáp ứng tốt hơn về nhu cầu vay mua ô tô của người dân trên địa bàn, giúp Ngân hàng tăng quy mô và doanh số cho vay, góp phần tăng thu nhập cho Ngân hàng.

Với mong muốn góp phần xây dựng hoạt động cho vay mua ô tô tại Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu ngày càng phát triển, đến với chương 3 sẽ đưa ra các điểm hạn chế, đạt được và chưa đạt được, nhằm đưa ra các giải pháp giúp cho hoạt động cho vay mua ô tô tại PGD đạt hiệu quả và có thể mở rộng được quy mô hơn hiện tại.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA Ô TÔ ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG – PGD HẢI CHÂU

3.1. Định hướng hoạt động cho vay mua ô tô đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu trong thời gian tới

3.1.1 Định hướng chung của Ngân hàng về hoạt động cho vay trong thời gian tới

Trong những năm qua, quy mô và hiệu quả hoạt động cho vay của OCB – PGD Hải Châu luôn có sự tăng trưởng, chất lượng hoạt động được đảm bảo. PGD đã đề ra những mục tiêu và định hướng mới để vượt qua những thách thức và tận dụng cơ hội trong môi trường hoạt động cho vay như sau:

- Củng cố và phát triển hoạt động cho vay: tăng tốc, phấn đấu đứng đầu toàn ngành Ngân hàng trên địa bàn về năng suất lao động và chất lượng hoạt động cho vay.
- Chú trọng mở rộng mạng lưới, tăng cường công tác quảng cáo trên diện rộng để xây dựng thương hiệu, thu hút khách hàng theo từng phân khúc thị trường.
- Xây dựng chiến lược dành cho đối tượng khách hàng, tập trung ưu tiên vốn cho khách hàng có nguồn trả nợ ổn định, không để nợ xấu gia tăng hàng tháng, hàng quý. Tiến hành giao chỉ tiêu thu hồi nợ và nợ đã xử lý cho từng cán bộ nhân viên, phải phân loại nhóm nợ để dễ dàng trong việc xử lý và thu hồi nợ.
- Vận động và tìm kiếm khách hàng vay vốn, đồng thời khuyến khích khách hàng sử dụng các tiện ích trên ứng dụng OCB OMNI của PGD. Ưu tiên thanh toán qua các phương tiện như thẻ Ngân hàng, ứng dụng online,... hơn là giao dịch bằng tiền mặt.

3.1.2 Định hướng riêng của Ngân hàng về hoạt động cho vay mua ô tô trong thời gian tới

Cùng với sự phát triển chung của toàn PGD về hoạt động cho vay, PGD Hải Châu cũng đã vạch ra những định hướng rõ rệt trong hoạt động cho vay mua ô tô trong thời gian sắp tới:

- Ngân hàng tiếp tục phát triển hoạt động cho vay mua ô tô, đưa sản phẩm này thành một trong những loại hình cho vay chất lượng và kinh doanh có hiệu quả nhất của PGD.

- Nâng cao chất lượng, tăng cường công tác kiểm soát trước và sau khi vay để hạn chế được rủi ro trong kinh doanh, kiểm soát nợ xấu cho vay mua ô tô luôn dưới 1%.
- Tạo quan hệ bền vững với khách hàng cũ và mở rộng tìm kiếm các đối tượng khách hàng mới, tăng nhanh số lượng khách hàng lẫn doanh thu trong hoạt động cho vay mua ô tô.

3.2. Giải pháp mở rộng hoạt động cho vay ô tô đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Đông – PGD Hải Châu trong thời gian tới

Cùng với sự nỗ lực của các ban ngành có chức năng và hệ thống NHTM thì thị trường ô tô trong những năm tới vẫn được coi là một trong những thị trường tiềm năng và bắt đầu có dấu hiệu khởi sắc. Theo dự đoán thì nhu cầu mua ô tô sẽ tăng cao, vì vậy OCB – PGD Hải Châu cần phải có chiến lược trong thời gian tới, nghiên cứu và vạch ra định hướng cụ thể phù hợp với nhu cầu thị trường.

3.2.1 Hợp tác với các đại lý bán xe ô tô và công ty bảo hiểm

Khi chọn mua ô tô mới khách hàng thường sẽ đến các đại lý bán xe hoặc các showroom trưng bày sản phẩm, và nhờ nhân viên bán xe giới thiệu các dịch vụ ngân hàng để có thể vay trả góp mua xe ô tô, từ đó một giải pháp được đưa ra chính là OCB – PGD Hải Châu nên ký hợp đồng để liên kết với các đại lý bán xe trên địa bàn hoặc có thể ký hợp đồng trực tiếp với các nhân viên bán hàng để thuận tiện cho việc tư vấn mua xe ô tô. Như vậy, Ngân hàng có thể cho khách hàng vay thông qua các đại lý bán xe, giảm thiểu được chi phí hơn so với việc cho vay trực tiếp. Đồng thời tổ chức các sự kiện ra mắt xe mới kết hợp với tư vấn tài chính từ Ngân hàng, giúp mở rộng khả năng cung cấp dịch vụ cho vay.

Ô tô được xem là phương tiện vận chuyển tiện lợi và cũng là tài sản có giá trị kinh tế lớn. Là người ngồi sau tay lái, khách hàng sẽ không thể lường trước và tránh được những biến cố có thể xảy ra gây thiệt hại về người và tài sản đối với người đi đường khác và cho chính bản thân, đặc biệt khi mật độ giao thông và số vụ tai nạn giao thông tại Việt Nam được thống kê có xu hướng ngày càng tăng. Với dịch vụ cung cấp sản phẩm bảo hiểm xe ô tô cho khách hàng vay, OCB – PGD Hải Châu mong muốn sẽ giúp khách hàng an tâm khi tài sản luôn được bảo vệ mọi lúc mọi nơi khi tham gia giao thông. Trong phương thức cho vay mua ô tô, OCB – PGD Hải Châu đặt ra yêu cầu bắt buộc đối với người đi vay là “Bên vay phải mua bảo hiểm vật chất cho tài sản mua bằng

vốn vay trong suốt thời gian vay vốn và người thụ hưởng là ngân hàng”. Điều này làm tăng tính an toàn cho món vay của ngân hàng. Vì vậy để tăng cường hoạt động cho vay mua ô tô, OCB - PGD Hải Châu nên chú trọng đến việc hợp tác với các công ty bảo hiểm để hạn chế mức rủi ro tối đa cho món vay.

3.2.2 Đẩy mạnh công tác truyền thông, quảng bá của Ngân hàng

Để có thể mở rộng quy mô hoạt động cho vay mua ô tô, PGD cần đẩy mạnh công tác truyền thông, quảng bá sao cho có hiệu quả và phù hợp với Ngân hàng, nhằm mục đích đưa sản phẩm của Ngân hàng tiếp cận gần hơn với khách hàng.

Hiện nay, trên website của Ngân hàng chỉ mới cung cấp những thông tin cần thiết khi khách hàng cá nhân vay mua ô tô đảm bảo bằng tài sản như chứng từ hoặc chính chiếc xe. Vậy nên, Ngân hàng cần giới thiệu chi tiết hơn về tiện ích của sản phẩm cho vay mua ô tô cũ và mới, nên có thêm mục thông tin giá cả thị trường ô tô,... và có thể thêm mục truy vấn tài khoản của khách hàng mua ô tô, trong đó có các thông tin về tài khoản của khách hàng, tình hình trả nợ, ngày đến hạn trả lãi và gốc hàng tháng. Những thông tin này có thể giúp cho khách hàng có thể theo dõi tình hình trả nợ và chủ động thanh toán khoản vay của mình.

Tăng cường truyền tải thông tin tới đa số công chúng nhằm giúp khách hàng có được các thông tin cập nhật, có được hiểu biết cơ bản về các sản phẩm, dịch vụ của Ngân hàng và nắm được cách sử dụng, lợi ích của sản phẩm Ngân hàng. Thông qua các một trong những chiến lược như quảng cáo truyền hình và video trực tuyến, tạo ra các quảng cáo ngắn nhưng ấn tượng, giới thiệu về các gói vay và chương trình ưu đãi vay mua ô tô, truyền đạt thông điệp sâu sắc về lợi ích mà việc vay mua ô tô có thể mang lại cho khách hàng.

Bên cạnh đó, hoạt động chăm sóc khách hàng thường kỳ của Ngân hàng cần được chú trọng nhiều hơn, việc tư vấn cho khách hàng các sản phẩm, dịch vụ của Ngân hàng, các thắc mắc của khách hàng cần giải đáp kịp thời thông qua các kênh như: tổng đài CSKH, fanpage “OCB Hải Châu” trên Facebook, ứng dụng OCB OMNI, hòm thư góp ý tại điểm giao dịch,...

3.2.3 Thực hiện đúng và bám sát quy trình cho vay

Đây được coi là giải pháp thường trực trong hoạt động cho vay, không được coi nhẹ hay vì lý do cạnh tranh, thu hút khách hàng, giữ khách hàng bỏ qua một khâu nào. Do đó hoạt động cho vay mua ô tô phải thực hiện đúng quy trình, lựa chọn khách hàng

kỹ lưỡng, việc xét duyệt cho vay mua ô tô phải đảm bảo khả năng thu hồi vốn. Thông thường cán bộ tín dụng phải kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay.

Trước tiên bắt đầu bằng việc đánh giá nhu cầu và khả năng tài chính của khách hàng, cán bộ tín dụng cần xác định loại xe định mua và mục đích sử dụng của khách hàng, cũng như đánh giá thu nhập, chi tiêu và khả năng trả nợ của khách hàng. Dựa trên thông tin tài chính của khách hàng, đề xuất mức vay phù hợp, đảm bảo khoản vay không vượt quá khả năng tài chính của khách hàng. Khi khách hàng chọn được gói vay, cán bộ tín dụng hướng dẫn khách hàng chuẩn bị hồ sơ vay vốn, hồ sơ pháp lý và hồ sơ đảm bảo tiền vay để gửi lên. Tiếp theo, cần thẩm định kỹ lưỡng và phê duyệt hồ sơ của khách hàng. Khi hồ sơ được thông qua, cán bộ tín dụng hoàn tất tục và giải ngân cho khách hàng.

Trong quy trình cho vay mua ô tô, cán bộ tín dụng phải thường xuyên kiểm tra tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng. Việc kiểm tra phải tiến hành định kỳ hay đột xuất, điều này giúp cán bộ tín dụng tránh được việc bố trí khi có sự kiểm tra của cấp trên. Đối với khách hàng là cá nhân vay lớn đều phải thông qua hội đồng tín dụng, qua đó xem xét, lựa chọn khách hàng có khả năng tài chính, kinh doanh hiệu quả để hạn chế rủi ro khi cho vay mua ô tô.

Nâng cao khả năng kiểm tra, kiểm soát sau cho vay của khách hàng là một việc cần thiết để có thể đánh giá kịp thời, chính xác những biến động bất lợi của khách hàng, của khoản vay cũng như tài sản đảm bảo. Cụ thể thực hiện các biện pháp sau:

- Yêu cầu khách hàng hàng tháng hoặc hàng quý phải lái xe đến ngân hàng để kiểm tra. Trong trường hợp khách hàng có dự định sử dụng xe để đi xa trong một thời gian dài thì phải thông báo cho ngân hàng để ngân hàng giảm thời hạn hiệu lực của bản sao đăng ký xe để lưu hành của khách hàng xuống còn từ 0 đến 3 tháng, đồng thời, lập sổ theo dõi khách hàng để ghi chép những thông tin cần thiết.
- Định kỳ từ 3 đến 6 tháng một lần, cán bộ tín dụng tiến hành kiểm tra tài sản đảm bảo, năng lực tài chính, tiến hành lập biên bản có chữ ký của khách hàng, phát hiện kịp thời những dấu hiệu suy giảm nguồn thu nhập trả nợ vay và suy giảm giá trị tài sản đảm bảo.

Không một Ngân hàng nào khi cho khách hàng vay vốn lại muốn nó trở thành khoản nợ quá hạn hoặc nợ xấu. Ngân hàng luôn cố gắng hạn chế tối đa những thiệt hại có thể xảy ra. Do vậy, trong trường hợp có nợ xấu xảy ra, Ngân hàng phải xây dựng

chính sách quản lý nợ xấu thích hợp, phân công và qui trách nhiệm đòi nợ, liên kết các bên ngân hàng – khách hàng – chính quyền địa phương trong việc xử lý nợ. Việc xử lý nợ quá hạn cần có những biện pháp cụ thể sau: Phân tích nguyên nhân nợ quá hạn của từng khách hàng, từ đó có những biện pháp tháo gỡ thích hợp.

3.2.4 Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Vai trò của một nhân viên Ngân hàng là rất quan trọng, không chỉ mỗi năng lực mà còn là thái độ làm việc của nhân viên. Nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, phong cách phục vụ cũng như đạo đức nghề nghiệp của nhân viên Ngân hàng cần được song hành, tạo nên văn hóa môi trường Ngân hàng lành mạnh, tạo nên sự thoải mái và yên tâm cho khách hàng khi tìm đến Ngân hàng. Vì vậy PGD Hải Châu cần phải:

Đào tạo trình độ của nhân viên tín dụng thường xuyên để không bị lạc hậu về kiến thức. Ngoài ra, cần bổ sung thêm kiến thức các lĩnh vực kinh doanh khác phục vụ công tác thẩm định khách hàng trước khi quyết định cho vay vốn. Tạo cơ hội cho nhân viên tiếp xúc, trao đổi kinh nghiệm với cộng đồng nghiệp trong và ngoài đơn vị công tác. Tạo cơ hội cho nhân viên phát huy khả năng tìm ẩn của mình và không ngừng đưa ra những sáng kiến mới mang tính hiệu quả cao. Đồng thời nâng cao nhận thức về đạo đức nghề nghiệp cho nhân viên, đưa ra những mức lương hấp dẫn, thường xuyên tiến hành các cuộc thăm dò ý kiến của nhân viên để xem xét các chính sách với từng nhân viên cụ thể từ đó khuyến khích nhân viên làm việc và cống hiến hết mình cho Ngân hàng.

Tăng cường bổ sung thêm kiến thức cho cán bộ tín dụng và thị trường xe ô tô. Để có thể thực hiện mở rộng cho vay mua ô tô một cách nhanh chóng, ngoài việc nắm rõ quy trình tín dụng cho vay mua ô tô thì cán bộ tín dụng phải hiểu rõ từng loại xe ô tô, cập nhật liên tục những mẫu mã xe mới phù hợp với từng thời kỳ, giá cả cũng như các đại lý bán xe chủ yếu. Do vậy, Ngân hàng cần thường xuyên cho cán bộ tín dụng tìm hiểu về thị trường xe cũng như giới thiệu các sản phẩm cho vay mua ô tô đến khách hàng có nhu cầu vay vốn, thiết lập mối quan hệ với các đại lý bán xe...

Nhân viên cần tạo mối quan hệ với khách hàng cá nhân có tiềm năng, bên cạnh đó tự tìm kiếm khách hàng, nhiệt tình và chăm chỉ. Trong quá trình làm thủ tục cho vay thì cán bộ tín dụng phải bám sát vào quy trình cho vay mua ô tô, nghiệp vụ cũng như các thể chế cho vay mà ngân hàng đã ban hành để hạn chế đến mức tối đa rủi ro cho ngân hàng.

Ngân hàng cũng nên tổ chức các cuộc giao lưu trong nội bộ nhân viên của ngân hàng giữa các phòng ban của PGD, tổ chức các cuộc đi chơi dã ngoại, những buổi tiệc thường niên để tạo tâm lý thoải mái cho nhân viên, tạo hưng phấn khi làm việc đạt hiệu quả công việc tốt hơn. Ngân hàng cần thực hiện chế độ lương thưởng hợp lý theo năng lực và thành quả đạt được của từng nhân viên để tạo động lực làm việc cho bản thân họ.

3.3. Kiến nghị với Ngân hàng nhà nước

Ngân hàng nhà nước cần nhanh chóng hoàn thiện và ban hành các văn bản pháp luật có liên quan đến hoạt động cho vay mua ô tô.

Các ngân hàng thương mại hiện nay vẫn đang phải dựa vào hệ thống văn bản pháp luật chung của nhà nước kết hợp với quy định riêng của chính ngân hàng để thực hiện hoạt động cho vay mua ô tô. Do vậy trong thời gian tới ngân hàng nhà nước cần ban hành cơ sở pháp lý thống nhất để bảo vệ quyền lợi của ngân hàng thương mại vì thị trường cho vay mua ô tô là thị trường đầy tiềm năng trong tương lai mang lại doanh thu lớn cho ngân hàng cũng như sự phát triển cho GDP của Việt Nam.

Ngân hàng nhà nước cần tăng cường công tác thanh tra, giám sát hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại trên cả nước.

Nhằm tăng cường tính công khai và minh bạch trong hoạt động ngân hàng, đồng thời củng cố lòng tin của khách hàng khi đi vay vốn, ngân hàng nhà nước cần tăng cường công tác thanh tra và giám sát hoạt động tín dụng. Để cho công tác này đạt hiệu quả tốt nhất, ngân hàng nhà nước cần có hệ thống thanh tra đủ mạnh cả về số lượng và chất lượng. Những vi phạm về quy chế tín dụng cần được xử lý nghiêm túc và triệt để tránh những hậu quả xấu về sau.

Nâng cao hiệu quả hoạt động của trung tâm thông tin tín dụng (CIC), Trung tâm thông tin tín dụng giúp ngân hàng nhà nước quản lý và kiểm soát hoạt động của các tổ chức tín dụng. Khi muốn tra cứu thông tin về khách hàng, các ngân hàng thương mại chỉ cần gửi yêu cầu đến trung tâm sẽ nhanh chóng được trả lời. Mặc dù trung tâm thông tin tín dụng có vai trò rất quan trọng nhưng vẫn không được ngân hàng nhà nước quan tâm và phát triển nhiều, thông tin về khách hàng chưa đầy đủ. Vì vậy trong thời gian tới cần có biện pháp nâng cao chất lượng của trung tâm thông tin tín dụng (CIC) để thuận lợi cho việc quản lý và giám sát các NHTM.

Cần có biện pháp tích cực hơn nữa để nâng cao trình độ cho cán bộ ngân hàng. Ngân hàng nhà nước nên đứng ra tổ chức thường xuyên các đợt tập huấn về nghiệp vụ

và các buổi học tập trao đổi kinh nghiệm giữa các ngân hàng, đồng thời tạo được mối quan hệ giữa các ngân hàng với nhau nhất là đối với những loại sản phẩm dịch vụ mới phát hiện gần đây như hoạt động cho vay mua ô tô.

KẾT LUẬN

Cho vay mua ô tô là một hoạt động rất phổ biến ở các Ngân hàng thương mại hiện nay bởi những rủi ro thường không quá lớn nhưng lợi nhuận mà hoạt động này mang lại tương đối lớn. Việc phát triển hoạt động cho vay này trong tương lai là một xu thế tất yếu cho những lợi ích thiết thực mà nó mang lại như tạo điều kiện để khách hàng thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng của mình khi chưa có khả năng chi trả, và cá nhân sản xuất kinh doanh có thể phát triển hoạt động kinh doanh của mình, giúp đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, tăng thêm thu nhập và phân tán rủi ro cho Ngân hàng.

OCB – PGD Hải Châu là một trong những PGD thực hiện tốt lĩnh vực cho vay mua ô tô. Hoạt động này được triển khai chưa lâu nhưng đã thu được những kết quả hết sức khả quan, góp phần vào sự phát triển của toàn hệ thống OCB nói chung và PGD Hải Châu nói riêng. Tuy nhiên, hoạt động cho vay mua ô tô tại OCB Hải Châu vẫn còn tồn tại một số hạn chế, khó khăn về việc hợp tác với đại lý ô tô và công ty bảo hiểm, công tác quảng bá còn hạn chế, cán bộ tín dụng chưa có trình độ chuyên môn cao, bị cạnh tranh từ các Ngân hàng khác trên địa bàn, rủi ro từ phía khách hàng. Những khúc mắc này đang được nghiên cứu một cách kỹ lưỡng và nghiêm túc đưa ra một số giải pháp như: liên kết hợp tác với đại lý ô tô và công ty bảo hiểm, đẩy mạnh công tác quảng bá, bám sát quy trình cho vay, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Từ những giải pháp đó có thể giúp OCB – PGD Hải Châu mở rộng và phát triển hơn nữa hoạt động cho vay mua ô tô của mình.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Võ Thị Thúy Anh và Lê Phương Dung. Năm 2009. NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG HIỆN ĐẠI. Nhà xuất bản Tài chính.
2. Nguyễn Đăng Dờn. Năm 2014. NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI. Nhà xuất bản Kinh tế TP. Hồ Chí Minh.
3. Trần Thị Xuân Hương và Hoàng Thị Minh Ngọc. Năm 2018. GIÁO TRÌNH NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI. Nhà xuất bản Kinh tế TP. Hồ Chí Minh.
4. Luật tổ chức tín dụng 2021
5. <https://www.ocb.com.vn>
6. <http://vama.org.vn/>
7. <http://thanhvien.vn/>