

ĐẠI HỌC HUẾ
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

**PHÂN TÍCH QUY TRÌNH CHO VAY MUA
BẤT ĐỘNG SẢN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ
PHẦN
HÀNG HẢI VIỆT NAM - CHI NHÁNH HUẾ**

NGUYỄN THUY TIÊN

KHÓA HỌC: 2017 - 2021

ĐẠI HỌC HUẾ
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

PHÂN TÍCH QUY TRÌNH CHO VAY MUA BẤT ĐỘNG SẢN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN HÀNG HẢI VIỆT NAM - CHI NHÁNH HUẾ

Sinh viên thực hiện:

Nguyễn Thùy Tiên

Lớp: K51A – QTKD

Niên khóa: 2017 - 2021

Giảng viên hướng dẫn:

PGS.TS. Nguyễn Tài Phúc

Huế, 01/2021

Lời Cảm Ơn

Đã hoàn thành khóa luận này tôi đã nhận được rất nhiều sự đồng ý, giúp đỡ và tạo điều kiện thuận lợi từ rất nhiều người.

Trước tiên, tôi xin trân trọng cảm ơn Ban Giám Hiệu nhà trường, Khoa Quản trị kinh doanh cùng toàn thể các thầy cô giáo trường Đại học Kinh tế Huế đã trực tiếp cho tôi nhiều kiến thức và kinh nghiệm quý báu trong suốt thời gian 4 năm học vừa qua. Đặc biệt, tôi xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến thầy Nguyễn Tài Phúc đã tận tình dành nhiều thời gian và công sức trực tiếp hướng dẫn tôi trong suốt quá trình xây dựng đề cương, nghiên cứu và hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

Tôi xin chân thành cảm ơn đến Ban giám đốc và toàn thể nhân viên Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam - CN Huế đã tạo điều kiện, hỗ trợ và giúp đỡ tôi rất nhiều trong suốt thời gian 3 tháng thực tập tại MSB - CN Huế, nhờ vậy tôi đã tích lũy được nhiều kiến thức và kinh nghiệm quý giá cho việc hoàn thành khóa luận và công việc thực tế sau này.

Tuy đã có nhiều cố gắng, nhưng do kiến thức và thời gian có hạn nên khóa luận không thể tránh khỏi những thiếu sót. Kính mong thầy cô giáo cùng những người quan tâm đến đề tài đóng góp ý kiến để khóa luận này được hoàn thiện hơn.

Sinh viên thực hiện:

Nguyễn Thị Tiên



MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN.....	i
MỤC LỤC.....	ii
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT.....	v
DANH MỤC CÁC HÌNH VÀ BẢNG.....	vi
PHẦN 1: ĐẶT VẤN ĐỀ	1
1. Lý do chọn đề tài	1
2. Mục tiêu nghiên cứu	2
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	2
4. Phương pháp nghiên cứu	3
5. Ý nghĩa thực tiễn của đề tài	3
6. Kết cấu của đề tài:.....	3
PHẦN 2: NỘI DUNG VÀ KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU	4
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CHO VAY MUA BĐS CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG NGẠI	4
1.1. NGÂN HÀNG THƯƠNG NGẠI	4
1.1.1. Khái niệm về Ngân hàng thương mại	4
1.1.2. Vai trò của Ngân hàng thương mại trong nền kinh tế	5
1.1.3. Các hoạt động cơ bản của Ngân hàng thương mại	6
1.1.3.1. Hoạt động huy động vốn	6
1.1.3.2. Hoạt động cho vay	7
1.1.3.3. Các hoạt động khác.....	9
1.2. QUY TRÌNH CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG NGẠI	9
1.2.1. Khái niệm quy trình cho vay tại ngân hàng thương mại.....	9
1.2.2. Các bước trong quy trình cho vay của ngân hàng thương mại	10
1.3. QUY TRÌNH CHO VAY MUA BĐS CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG NGẠI	13
1.3.1. Khái niệm cho vay mua BĐS của ngân hàng thương mại	13
1.3.2. Đặc điểm cho vay mua BĐS của ngân hàng thương mại	13

1.3.3. Hình thức cho vay mua BĐS	16
1.3.4. Quy trình vay mua BĐS của ngân hàng thương mại	17
1.3.5. Các nhân tố ảnh hưởng tới quy trình cho vay BĐS tại NHTM	20
1.3.5.1. Nhân tố khách quan	20
1.3.5.2. Nhân tố chủ quan	21
KẾT LUẬN CHUNG 1.....	23
CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH QUY TRÌNH CHO VAY MUA BĐS TẠI NGÂN HÀNG TMCP HÀNG HẢI VIỆT NAM – CN HUẾ	24
2.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG TMCP HÀNG HẢI VIỆT NAM – CHI NHÁNH HUẾ	24
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam	24
2.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam – chi nhánh Huế	26
2.1.3. Cơ cấu tổ chức, chức năng nhiệm vụ của các phòng ban MSB – CN Huế.....	27
2.1.4. Tình hình sản xuất lao động tại MSB – CN Huế	29
2.1.5. Tình hình hoạt động kinh doanh của MSB – CN Huế	31
2.1.5.1. Tình hình hoạt động kinh doanh chung.....	31
2.1.5.2. Tình hình cho vay mua BĐS tại MSB Huế	33
2.2. PHÂN TÍCH QUY TRÌNH CHO VAY MUA BĐS TẠI NGÂN HÀNG TMCP HÀNG HẢI VIỆT NAM – CN HUẾ	35
2.2.1. Phân loại BĐS trong cho vay mua BĐS tại MSB.....	35
2.2.2. Điều kiện đi và về Khách hàng vay mua BĐS	35
2.2.3. Mục đích cho vay mua BĐS tại MSB.....	36
2.2.4. Quy định về đăng tín, số tín cho vay.....	36
2.2.5. Quy định về việc định giá tài sản báo đảm	37
2.2.6. Quy định về thời hạn cho vay	37
2.2.7. Hạn số vay vốn	38
2.2.8. Quy trình cho vay mua BĐS tại MSB – chi nhánh Huế	42
2.2.8.1. Điều kiện khoản vay thế chấp bằng TSBĐ khác	42

2.2.8.2. Điều kiện khoản vay thế chấp bằng TSBĐ hình thành tài sản vay.....	45
2.2.9. Ví dụ cụ thể về trình tự vay mua BĐS tại MSB – chi nhánh Huế	48
2.3. ĐÁNH GIÁ QUY TRÌNH CHO VAY MUA BĐS CỦA NHTM MSB – CHI NHÁNH HUẾ	52
2.3.1. Điểm mạnh trong quy trình cho vay mua BĐS.....	52
2.3.2. Hạn chế trong quy trình cho vay mua BĐS	55
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2.....	59
CHƯƠNG 3: GIỚI THIỆU PHÁP CẾ THỊ TRƯỜNG QUY TRÌNH VÀ NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA BĐS TẠI NHTMCP MSB CHI NHÁNH HUẾ	60
3.1. Dự đoán về tình hình BĐS TRONG THỊ TRƯỜNG LAI VÀ NHU CẦU VAY CHO VAY MUA BĐS.....	60
3.2. ĐÌNH HÌNH THỊ TRƯỜNG PHÁT TRIỂN CHO VAY MUA BĐS TẠI NHTM MSB CHI NHÁNH HUẾ	62
3.3. GIỚI THIỆU PHÁP CẾ THỊ TRƯỜNG QUY TRÌNH CHO VAY MUA BĐS CỦA NGÂN HÀNG	63
3.3.1. Ngân hàng MSB - chi nhánh Huế cần chú trọng đánh giá nhu cầu của người đi tiêu dùng đặc biệt là nhu cầu mua BĐS trong thời gian tới	63
3.3.2. Các giải pháp cụ thể, chính sách cho vay.....	64
3.3.3. Các giải pháp về ban quản lý đi vào hành	66
3.3.4. Các giải pháp về nguồn nhân	66
3.3.5. Các giải pháp về sản phẩm.....	67
3.3.6. Dự kiến công tác marketing ngân hàng.....	68
3.3.7. Nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, phong cách phục vụ cũng như đào tạo nghề nghiệp của nhân viên ngân hàng.....	71
3.3.8. Giải pháp phòng ngừa rủi ro	72
KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ	75
1. Kết luận.....	75
2. Kiến nghị	76
TÀI LIỆU THAM KHẢO	78

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

BDS	Bất động sản
CCCD	Căn cước công dân
CIC	Trung tâm thông tin tín dụng (Credit Information Center)
CMND	Chứng minh nhân dân
CN	Chi nhánh
CSS	Hệ thống xếp hạng tín dụng (Credit Scoring System)
ĐVCT	Đơn vị công tác
HDLĐ	Hợp đồng lao động
HĐMB	Hợp đồng mua bán
HTTD	Hệ thống tín dụng
KH	Khách hàng
KHCN	Khách hàng cá nhân
KHDN	Khách hàng doanh nghiệp
NH	Ngân hàng
NHBL	Ngân hàng bán lẻ
NHNN	Ngân hàng nhà nước
NHTM	Ngân hàng thương mại
P.PDTDBL	Phòng phê duyệt tín dụng bán lẻ
QĐ	Quyết định
RRTD	Rủi ro tín dụng
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TCKT	Tài chính kinh tế
TCTC	Tài chính tài chính
TCTD	Tài chính tín dụng
TGDC	Tiền gửi dân cư
TSBĐ	Tài sản bảo đảm
TTCK	Thị trường chứng khoán

DANH MỤC CÁC HÌNH VÀ BẢNG

Hình 2.1. Sơ đồ cấu trúc tổ chức của NH MSB – CN Huế	27
Bảng 2.1. Tình hình số đông lao động tại MSB Huế qua 3 năm (2017-2019)	29
Bảng 2.2. Tình hình hoạt động kinh doanh của MSB Huế qua 3 năm (2017-2019)	31
Bảng 2.3. Thu nhập từ cho vay mua BĐS tại MSB Huế qua 3 năm (2017-2019)....	33
Bảng 2.4. Danh mục hồ sơ vay mua BĐS theo quy định của MSB – chi nhánh Huế	38

Tailieu.vn

PHẦN 1: ĐẶT VẤN ĐỀ**1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI**

Trong những năm qua, đời sống của nhân dân ngày một nâng cao, nhu cầu nhà ở ngày càng lớn, đặc biệt là với đời sống những người trẻ, thu nhập không cao thì nhu cầu vay mua BĐS là rất lớn. Nhiều gia đình hiện phải sống trong những nhà tạm, nhà thuê cấp hoặc đi thuê do không có đủ khả năng tài chính. Chính vì vậy trong những năm qua, hoạt động cho vay mua BĐS đã trở thành một dịch vụ có ý nghĩa rất quan trọng giúp cho khách hàng có điều kiện sở hữu nhà ở của chính mình.

Hiện nay nếu so với hoạt động cho vay mua BĐS của các NH khác trên thị trường thì hoạt động cho vay mua BĐS của các NHTM Việt Nam còn khá mới mẻ. Tuy vậy hoạt động cho vay này đã giúp cho các NH đa dạng hóa sản phẩm, thu hút các lợi nhuận, đáp ứng được nhu cầu đông đảo của khách hàng.

Đặc biệt Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam (MSB) thì hoạt động cho vay mua BĐS là một trong những hoạt động chiếm tỷ lệ cao và giúp cho ngân hàng thu được các lợi nhuận lớn. Với thị trường và các sản phẩm cho vay tiêu dùng cá nhân, MSB ngày càng chú trọng và mở rộng nghiên cứu về này.

Tuy nhiên thực tế cho thấy, quy trình cho vay mua BĐS vẫn còn nhiều bất cập, đơn lẻ và doanh số cho vay BĐS trong những năm gần đây có sự biến động không ngừng và làm giảm sút chất lượng cho vay mua BĐS tại MSB – chi nhánh Huế. Qua quá trình thực tập tại Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam – Chi nhánh Huế cũng như tìm hiểu về ngân hàng MSB nói chung và quy trình cho vay mua BĐS nói riêng, tôi nhận thấy quy trình vay mua BĐS tại ngân hàng có những điểm nổi trội nhưng bên cạnh đó còn có những hạn chế nhất định. Chính vì vậy, tôi đã chọn đề tài “Phân tích về quy trình cho vay mua BĐS tại Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam – chi nhánh Huế” làm đề tài cho bài khóa luận tốt nghiệp của mình.

2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

2.1. Mục tiêu chung

Phân tích quy trình cho vay mua BĐS đối với khách hàng cá nhân tại ngân hàng MSB chi nhánh Huế, từ đó đưa ra các đề xuất pháp và kinh nghiệm nhằm phát triển và mở rộng quy trình cũng như nâng cao hoạt động cho vay mua BĐS của ngân hàng MSB – chi nhánh Huế.

2.2. Mục tiêu cụ thể

Đề tài nghiên cứu giải quyết các vấn đề cụ thể sau:

- Hệ thống hóa lý luận và thực tiễn về hoạt động cho vay mua BĐS tại ngân hàng MSB – chi nhánh Huế.
- Phân tích quy trình cho vay mua BĐS dựa trên ví dụ cụ thể về trường hợp khách hàng vay mua BĐS tại ngân hàng MSB – chi nhánh Huế.
- Đề xuất một số giải pháp, kinh nghiệm nhằm cải thiện quy trình cũng như phát triển và mở rộng hoạt động cho vay mua BĐS của ngân hàng MSB – chi nhánh Huế.

3. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU

3.1. Đối tượng nghiên cứu:

Quy trình của hoạt động cho vay mua BĐS đối với khách hàng cá nhân tại ngân hàng MSB – Chi nhánh Huế.

3.2. Phạm vi nghiên cứu

- Phạm vi nội dung: Nghiên cứu về vấn đề lý luận và thực tiễn về hoạt động vay mua BĐS đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng MSB - chi nhánh Huế.
- Phạm vi không gian: Ngân hàng MSB chi nhánh Huế.
- Phạm vi thời gian: Thu thập thông tin và dữ liệu qua 3 năm (2017-2019).

4. PHẠM VI NG PHÁP NGHIÊN CỨU

Các phạm vi pháp định của đề tài nghiên cứu bao gồm:

- Thu thập số liệu các báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo chi tiết về hoạt động cho vay mua BĐS, báo cáo chi tiết của hoạt động tín dụng trong vòng 3 năm (2017 – 2019) từ phòng Kế toán và quản trị ngân hàng MSB – chi nhánh Huế.

- Phân tích quy trình vay mua BĐS theo quy định chung của MSB và phân tích trình độ khách hàng vay mua BĐS của thị trường ngân hàng thông qua quá trình quan sát toàn bộ quá trình này trong thực tế kết hợp lắng nghe ý kiến từ khách hàng sau khi vay mua BĐS tại ngân hàng. Từ đó rút ra nhận xét về quy trình cho vay mua BĐS của ngân hàng MSB - chi nhánh Huế.

- Phạm vi pháp số: Thời gian, diện tích, quy mô, trình độ.

5. Ý NGHĨA THỰC TIỄN CỦA ĐỀ TÀI

Kết quả nghiên cứu về việc hình thành hóa một cách khoa học các cơ sở lý luận về hoạt động tín dụng cho vay mua BĐS trong khu vực ngân hàng thương mại, kèm theo đó cho thấy được thực trạng hoạt động tín dụng nói chung và quy trình tín dụng mua BĐS nói riêng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Hàng hải Việt Nam chi nhánh Huế. Từ đó đưa ra các giải pháp có thể giúp Ban giám đốc ngân hàng có những chính sách quản lý phù hợp nhằm phát huy và khai thác tối đa tiềm năng.

6. KẾT CÚC CỦA ĐỀ TÀI:

Ngoài phần Mở đầu và Kết luận, Khóa luận được chia làm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về tín dụng mua BĐS của ngân hàng thương mại

Chương 2: Phân tích quy trình cho vay mua BĐS của ngân hàng MSB – chi nhánh Huế

Chương 3: Giải pháp cải thiện quy trình và nâng cao hoạt động cho vay mua BĐS tại ngân hàng MSB - chi nhánh Huế

PHẦN 2: NỘI DUNG VÀ KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU**CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CHO VAY MUA BĐS CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI****1.1. NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI****1.1.1. Khái niệm về Ngân hàng thương mại**

Trên thế giới đã có rất nhiều định nghĩa về NHTM với những cách nhìn nhận khác nhau, chúng như sau :

- **Mặt**: NHTM là một công ty kinh doanh chuyên cung cấp dịch vụ tài chính và hoạt động trong ngành dịch vụ tài chính.

- **Pháp**: NHTM là những xí nghiệp thương mại xuyên biên giới công chúng dưới hình thức cổ phần hay hình thức khác và huy động vào nghiệp vụ chiết khấu, tín dụng hay dịch vụ tài chính.

- **Định nghĩa**: NHTM là cơ sở xác nhận các khoản tín dụng cho vay, tài trợ đầu tư.

- **Việt Nam** (theo Luật NHNN và các Luật các tổ chức tín dụng): NHTM là một loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác liên quan.

(Theo www.vi.wikipedia/wiki/ngân_hàng_thương_mại)

Trong đó hoạt động ngân hàng là các hoạt động kinh doanh tín dụng và dịch vụ ngân hàng với nội dung thương mại xuyên biên giới và số đông số tiền này để cung cấp dịch vụ thanh toán và dịch vụ tín dụng.

Tuy các định nghĩa có khác nhau về ngôn từ, diện đất và một số nội dung, tuy nhiên với bản đầu tiên phản ánh hoạt động của NHTM là Kinh doanh tín dụng - tín dụng, dịch vụ ngân hàng khác.

Từ đó NHTM có thể định nghĩa một cách ngắn gọn là: “NHTM là một doanh nghiệp kinh doanh tiền tệ - tín dụng, với các hoạt động chủ yếu xuyên là nhận tiền gửi, cho vay và cung cấp các dịch vụ ngân hàng cho nền kinh tế quốc dân”.

1.1.2. Vai trò của Ngân hàng thương mại trong nền kinh tế

Trong nền kinh tế hiện đại ngày nay, NHTM và các chủ hoạt động của nó đóng vai trò quan trọng nhất trong các hệ thống tài chính của mỗi nước. Hoạt động của NHTM đa dạng phong phú và có phạm vi rộng khắp, trong khi các tổ chức tài chính khác chủ yếu hoạt động trên một vài lĩnh vực hẹp và chuyên sâu. Đối với nền kinh tế NHTM có các vai trò quan trọng như sau:

NHTM là nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế

NHTM đóng ra huy động các nguồn vốn nhàn rỗi của cá nhân, các thành phần kinh tế như: vốn tạm thời dãn ra từ quá trình sản xuất, vốn từ nguồn tiết kiệm cá nhân. Bằng vốn huy động được trong nền kinh tế, thông qua hoạt động tín dụng NHTM sẽ cung cấp vốn cho các thành phần kinh tế và đáp ứng nhu cầu vốn một cách kịp thời cho quá trình tái sản xuất. Nhờ vậy mà các doanh nghiệp có thể đẩy mạnh sản xuất kinh doanh, cải tiến máy móc công nghệ, tăng năng suất lao động và tăng hiệu quả kinh tế.

NHTM là chủ nợ của các doanh nghiệp và là đối tượng

Để đáp ứng tốt yêu cầu của đối tượng, doanh nghiệp không ngừng nâng cao chất lượng lao động, nâng cao hoàn thiện cơ cấu quản lý kinh tế, chi phí hạch toán kế toán... mà còn phải không ngừng cải tiến máy móc thiết bị, dây chuyền công nghệ, tìm tòi sáng tạo nguyên vật liệu mới, mở rộng quy mô... nhờ hoạt động này đòi hỏi phải có một nguồn vốn lớn đầu tư và thường thì nó vượt quá khả năng đầu tư của doanh nghiệp, vì vậy các doanh nghiệp đã tìm đến NHTM để thỏa mãn nhu cầu đầu tư của mình. Thông qua hoạt động tín dụng NHTM đã giúp đỡ các doanh nghiệp đứng vững trong thị trường bằng việc nâng cao chất lượng sản xuất, từ đó nền kinh tế luôn luôn được phát triển.

NHTM là công cụ để nhà nước điều tiết vĩ mô

Bằng hoạt động tín dụng và thanh toán giữa các NHTM trong hệ thống, các NHTM đã góp phần mở rộng khả năng cung ứng trong lưu thông, thông qua việc cung ứng tín dụng cho các ngành trong nền kinh tế, NHTM thực hiện việc dẫn dắt các luồng tiền, tập hợp và phân chia vốn của thị trường và thực thi gián tiếp vì mô: “Nhà nước điều tiết ngân hàng, ngân hàng dẫn dắt thị trường”.

NHTM là chủ thể của nền tài chính quốc gia và nền tài chính quốc tế

Trong nền kinh tế thị trường mà khi các mối quan hệ hàng hóa tiền tệ ngày càng phức tạp thì nhu cầu giao lưu kinh tế - xã hội giữa các nước trên thế giới ngày càng cần thiết. Việc phát triển nền kinh tế quốc gia luôn gắn với sự phát triển của nền kinh tế thế giới và bộ phận của thành nên nó. Vì vậy, nền tài chính của mỗi nước cũng phải hòa nhập với nền tài chính quốc tế và NHTM cũng các hoạt động kinh doanh của mình đã đóng một vai trò rất quan trọng trong sự hòa nhập này.

1.1.3. Các hoạt động cơ bản của Ngân hàng thương mại

Những hoạt động sơ khai của NHTM là đi tiền, đúc tiền, giữ hộ tiền và cho vay.

Ngày nay bên cạnh các hoạt động của NHTM vốn vậy, tuy nhiên nhu cầu về dịch vụ trong ngân hàng của con người ngày càng phát triển vì thế các hoạt động ngân hàng cũng ngày càng đa dạng hơn để phù hợp với các nhu cầu đó. Hoạt động của ngân hàng ngày nay bao gồm các lĩnh vực khác nhau: bảo hiểm, mua giấy, đầu tư,...

1.1.3.1. Hoạt động huy động vốn

Huy động vốn là một trong những hoạt động quan trọng hàng đầu của NHTM. Vì nó ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng hoạt động của toàn bộ ngân hàng. NHTM huy động vốn thông qua các loại hình huy động tiền gửi và đi vay. Vốn từ hoạt động này chiếm tỷ trọng lớn trong nguồn vốn của NHTM và đó chính là một tiêu tăng trưởng hàng năm của ngân hàng. Có nhiều hình thức huy động vốn khác nhau trong ngân hàng đó là:

- **Vốn huy động từ tiền gửi:** vốn từ hoạt động này chiếm tỉ trọng lớn trong nguồn vốn của NHTM và đó chính là mục tiêu tăng trưởng hàng năm của ngân hàng. Có nhiều hình thức huy động khác nhau trong ngân hàng: Tiền gửi thanh toán, tiền gửi tiết kiệm của dân cư, tiền gửi có kỳ hạn của các doanh nghiệp và nhiều loại tiền gửi khác

- **Vốn vay từ NHNN:** Đây là khoản vay nhằm phục vụ cho nhu cầu cấp bách trong chi trả của NHTM. Trong trường hợp thiếu hụt dự trữ (thiếu hụt dự trữ bắt buộc, dự trữ thanh toán), NHTM thường vay NHNN. Ngân hàng nhà nước có thể cấp tín dụng cho các NHTM với mức hạn mức tín dụng và để vay các NH trả lãi suất theo quy định.

- **Vốn vay từ các TCTD:** Đây là nguồn vốn các ngân hàng vay mượn lẫn nhau và vay các tổ chức tín dụng trên thị trường liên ngân hàng. Các ngân hàng đang thiếu hụt có nhu cầu vay mượn từ các tổ chức để đảm bảo khả năng thanh toán.

- **Vay trên thị trường vốn:** Cũng giống như nhiều doanh nghiệp khác, các NHTM cũng vay mượn bằng cách phát hành các giấy nợ như kỳ phiếu, trái phiếu, tín phiếu...đây là các khoản vay mà các ngân hàng tự nguyện đi chỗ đứng trong kinh doanh của mình. Ngân hàng thường vay trung dài hạn với quy mô lớn, lãi suất cao... để phục vụ cho ngân hàng tài trợ cho các dự án công trình và đảm bảo khả năng cung cấp vốn của ngân hàng.

1.1.3.2. Hoạt động cho vay

Cho vay của NHTM là việc chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị từ NHTM (người đi gửi) sang khách hàng (người đi sử dụng) sau một thời gian nhất định quay trở lại NHTM để hoàn trả lượng vốn vay ban đầu và lãi.

Căn cứ theo mục đích sử dụng khoản vay của khách hàng, NH có các hoạt động cho vay như sau:

- **Cho vay thương mại:** là hoạt động mà NH chiết khấu thường phiếu, cho khách hàng sử dụng tiền, tài sản đảm bảo là khoản phải thu trên thị trường phiếu mà khách hàng cung cấp cho NH.

- **Cho vay tiêu dùng:** là hoạt động mà NH cho khách hàng vay vào mục đích chi tiêu vào các nhu cầu như sinh hoạt, mua sắm, mua nhà, học tập... Do xã hội ngày càng phát triển vì thế nhu cầu sinh hoạt của người dân ngày càng phong phú nên hoạt động cho vay tiêu dùng của NH ngày càng phát triển. Tuy nhiên đây là hoạt động cho vay mà rủi ro cũng rất cao. Thời hạn trong cho vay tiêu dùng khá đa dạng bao gồm ngắn hạn, trung hạn và dài hạn.

- **Cho vay tài trợ:** Bên cạnh hoạt động cho vay ngắn hạn NH càng ngày càng quan tâm đến cho vay trung và dài hạn. Các hoạt động cho vay trung và dài hạn chủ yếu là cho khách hàng vay để sử dụng vào mục đích như: xây dựng nhà máy, phát triển công nghệ cao, đầu tư ...

Bên cạnh các hình thức cho vay trên, tùy theo cách phân loại mà NHTM có rất nhiều hình thức cho vay khác nhau như:

- **Căn cứ theo thời hạn:** bao gồm cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Các hình thức cho vay này dựa vào thời gian thời hạn của NH và khách hàng trong hợp đồng tín dụng để đó khách hàng phải trả gốc và lãi theo thỏa thuận.

- **Căn cứ vào khách hàng vay vốn:** bao gồm cho vay khách hàng cá nhân, doanh nghiệp, chính phủ và các tổ chức tài chính khác.

- **Căn cứ theo mức độ tín nhiệm đối với khách hàng:** bao gồm cho vay có đảm bảo và cho vay không đảm bảo...

- **Căn cứ theo phương thức vay:** bao gồm cho vay tín chấp, cho vay theo hạn mức tín dụng, cho vay thấu chi, cho vay luân chuyển, cho vay trả góp, cho vay gián tiếp.

Tùy vào mục đích quản lý khác nhau mà mỗi NH có thể phân loại các khoản vay theo các tiêu thức khác nhau phù hợp với mục đích đó. Trên thực tế việc kết hợp nhiều tiêu thức với nhau thường được các NH sử dụng. Trong tất cả các hình thức cho vay thì vấn đề được NH và khách hàng quan tâm nhiều nhất đó chính là lãi suất của khoản vay.

1.1.3.3. Các hoạt động khác

Ngoài 2 hoạt động chính của NH là huy động vốn và cho vay, NH còn có rất nhiều các hoạt động khác như :

- **Thanh toán:** Trong hoạt động này NH làm vai trò trung gian để thực hiện sự trao đổi giữa các khách hàng của mình bằng các hình thức như thu, chi dùng tiền mặt và không dùng tiền mặt, quản lý các công cụ kinh doanh tín dụng như séc, giấy chuyển tiền, thẻ thanh toán... Ngoài ra NH còn thực hiện các hình thức thanh toán giữa các ngân hàng với nhau trong hệ thống liên NH.

- **Đầu tư:** Giúp các NH sử dụng và khai thác tối đa các nguồn vốn huy động, đồng thời mang lại thu nhập cho NH. NH thường đầu tư vào chương trình Chính phủ ngắn hạn,中期, trái phiếu của các doanh nghiệp.

- **Mua bán ngoại tệ:** là một trong những hoạt động NH được ưu tiên hàng đầu. Trong hoạt động này NH thực hiện trao đổi giữa các ngoại tệ với nhau, và đổi đồng ngoại tệ lấy đồng nội tệ.

Ngoài ra thì NH còn có rất nhiều hoạt động khác như : Bảo lãnh, thanh toán quốc tế, đầu tư, cho thuê tài chính...

Hoạt động cho vay của NH luôn mang lại thu nhập cao, tuy nhiên hoạt động này lại chi phí không ít rủi ro cho NH. Do vậy để giảm rủi ro hoạt động cho vay, bên cạnh việc phải xây dựng và sử dụng các chính sách tín dụng đúng đắn phải không ngừng đa dạng hóa các loại hình cho vay của NHTM phù hợp với nhu cầu của khách hàng và mục tiêu quản lý của NH.

1.2. QUY TRÌNH CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.2.1. Khái niệm quy trình cho vay tại ngân hàng thương mại

Quy trình cho vay (hay còn gọi là quy trình tín dụng) là một trình tự các bước cần thực hiện khi tiếp nhận nhu cầu vay vốn của khách hàng cho đến khi ngân hàng ra quyết định cho vay, giải ngân và thanh lý hợp đồng tín dụng. Có thể nói, quy trình tín dụng được soạn thảo với mục đích giúp cho quá trình cho vay diễn ra một cách

thông tin, khoa học, nhân lực, phòng ngừa rủi ro và nâng cao chất lượng tín dụng, góp phần đáp ứng ngày càng nhiều nhu cầu vay vốn của khách hàng. Quy trình này cũng xác định nghĩa vụ của bên công việc và trách nhiệm của cán bộ có liên quan trong quy trình cho vay.

Hầu hết các NHTM đều tổ chức thi đấu cho mình một quy trình tín dụng cụ thể, bao gồm nhiều giai đoạn khác nhau với kết quả cụ thể của từng giai đoạn. Việc thi đấu kết quả quy trình tín dụng tùy thuộc vào nhu cầu cụ thể như: khả năng tiếp cận quản lý, được đi kèm khách hàng,...

Trong quy trình tín dụng, kết quả của giai đoạn trước luôn là tiêu đề để thực hiện các giai đoạn tiếp theo, như hàng đầu tiên chất lượng công việc của các giai đoạn sau. Tuy vậy, trong thực tế, tùy trình độ hợp cụ thể mà các giai đoạn của quy trình tín dụng của CBTD áp dụng một cách linh hoạt theo thuận lợi cho khách hàng.

1.2.2. Các bước trong quy trình cho vay của ngân hàng thương mại

Thông thường hiện nay các ngân hàng thương mại trong quy trình cho vay đều có các bước cụ thể như sau:

Bước 1: Khai thác khách hàng:

Mục đích của khách hàng các ngân hàng phải thực hiện bước khai thác khách hàng. Khai thác khách hàng phải căn cứ vào chính sách khách hàng và khách hàng mục tiêu để tập trung khai thác. Có nhiều biện pháp để khai thác khách hàng, cách thông dụng nhất là tuyên truyền, tiếp thị, khuyến mãi...

Bước 2: Hướng dẫn khách hàng:

Khách hàng không phải là nhà chuyên gia về ngân hàng do vậy ngân hàng cần phải hướng dẫn họ. Nội dung ngân hàng hướng dẫn khách hàng là hướng dẫn về điều kiện vay vốn và thời hạn trả nợ vay vốn.

Bước 3: Điều tra thông tin khách hàng và dự án vay vốn:

Thông tin về khách hàng và dự án vay vốn có vai trò quyết định trong việc ra quyết định cho vay. Thông tin đúng, đầy đủ giúp cho người ra quyết định cho vay

đúng, thông tin sai lệch sẽ làm cho ngân hàng ra quyết định sai lệch gây rủi ro tín dụng. Nội dung điều tra thông tin về khách hàng bao gồm việc yêu cầu khách hàng phải nộp cho ngân hàng một số tài liệu và nghe báo cáo. Tài liệu mà doanh nghiệp phải cung cấp cho ngân hàng bao gồm 3 nhóm tài liệu: tài liệu về nhân thân, lịch sử khách hàng, tài liệu về tài chính của khách hàng, tài liệu về dự án của khách hàng. Ngoài việc yêu cầu khách hàng cung cấp tài liệu thì cán bộ ngân hàng còn phải tiến hành điều tra thêm thông tin về khách hàng.

Bước 4: Phân tích tín dụng:

Phân tích tín dụng là việc xử lý các thông tin thu thập được, bằng các phương pháp phân tích để đưa ra những kết luận về khách hàng. Phân tích tín dụng là một nội dung rất quan trọng trong quy trình tín dụng. Nội dung của phân tích tín dụng là đánh giá năng lực pháp lý của khách hàng, năng lực tài chính của khách hàng, tính khả thi của phương án, dự án xin vay, đánh giá về tài sản và phương án bảo đảm tín dụng.

Bước 5: Ra quyết định cho vay:

Qua kết quả phân tích tín dụng, kết hợp với điều kiện vay vốn và khả năng nguồn vốn của ngân hàng, nếu khách hàng đủ điều kiện vay vốn và ngân hàng có đủ khả năng và nguồn vốn thì ngân hàng ra quyết định cho vay. Ngược lại nếu không đáp ứng được các điều kiện cho vay thì từ chối cho vay.

Bước 6: Kiểm tra hoàn chỉnh hồ sơ cho vay và hồ sơ đảm bảo tiền vay:

Sau khi ra quyết định cho vay, nếu khách hàng được ngân hàng chấp thuận cho vay, ngân hàng và khách hàng cùng phối hợp để xây dựng hồ sơ cho vay và hồ sơ bảo đảm tín dụng. Hồ sơ chia thành 3 loại là hồ sơ do khách hàng lập, hồ sơ do ngân hàng và khách hàng cùng lập và hồ sơ do ngân hàng lập.

Bước 7: Ký kết hợp đồng vay tiền và hợp đồng bảo đảm tiền vay:

Soạn thảo xong hồ sơ cho vay là việc ký kết các hợp đồng. Thông thường mọi món cho vay có hai loại hợp đồng là hợp đồng vay tiền và hợp đồng bảo đảm tín dụng.

vay. Hợp đồng đảm bảo tín dụng tùy theo biện pháp bảo đảm tín dụng và loại tài sản mà có những tên khác nhau, có thể là hợp đồng thế chấp, hợp đồng cầm cố, hợp đồng bảo lãnh ngân hàng...

Bước 8: Giải ngân và kiểm soát trong và sau khi cho vay:

Hoàn chỉnh hồ sơ cho vay, hợp đồng vay tín dụng và hợp đồng bảo đảm tín dụng được ký kết, các bên tiến hành làm thủ tục giải ngân tín dụng. Giải ngân tín dụng có thể giải ngân bằng tiền mặt hoặc bằng chuyển khoản. Giải ngân bằng chuyển khoản không chỉ có ý nghĩa tiết kiệm lao động, chi phí lưu thông tiền mặt mà còn có ý nghĩa kiểm soát trong quá trình cho vay. Ngân hàng chỉ giải ngân bằng tiền mặt khi nghi ngờ về kinh tế phát sinh đòi hỏi phải thanh toán bằng tiền mặt. Tiền để giải ngân phải phù hợp với tiền đã triển khai dự án.

Bước 9: Kiểm soát quá trình sử dụng tiền vay, thu hồi nợ, cơ cấu lại kỳ hạn nợ, gia hạn nợ:

Sau khi giải ngân, định kỳ khách hàng phải gửi báo cáo tình hình tài chính cho ngân hàng cho vay. Ngân hàng phải thường xuyên theo dõi, kiểm tra việc sử dụng tiền vay của khách hàng. Nếu ngân hàng phát hiện khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích phải tiến hành thu hồi nợ trước hạn và thực hiện các biện pháp xử lý để thu nợ.

Hợp đồng vay tín dụng luôn xác định kế hoạch trả nợ. Căn cứ vào kế hoạch trả nợ nhân viên ngân hàng đón tiếp khách hàng trả nợ theo đúng kế hoạch. Trường hợp khách hàng không trả được nợ theo đúng kế hoạch do các nguyên nhân khách quan và xác định được nguyên nhân và kế hoạch khắc phục ngân hàng và khách hàng thống nhất lại kế hoạch trả nợ. Thống nhất lại kế hoạch trả nợ được thể hiện bằng mặt trong hai phần nợ gốc là điều chỉnh kỳ hạn nợ hoặc gia hạn nợ. Điều chỉnh kỳ hạn nợ là việc thay đổi thời điểm trả các kỳ hạn trong thời gian trả nợ mà không làm thay đổi thời gian cho vay (không kéo dài kỳ cuối cùng). Gia hạn nợ là việc kéo dài thời gian cho vay (làm cho thời gian cho vay dài thêm).