

**PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ KINH DOANH
TẠI NGÂN HÀNG TMCP KỸ THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH LÝ THÁI TỔ**
DEVELOPMENT LENDING ACTIVITIES FOR BUSINESS HOUSEHOLD AT STOCK
COMMERCIAL BANK OF VIETNAM TECHCOMBANK - LY THAI TO BRANCH

Nguyễn Thị Quỳnh Trang

Khoa Tài chính Ngân hàng, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp

Đến Tòa soạn ngày 02/3/2017, chấp nhận đăng ngày 07/4/2017

Tóm tắt: Trong bối cảnh nền kinh tế thế giới cũng như kinh tế Việt Nam mặc dù có những dấu hiệu tích cực hơn nhưng nhìn chung phục hồi chậm hơn mức kỳ vọng, hàng loạt doanh nghiệp phá sản, đóng cửa; hàng tồn kho nhiều, các doanh nghiệp ngại mở rộng sản xuất kéo theo cầu tín dụng cũng giảm theo. Vì thế, điều này ảnh hưởng mạnh tới xu hướng kinh doanh của ngân hàng. Hầu hết các ngân hàng hiện nay đều chuyển hướng kinh doanh các sản phẩm ở phân khúc hộ kinh doanh. Nắm bắt được nhu cầu đó, Techcombank đã có chiến lược mở rộng, đưa ra nhiều sản phẩm cho phân khúc khách hàng này. Bài báo nghiên cứu tình hình phát triển hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam - Chi nhánh Lý Thái Tổ, từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển hoạt động cho vay hộ kinh doanh tại ngân hàng.

Từ khóa: Cho vay hộ kinh doanh, chi nhánh Lý Thái Tổ, Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam.

Abstract: In the context of the world economy, although Vietnam sees more positive signs of Economic Recovery, Vietnam Economy rehabilitate slower than expected. A large number of companies were bankrupted or closed. Because of a high amount of inventory, the enterprises were reluctant to expand production, that led to a decrease in Credit demand. Therefore, this influenced strongly on the business trend of the bank. Today most banks convert their business into the service related to the business household segment. Having grasped that need, Techcombank has expanded its strategy to offer more products for this segment of customers. The article studies the development of business household lending activities at the Vietnam Technological and Commercial Joint Stock Bank - Ly Thai To Branch, thus proposing a broad set of recommendations to develop business lending activities in bank

Keywords: Business household lending, Ly Thai To branch, Techcombank.

ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong bối cảnh nền kinh tế thế giới cũng như kinh tế Việt Nam mặc dù có những dấu hiệu tích cực hơn nhưng nhìn chung phục hồi chậm hơn mức kỳ vọng, hàng loạt doanh nghiệp phá sản, đóng cửa; hàng tồn kho nhiều, các doanh nghiệp ngại mở rộng sản

xuất kéo theo cầu tín dụng cũng giảm theo. Vì thế, điều này ảnh hưởng mạnh tới xu hướng kinh doanh của ngân hàng. Hầu hết các ngân hàng hiện nay đều chuyển hướng kinh doanh các sản phẩm ở phân khúc hộ kinh doanh. Nắm bắt được nhu cầu đó, Techcombank đã có chiến lược mở rộng, đưa

ra nhiều sản phẩm cho phân khúc khách hàng này. Trong thời gian qua, Techcombank Lý Thái Tổ tập trung phát triển hoạt động cho vay hộ kinh doanh và đạt được một số thành tựu nhất định song vẫn còn tồn tại một số hạn chế, bất cập dẫn tới hoạt động này vẫn chưa tương xứng với tiềm năng và lợi thế của ngân hàng.

Bài báo phân tích đánh giá tổng quan tình hình phát triển hoạt động cho vay hộ kinh doanh của chi nhánh Lý Thái Tổ trong giai đoạn hiện nay, qua đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả của hoạt động cho vay hộ kinh doanh. Bên cạnh ý nghĩa thực tiễn tại chi nhánh Lý Thái Tổ, bài viết còn đưa ra được những giải pháp ưu việt cho việc phát triển hoạt động cho vay hộ

kinh doanh mà các ngân hàng thương mại khác có thể tham khảo và áp dụng phù hợp với tình hình thực tế của ngân hàng.

2. TỔNG QUAN TÌNH HÌNH PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG TMCP KỸ THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH LÝ THÁI TỔ

Để đánh giá sự phát triển hoạt động cho vay hộ kinh doanh của Techcombank, chúng ta phải xem xét những chỉ tiêu về định lượng và định tính sau.

2.1. Chỉ tiêu định lượng

a. Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ cho vay, số hộ kinh doanh, thu nhập từ cho vay hộ kinh doanh

Bảng 1: Dư nợ và thu nhập từ cho vay hộ kinh doanh tại Techcombank Lý Thái Tổ giai đoạn 2013 - 2016

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Tốc độ tăng trưởng (%)	Năm 2015	Tốc độ tăng trưởng (%)	Năm 2016	Tốc độ tăng trưởng (%)
Dư nợ hộ kinh doanh	14596,5	18499,4	26,7	20931,5	13,1	26470,4	26,5
Số hộ kinh doanh	32	35	9,4	40	14,3	48	20,0
Thu nhập từ cho vay hộ kinh doanh	429,5	550,4	28,1	624,7	13,5	810,6	29,8

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Techcombank Lý Thái Tổ)

Sản phẩm cho vay hộ kinh doanh là một sản phẩm trọng tâm của Techcombank Lý Thái Tổ. Năm 2014, dư nợ cho vay hộ kinh doanh là 18499,4 triệu đồng, tăng 26,7% so với năm 2013. Đến năm 2015, tốc độ tăng trưởng giảm xuống chỉ còn 13,1%, tổng dư nợ cho vay hộ kinh doanh đạt 20931,5 triệu đồng. Sang năm 2016, dư nợ cho vay hộ kinh doanh ở mức 26470,4 triệu đồng với tốc độ tăng tới 26,5%. Điều này cho thấy dư nợ cho vay hộ kinh doanh qua các năm có sự

tăng lên cả về số tuyệt đối lẫn tỷ trọng trong tổng dư nợ. Có được tổng dư nợ cho vay như vậy là nhờ Techcombank đã đẩy mạnh phát triển quy trình cho vay, rút ngắn thời gian giải ngân, các thủ tục cho vay đơn giản, an toàn tạo sự tin tưởng và thu hút khách hàng có nhu cầu vay vốn [1].

Tăng trưởng thu nhập từ cho vay hộ kinh doanh là một chỉ tiêu vô cùng quan trọng trong đánh giá hiệu quả hoạt động của ngân

hàng, là mục tiêu tăng trưởng của ngân hàng. Số hộ kinh doanh và thu nhập từ cho vay hộ kinh doanh của Techcombank Lý Thái Tổ liên tục tăng trong giai đoạn này. Mức sinh lời đạt cao nhất vào năm 2016 với 810,2 triệu đồng, tương ứng với tăng 29,8% so với năm 2015. Mức sinh lời tăng chứng tỏ hiệu quả kinh doanh của Techcombank Lý Thái Tổ ngày càng được nâng cao.

Tóm lại, quy mô cho vay hộ kinh doanh của Techcombank Lý Thái Tổ trong giai đoạn 2013-2016 có sự tăng trưởng mạnh. Ở năm 2015, tốc độ tăng dư nợ cho vay hộ kinh doanh giảm sút do ảnh hưởng của sự cạnh tranh gay gắt từ các ngân hàng khác, nguyên nhân chính là do chính sách lãi suất và chính sách tín dụng của ngân hàng. Tuy nhiên, ở năm sau, dư nợ cho vay hộ kinh doanh đã tăng lên rõ rệt, chứng tỏ Techcombank Lý Thái Tổ đã chú trọng phát triển, tìm kiếm khách hàng có nhu cầu vay vốn kinh doanh cũng như cải thiện chất lượng dịch vụ ngân hàng.

b. Tình hình kiểm soát rủi ro cho vay hộ kinh doanh

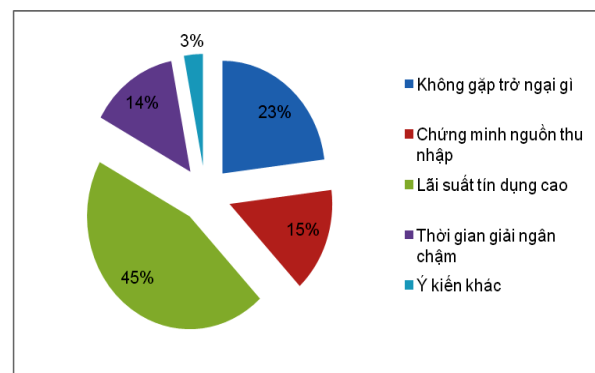
Theo số liệu thống kê cho thấy tỷ lệ nợ xấu tại Techcombank Lý Thái Tổ có xu hướng giảm dần trong những năm gần đây. Nếu như ở năm 2015, tỷ lệ nợ xấu/ tổng dư nợ cho vay hộ kinh doanh là 3% thì đến năm 2016, tỷ lệ nợ xấu giảm chỉ còn 2,1%. Từ đó có thể thấy tình hình nợ xấu trong cho vay hộ kinh doanh tại Techcombank Lý Thái Tổ đang có chiều hướng tốt lên. Tuy nhiên, nếu xét về số tuyệt đối thì nợ xấu hộ kinh doanh có xu hướng tăng dần và đạt cao nhất vào năm 2016. Năm 2016, tỷ lệ nợ xấu thấp nhất chỉ 2,1% nhưng quy mô nợ xấu cao nhất, ở mức 555,9 triệu đồng. Điều đó chứng tỏ việc quản lý nợ đối với hộ kinh doanh đang được thực hiện khá tốt mặc dù vẫn còn những hạn chế nhất định khiến quy mô nợ xấu tăng lên [1].

2.2. Chỉ tiêu định tính

Sự hài lòng của khách hàng về thủ tục cho vay

Năm 2013, Ngân hàng Techcombank áp dụng hệ thống quản lý tín dụng LOS trên toàn hệ thống đã rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ, cải tiến chất lượng thẩm định, phê duyệt, giảm thiểu tình trạng giả mạo hồ sơ. Năm 2014, Techcombank cho ra mắt 2 sản phẩm cho vay tiêu thương và cho vay siêu tốc. Hai sản phẩm này đã giảm tối đa các thủ tục vay nhằm đảm bảo nhu cầu của khách hàng được đáp ứng trong thời gian ngắn nhất. Theo khảo sát gần đây cho thấy, thủ tục cho vay của TCB được đánh giá hơn 80% là nhanh chóng, đơn giản và chấp nhận được. Đây là một con số rất đáng ghi nhận. Bên cạnh đó, vẫn còn 15% khách hàng đánh giá thủ tục cho vay còn rườm rà. Do đó, ngân hàng cần thiết lập quy trình và các thủ tục cho vay thuận tiện, tạo điều kiện tối đa cho khách hàng tiếp cận vốn. [2]

Các trở ngại mà khách hàng gặp phải trong quá trình vay vốn hộ kinh doanh



(Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát phát triển hoạt động tín dụng cá nhân của Techcombank Lý Thái Tổ 2016)

Biểu đồ 1. Các trở ngại mà khách hàng gặp phải trong quá trình vay vốn hộ kinh doanh

Có thể thấy, theo kết quả khảo sát phát triển hoạt động tín dụng cá nhân trở ngại mà phần lớn khách hàng gặp phải là lãi suất tín dụng

cao chiếm 45% trên tổng mẫu khảo sát. Bên cạnh đó, 23% mẫu khảo sát đánh giá không gặp trở ngại gì. Căn trở do chứng minh nguồn thu nhập chiếm 15% và thời gian giải ngân chậm chiếm 14%. Do đó, ngân hàng cần đưa ra những giải pháp ưu việt hơn để khắc phục những căn trở trong quá trình vay vốn tạo điều kiện cho khách hàng dễ dàng tiếp cận với vốn vay của ngân hàng [2].

3. ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH PHÁT TRIỂN CHO VAY HỘ KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG TMCP KỸ THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH LÝ THÁI TỐ

Trong giai đoạn 2013- 2016, Techcombank Lý Thái Tổ đã có những kết quả đáng ghi nhận trong việc phát triển hoạt động cho vay hộ kinh doanh nhằm tạo điều kiện phát triển kinh doanh cho khách hàng. Tuy nhiên, bên cạnh đó vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất định.

3.1. Kết quả đạt được trong hoạt động cho vay hộ kinh doanh

Thứ nhất, sự tăng trưởng về quy mô cho vay hộ kinh doanh

Dư nợ cho vay tăng liên tục qua các năm trong giai đoạn 2013-2016, và luôn chiếm tỷ trọng cao (trên 22% tổng dư nợ). Đặc biệt, trong năm 2016 là năm kinh doanh đầy hiệu quả của Techcombank Lý Thái Tổ với 26470,4 triệu đồng cho vay hộ kinh doanh, tăng 26,5% so với năm 2015. Có được mức tăng trưởng như vậy là do chi nhánh đã thực hiện tốt công tác huy động vốn (trong năm 2016, chi nhánh đã huy động được 119129,0 triệu đồng, tăng 9,2% so với năm 2015) cũng như việc hỗ trợ khách hàng vay vốn, tạo được niềm tin của khách hàng.

Thứ hai, sự tăng trưởng trong chất lượng tín dụng

Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ liên tục giảm, và đạt mức thấp nhất là 2,1% vào năm 2016.

Ngoài ra, mức thu nhập từ cho vay hộ kinh doanh cũng tăng. Điều này thể hiện vốn vay của chi nhánh đã phát huy được tác dụng, hộ kinh doanh vay vốn kinh doanh có hiệu quả.

Bên cạnh đó, hệ thống công nghệ, thông tin đã phát huy tác dụng, hỗ trợ cán bộ tín dụng trong quy trình tín dụng từ khâu thẩm định, kiểm tra, kiểm soát sau vay nhằm đảm bảo tiền vay được sử dụng đúng mục đích và phát huy hiệu quả tốt nhất. Cuối cùng, tỷ lệ nợ xấu giảm qua các năm là do chi nhánh đã áp dụng chính sách cho vay thận trọng, tập trung cải thiện chất lượng tín dụng theo các tiêu chuẩn quốc tế và minh bạch.

3.2. Những mặt hạn chế trong hoạt động cho vay hộ kinh doanh

Thứ nhất, quy mô tín dụng tuy có sự tăng trưởng nhưng vẫn còn nhỏ

Mặc dù tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay hộ kinh doanh tại Techcombank Lý Thái Tổ rất tốt (cao nhất là 26,7% vào năm 2014), nhưng quy mô dư nợ cho vay vẫn còn rất nhỏ nếu so sánh với các chi nhánh khác. Trong ba năm từ 2014 đến 2016, quy mô cho vay của Techcombank Lý Thường Kiệt đều đạt trên 50 tỷ đồng; Techcombank Chợ Gạo đạt trên 40 tỷ đồng. Trong khi đó, quy mô cho vay cao nhất của Techcombank Lý Thái Tổ chỉ là hơn 26 tỷ đồng vào năm 2016. Con số này thực sự chưa tương xứng với tiềm năng phát triển của chi nhánh bởi vì chi nhánh nằm trong khu vực phố cổ, ngay sau tượng đài Lý Thái Tổ. Đây có thể xem là một vị trí đắc địa, thuận lợi cho chi nhánh tiếp cận với các hộ kinh doanh.

Thứ hai, cơ cấu dư nợ vay vốn hộ kinh doanh chưa thực sự hợp lý

Trong cơ cấu vay vốn còn tồn tại tình trạng mất cân đối vì lĩnh vực vay vốn chủ yếu là thương mại, dịch vụ. Điều này cũng dễ hiểu bởi vì lĩnh vực thương mại và dịch vụ là lĩnh vực các hộ kinh doanh dễ kiếm lợi nhuận,

cũng như thời gian thu hồi vốn nhanh, từ đó trả nợ cho ngân hàng đúng hạn, giúp ngân hàng tránh được tình trạng gia tăng nợ quá hạn, nợ xấu. Do đó, bên cạnh tập trung phát triển cho vay hộ kinh doanh trong lĩnh vực thương mại và dịch vụ, Techcombank Lý Thái Tổ cần quan tâm hơn nữa tới những hộ kinh doanh thuộc lĩnh vực khác như vận tải, xây dựng, tiểu thủ công nghiệp...

Thứ ba, quy trình tín dụng cá nhân còn rườm rà

Điều này được thể hiện thông qua chỉ số 15% số khách hàng sử dụng dịch vụ của Techcombank Lý Thái Tổ đánh giá thủ tục cho vay hộ kinh doanh là rườm rà. Mặc dù đây là con số có thể chấp nhận được, nhưng trong tương lai ngân hàng cần cải thiện hơn nữa, đơn giản hóa những thủ tục không cần thiết để khách hàng tiếp cận vốn vay nhanh hơn.

3.3. Nguyên nhân

3.3.1. Nguyên nhân chủ quan

Thứ nhất, do chính sách cho vay thận trọng của ngân hàng

Cho vay hộ kinh doanh vẫn là một sản phẩm chứa ẩn nhiều rủi ro, và ngân hàng thực hiện chính sách tín dụng thận trọng, kiên quyết từ chối những khách hàng không đủ yêu cầu. Do đó, dư nợ cho vay của Techcombank Lý Thái Tổ không cao như tiềm năng phát triển. Tỷ trọng cho vay/giá trị tài sản đảm bảo thường bé hơn 70%. Mặc dù trong quy định của Techcombank, khách hàng được phép cho vay tối đa 70% giá trị tài sản đảm bảo, nhưng để đảm bảo khả năng trả nợ cũng như tránh rủi ro, ngân hàng thường chỉ cho vay tối đa 40 - 50% giá trị tài sản đảm bảo, không thỏa mãn được nhu cầu vay vốn của khách hàng.

Thứ hai, hoạt động marketing chưa thực sự hiệu quả

Hiện nay, chuyên viên khách hàng cá nhân phải làm tất cả mọi hoạt động từ trước cho vay, trong cho vay và kiểm soát sau vay nên thời gian dành cho hoạt động Marketing, tiếp thị không lớn, ảnh hưởng đến hoạt động tìm kiếm khách hàng.

Thứ ba, quy trình tín dụng chưa phù hợp

Hạn chế trong quy trình tín dụng là do hiện tại, Techcombank đang sử dụng hệ thống LOS để giải quyết quy trình tín dụng. Đây là hệ thống tín dụng tập trung giúp cho hồ sơ tín dụng được giải quyết nhanh chóng, đơn giản. Tuy nhiên, nhược điểm của hệ thống này là các khoản vay nhỏ lẻ (ví dụ các khoản vay dưới 500 triệu) cũng có các quy trình tín dụng như các khoản vay lớn nên thời gian giải ngân cho những khoản vay nhỏ lẻ không được tối ưu hóa.

Thứ tư, chính sách lãi suất của ngân hàng khá cao

Quy định về lãi suất tín dụng của Techcombank luôn cao hơn mặt bằng chung lãi suất của các ngân hàng thương mại (NHTM) khác. Nguyên nhân của vấn đề này là do Techcombank áp dụng nhiều công nghệ hỗ trợ trong quá trình cho vay. Do đó, ngân hàng phải đẩy mức lãi suất cao, tăng thu nhập cho ngân hàng để đảm bảo nguồn vốn cho việc cải tiến và áp dụng công nghệ.

3.3.2. Nguyên nhân khách quan

Thứ nhất, quy định về cho vay hộ kinh doanh còn thiếu tính nhất quán

Việc thường xuyên thay đổi các quy định liên quan đến hoạt động cho vay hộ kinh doanh sẽ ảnh hưởng đến các chính sách tín dụng và chiến lược phát triển hướng tới hoạt động này của ngân hàng. Mới đây, theo Thông tư 39/NHNN, các đối tượng không phải là pháp nhân (ví dụ như hộ kinh doanh, hộ gia đình, tổ hợp tác, tổ chức khác không có tư cách pháp nhân) không đủ tư cách chủ thể vay vốn.

Theo Ngân hàng Nhà nước (NHNN), quy định của Thông tư 39 chỉ đơn thuần điều chỉnh lại để làm rõ thuật ngữ, khái niệm. Việc bỏ chủ thể vay vốn hộ gia đình, hộ kinh doanh chỉ là thay đổi vỏ hình thức là tên gọi. Theo đó, từ nay trở đi, hộ gia đình, hộ kinh doanh sẽ giao dịch với tư cách của cá nhân, chứ chủ hộ không còn đại diện cho hộ như trước đây nữa. Thông tin này phần nào đã khiến nhiều chủ hộ, gia đình làm ăn buôn bán, kinh doanh nhỏ lẻ lo ngại vì vay vốn ngân hàng sẽ khó khăn hơn.

Thứ hai, do các nhân tố đến từ phía khách hàng

Trình độ dân trí và trình độ hiểu biết pháp luật của một bộ phận khách hàng còn hạn chế dẫn tới hoàn thiện hồ sơ liên quan đến việc vay vốn theo yêu cầu của Techcombank còn khó khăn, mất nhiều thời gian hướng dẫn và hoàn thiện hồ sơ một khoản vay. Lấy ví dụ, nhiều hộ kinh doanh khi được yêu cầu cung cấp hóa đơn sổ sách đầu ra đầu vào thì ngại không muốn cung cấp vì không muốn để lộ các mối bận hàng thường xuyên của mình, sợ phải truy cứu về việc đóng thuế. Một ví dụ khác là khách hàng có đủ nguồn thu trả nợ, hồ sơ nhân thân tốt nhưng tài sản đảm bảo là bất động sản chỉ có giấy tờ mua bán nhà, chưa có giấy tờ chứng minh quyền sở hữu, do đó không đủ điều kiện vay vốn.

4. GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY HỘ KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG TMCP KỸ THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH LÝ THÁI TỔ

4.1. Đối với Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam - Chi nhánh Lý Thái Tổ

Xây dựng chính sách khách hàng

Một doanh nghiệp muốn đạt được thành công bền vững cần phải gắn lợi ích của doanh nghiệp với lợi ích của Ngân hàng. Do đó, Techcombank Lý Thái Tổ cần phải tập

trung nguồn lực để xem xét đánh giá lại chính sách khách hàng của mình để góp phần đưa ngân hàng phát triển nhanh và mạnh hơn trong thời gian tới.

Xúc tiến hoạt động marketing, xây dựng chiến lược tiếp thị, quảng cáo hiệu quả

Xuất phát từ nguyên nhân số lượng vay hộ kinh doanh tại Techcombank Lý Thái Tổ còn rất hạn chế, do đó, chi nhánh cần đẩy mạnh hơn nữa hoạt động marketing, quảng bá các sản phẩm vay vốn ra công chúng. Hoạt động marketing hiệu quả không chỉ cho khách hàng thấy hình ảnh, thương hiệu và các sản phẩm cho vay hộ kinh doanh của ngân hàng Techcombank mà còn thay đổi thói quen ngại vay vốn ngân hàng của một bộ phận khách hàng cá nhân.

Nâng cao chất lượng nguồn thông tin

Trong hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động cho vay hộ kinh doanh nói riêng thì chất lượng nguồn thông tin có tầm ảnh hưởng rất lớn tới chất lượng thẩm định. Đối với thông tin về khách hàng như nhân thân, tình hình sản xuất kinh doanh, tài chính, khả năng trả nợ của khách hàng thì cán bộ tín dụng tiến hành thu thập thông tin thông qua việc tiếp xúc trực tiếp với khách hàng, đồng thời kết hợp với những thông tin thu thập được bằng việc thăm quan địa điểm kinh doanh, trao đổi với người lao động tại địa điểm kinh doanh của khách hàng... Từ đó, cán bộ tín dụng có thể đánh giá được khách hàng có đủ điều kiện vay vốn không và khách hàng có thái độ trả nợ nghiêm túc hay không. Bên cạnh thu thập thông tin trực tiếp từ khách hàng, ngân hàng cũng cần thu thập thông tin gián tiếp từ các nguồn thông tin khác nhau [3].

4.2. Kiến nghị

4.2.1. Với Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam

Phát triển quy trình cho vay hộ kinh doanh

Quy trình cho vay hộ kinh doanh của Techcombank cần linh động hơn cho các khoản vay nhỏ dưới 500 triệu, giúp giảm thiểu thời gian giải ngân cho khoản vay của khách hàng. Techcombank có thể ban hành quy trình cho vay hộ kinh doanh nhanh chóng, đơn giản nhằm thu hút khách hàng, nâng cao tính cạnh tranh với các ngân hàng bạn trong chiến lược phát triển hoạt động cho vay hộ kinh doanh.

Xây dựng hệ thống danh mục sản phẩm cho vay hộ kinh doanh phù hợp

Danh mục các sản phẩm cho vay hộ kinh doanh của Techcombank tuy đã phong phú, nhưng việc đưa sản phẩm tới khách hàng có nhu cầu thực sự vẫn chưa hiệu quả. Techcombank cần chú trọng phát triển thêm sản phẩm mới và một số sản phẩm chưa có nhiều thị phần. Do vậy, Techcombank cần chỉ đạo từng địa bàn hoạt động phải có sự kết hợp với địa phương, các cơ quan để tiến hành khảo sát, điều tra nhu cầu vay của khách hàng, thực hiện chiến lược quảng bá sản phẩm và thương hiệu Techcombank.

Xây dựng chính sách lãi suất cạnh tranh

Ngân hàng cần xây dựng chính sách lãi suất cạnh tranh hơn nữa nhằm thu hút khách hàng vay vốn tại Techcombank.

Bồi dưỡng và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Techcombank cần mở thêm các lớp bồi dưỡng năng lực và nghiệp vụ bán hàng nhằm phát triển đội ngũ cán bộ tín dụng cá nhân cả về số lượng và chất lượng [3].

4.2.2. Với ngân hàng nhà nước Việt Nam

Hoàn thiện hệ thống thông tin tín dụng của Trung tâm CIC Ngân hàng Nhà nước.

Từ đó, xây dựng một cơ quan thông tin mà tất cả các ngân hàng có thể truy cập thông tin về một khách hàng cá nhân có lý lịch vay ở tất cả các hệ thống. Việc thành lập một cơ

quan thông tin tín dụng hoàn hảo sẽ cho phép các ngân hàng có thể biết được lịch sử đi vay và hành vi của khách hàng; Giúp các ngân hàng tránh được những sai lầm đắt giá.

Xây dựng các quy định, hướng dẫn riêng biệt cho cho vay hộ kinh doanh.

Dịch vụ ngân hàng bán lẻ nói chung và cho vay hộ kinh doanh nói riêng cần được khuyến khích mở rộng và phát triển. Việc áp đặt mức lãi suất trần bằng 150% lãi suất cơ bản của Ngân hàng Nhà nước cần được sửa đổi (nếu muốn ngành này phát triển). Do cơ cấu và thể thức hoạt động của tín dụng cá nhân khác với hình thức cho vay doanh nghiệp, nên Ngân hàng Nhà nước cần tổ chức hội thảo với các NHTM nhằm làm rõ đặc trưng của hoạt động cho vay hộ kinh doanh, chia sẻ những thông tin toàn cầu tốt nhất. Qua đó giúp hiểu rõ hơn bản chất và quy luật hoạt động của hình thức kinh doanh này trong tương lai. Ngân hàng Nhà nước cần nghiên cứu, đề xuất những giải pháp thích hợp nhằm hỗ trợ khu vực cho vay hộ kinh doanh [4].

4.2.3. Với cơ quan nhà nước

Xây dựng khung pháp lý đồng bộ cho việc phát triển hoạt động tín dụng.

Hoàn thiện cơ chế, chính sách và các nguyên tắc dưới luật (Luật ngân hàng, Luật các tổ chức tín dụng) về mối quan hệ tín dụng giữa các chủ thể tham gia; điều chỉnh các hoạt động tín dụng trong khuôn khổ pháp lý rõ ràng; môi trường thông tin phải công khai, minh bạch hóa [4].

5. KẾT LUẬN

Trong những năm vừa qua, hoạt động cho vay hộ kinh doanh đã chứng tỏ được tầm quan trọng trong việc hỗ trợ vốn kịp thời cho các hộ kinh doanh trong nền kinh tế, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế. Cho đến nay, Techcombank Lý Thái Tổ đã phát huy

được nhiều ưu điểm và thành công nhất định trong hoạt động cho vay hộ kinh doanh, tuy nhiên vẫn còn tồn tại một số hạn chế cần khắc phục. Do đó, để phát triển hoạt động cho vay hộ kinh doanh trong thời gian tới chi

nhánh cần đưa ra những chiến lược phát triển phù hợp, góp phần nâng cao hoạt động tín dụng này tại chi nhánh một cách ổn định, bền vững trong tương lai.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Ngân hàng TMCP Kỹ thương, *Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của năm 2013 - 2016*.
- [2] *Kết quả: Khảo sát phát triển hoạt động tín dụng cá nhân*, Techcombank Lý Thái Tổ, 2016.
- [3] Đào Lê Kiều Oanh, *Phát triển dịch vụ ngân hàng bán buôn và bán lẻ tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam*, Trường Đại học Kinh tế quốc dân, 2012.
- [4] Nghị định chính phủ số 78/2015/NĐ-CP, đăng ký doanh nghiệp quy định về hộ kinh doanh, 2015.
- [5] Frederik S.Mishkin, *Tiền tệ, ngân hàng và thị trường tài chính*, Nhà xuất bản Tài chính, 2012.

Thông tin liên hệ: **Nguyễn Thị Quỳnh Trang**

Điện thoại: 0984663462 - Email: ntqtrang@uneti.edu.vn

Khoa Tài chính Ngân hàng, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp.

