

GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG CHO VAY MUA Ô TÔ TẠI NGÂN HÀNG MARITIME BANK - PHÒNG GIAO DỊCH GIANG VĂN MINH

● CHU THỊ THẢO

TÓM TẮT:

Các kết quả cho thấy, hoạt động cho vay mua ô tô của Ngân hàng Maritime Bank - Phòng giao dịch Giang Văn Minh đã và đang đạt hiệu quả khả quan cả về số lượng và chất lượng, đóng góp quan trọng vào sự phát triển chung của ngân hàng. Tuy vậy, hoạt động này tại Phòng giao dịch (PGD) vẫn còn tồn tại một số hạn chế và phát triển chưa tương xứng với tiềm năng của phòng giao dịch. Bài viết này đưa ra các giải pháp nhằm đẩy mạnh hơn nữa hoạt động này, tạo vị thế cho ngân hàng nói chung và PGD nói riêng nhằm chiếm được niềm tin của khách hàng.

Từ khóa: cho vay mua ô tô, Martimebank, Phòng giao dịch Giang Văn Minh.

1. Đánh giá chất lượng cho vay mua ô tô tại Ngân hàng Maritime Bank - Phòng Giao dịch Giang Văn Minh

1.1. *Nợ quá hạn và tỉ lệ nợ quá hạn cho vay mua ô tô*

Bất kì hoạt động cho vay nào của ngân hàng cũng tiềm ẩn những rủi ro khi khách hàng gặp những khó khăn về tài chính và không thực hiện đúng nghĩa vụ trả nợ của mình. Nếu đến hạn trả nợ, khách hàng không trả được nợ gốc hoặc nợ lãi, ngân hàng sẽ chuyển khoản nợ đó thành nợ quá hạn. (Bảng 1)

Tỉ lệ nợ quá hạn cho vay mua ô tô của Maritime Bank PGD Giang Văn Minh giảm dần qua các năm. Năm 2019, do nguyên nhân từ nền kinh tế còn ảnh hưởng của suy thoái, thêm vào đó là công tác thẩm định khách hàng còn chưa chặt chẽ, dẫn đến nợ quá hạn là 40,6 tỷ đồng, chiếm 4,3% tổng dư nợ cho vay mua ô tô. Nợ quá hạn trong các năm 2020, 2021 tăng so với 2019 do việc mở rộng cho vay mạnh mẽ, tuy vậy, tỉ lệ nợ quá hạn lại có xu hướng giảm. Năm 2021, tỉ lệ nợ quá hạn ở mức 2,1% tổng dư nợ

Bảng 1. Tình hình nợ quá hạn cho vay mua ô tô của PGD Giang Văn Minh

Đơn vị: Tỷ VNĐ

Chỉ tiêu	2019	2020	2021
Tổng dư nợ cho vay mua ô tô	944,7	1751,9	2436,5
Nợ quá hạn cho vay mua ô tô	40,6	63,1	51,2
Tỉ lệ nợ quá hạn/tổng dư nợ	4,3%	3,6%	2,1%

Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động cho vay mua ô tô Maritime Bank PGD Giang Văn Minh 2019, 2020, 2021

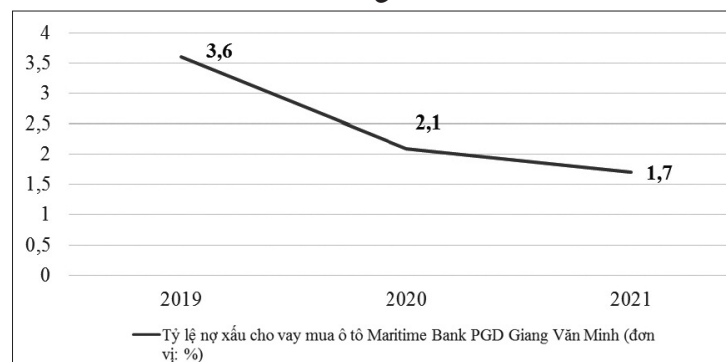
cho vay mua ô tô. Điều này cho thấy công tác thẩm định khách hàng đã chặt chẽ hơn và hiệu quả hơn trong công tác thu hồi nợ vay. Ngoài ra, nền kinh tế trong 2 năm gần đây có sự ổn định và tăng trưởng, do đó ảnh hưởng tốt đến tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng, nguồn trả nợ của khách hàng cũng được đảm bảo hơn, tỉ lệ nợ quá hạn cũng vì thế mà có chiều hướng giảm.

1.2. *Nợ xấu và tỉ lệ nợ xấu cho vay mua ô tô*

Vấn đề nợ xấu luôn là vấn đề nóng trong hệ thống ngân hàng. Trong giai đoạn tự tái cơ cấu,

Maritime Bank đã chú trọng đến công tác xử lý, thu hồi các khoản nợ quá hạn. Ngân hàng đã thành lập Ban xử lý nợ có sự tham gia và chỉ đạo trực tiếp của các lãnh đạo cao cấp nên hoạt động xử lý nợ hiệu quả hơn. Nhờ đó, tỷ lệ nợ xấu giảm mạnh trong toàn hệ thống Maritime Bank.

Biểu đồ 1. Tỷ lệ nợ xấu hệ thống ngân hàng và Maritime Bank PGD Giang Văn Minh



Nguồn: Báo cáo thường niên Maritime Bank PGD Giang Văn Minh 2019, 2020, 2021

Nhìn vào tỷ lệ nợ xấu của Maritime Bank PGD Giang Văn Minh, có thể thấy mặc dù nợ xấu cho vay mua ô tô có sự thay đổi tăng từ năm 2019 - 2021 do việc mở rộng cho vay khách hàng, tuy nhiên tỷ lệ nợ xấu Maritime Bank tại phòng giao dịch đã giảm mạnh ở mức 3,6% năm 2019 xuống còn 1,7% năm 2021. Để có được kết quả này, dưới sự chỉ đạo của Hội sở chính, Maritime Bank PGD Giang Văn Minh đã tích cực xử lý các khoản nợ xấu cũ tồn đọng, tăng cường công tác thẩm định khách hàng và giám sát chặt chẽ sau cho vay. Nhờ đó tìm kiếm được các khách hàng tốt, chất lượng tín dụng được tăng lên.

1.3. Các chỉ tiêu về thu nhập từ hoạt động cho vay mua ô tô

+ Thu lãi cho vay mua ô tô

Thu lãi từ hoạt động cho vay mua ô tô có sự tăng

trưởng mạnh qua các năm, đặc biệt năm 2020, thu lãi từ cho vay mua ô tô đạt 124,3 tỷ đồng, tăng 90,6% so với năm 2019. Năm 2021, con số này đạt 180,1 tỷ đồng, tăng 44,9% so với năm 2020. Điều này phản ánh hoạt động cho vay mua ô tô của chi nhánh được mở rộng và khả năng thu hồi lãi vay của chi nhánh đạt hiệu quả cao. Ngoài ra, tỷ trọng thu lãi cho vay mua ô tô trên tổng thu lãi khách hàng tăng qua các năm và luôn đạt trên 20%, điều này cho thấy thu lãi từ hoạt động cho vay mua ô tô ngày càng đóng vai trò quan trọng trong tổng thu lãi của chi nhánh. (Bảng 3)

1.4. Đánh giá chất lượng hoạt động cho vay mua ô tô tại Maritimebank - Phòng giao dịch Giang Văn Minh

Thứ nhất, hoạt động cho vay mua ô tô của Maritime Bank PGD Giang Văn Minh có sự tăng trưởng mạnh mẽ về quy mô. Với chính sách phát triển hợp lý, Ngân hàng vừa duy trì được các khách hàng cũ, vừa đẩy mạnh tìm kiếm khách hàng mới, nhờ đó khách hàng đến với Maritime Bank PGD Giang Văn Minh ngày càng nhiều. Cách đây khoảng 5-6 năm, ít ai biết đến sản phẩm cho vay mua ô tô của Ngân hàng, tuy nhiên hiện nay, cho vay mua ô tô của Maritime Bank PGD Giang Văn Minh đã có chỗ đứng nhất định trên thị trường.

Thứ hai, ngân hàng có một hệ thống công nghệ thông tin hiện đại, giúp khách hàng tìm hiểu về các sản phẩm cho vay mua ô tô một cách dễ dàng. Maritime Bank PGD Giang Văn Minh là một ngân hàng trẻ, được trang bị hệ thống công nghệ thông tin hiện đại giúp liên kết rộng rãi với khách hàng, khách hàng có thể tính toán và lựa chọn phương án vay vốn cho mình bằng chiếc laptop khi ngồi ở nhà, nếu truy cập vào trang web của ngân hàng. Hệ thống sẽ tự động đưa ra số tiền có thể vay, số tiền

Bảng 3. Thu lãi cho vay mua ô tô Maritime Bank PGD Giang Văn Minh 2019 - 2021

Chỉ tiêu	2019		2020			2021		
	Số tiền (tỷ VNĐ)	Tỷ trọng	Số tiền (tỷ VNĐ)	Tỷ trọng	Tăng so với 2019	Số tiền (tỷ VNĐ)	Tỷ trọng	Tăng so với 2019
Tổng thu lãi khách hàng	269,7	269,7	472,8	100%	75,3%	651,5	100%	37,8%
Thu lãi cho vay mua ô tô	65,2	24,2%	124,3	26,3%	90,6%	180,1	27,6%	44,9%

Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động cho vay mua ô tô Maritime Bank PGD Giang Văn Minh 2019, 2020, 2021

trả hàng tháng và giá trị xe tối đa có thể mua dựa trên thu nhập hàng tháng của khách hàng.

Thứ ba, đội ngũ cán bộ, chuyên viên của Ngân hàng trẻ trung, năng động, nhiệt tình tạo thiện cảm cho khách hàng khi tiếp xúc. Khách hàng sẽ được hướng dẫn các thủ tục một cách tận tình, từ khâu điền thông tin vào hồ sơ đến việc làm các thủ tục đăng ký xe, mua bảo hiểm cho xe,... Nhờ đó, mọi thắc mắc của khách hàng sẽ được giải quyết, thời gian chờ đợi của khách hàng giảm xuống đáng kể.

Bên cạnh những thành công đã đạt được, hoạt động cho vay mua ô tô của Maritime Bank PGD Giang Văn Minh còn một số hạn chế sau:

Thứ nhất, mặc dù doanh số và dư nợ cho vay mua ô tô tăng trưởng đều qua các năm song sự tăng lên này vẫn chưa tương xứng với nhu cầu thực tế của nền kinh tế cũng như tiềm năng phát triển của Maritime Bank PGD Giang Văn Minh Hà Nội. Hiện nay, nhu cầu sở hữu chiếc xe ô tô của người dân ngày càng tăng cao, các dòng xe ngày càng đa dạng với giá cả phù hợp, Maritime Bank PGD Giang Văn Minh là chi nhánh được thành lập sớm và có vị trí thuận lợi trên địa bàn thành phố Hà Nội. Do đó, hoạt động cho vay mua ô tô tại chi nhánh cần được đẩy mạnh hơn nữa.

Thứ hai, doanh số cho vay và dư nợ đối với nhóm KHDN còn thấp. Mặc dù sản phẩm cho vay mua ô tô của chi nhánh hướng đến cả hai đối tượng khách là KHCN và KHDN, song cho vay đối với nhóm KHDN chỉ chiếm khoảng 30% tổng dư nợ cho vay mua ô tô của chi nhánh. Như vậy, việc thu hút đối tượng KHDN còn gặp khó khăn, gây bất lợi cho chi nhánh trong việc mở rộng thị phần và cạnh tranh với các ngân hàng khác.

Thứ ba, rủi ro từ hoạt động cho vay mua ô tô chưa được giảm thiểu một cách tốt nhất, gây ra nợ quá hạn và nợ xấu. Tỷ lệ nợ xấu cho vay mua ô tô năm 2020 vẫn chiếm 2,1%, năm 2021 chiếm 1,7% tổng dư nợ cho vay mua ô tô. Điều này cho thấy công tác thẩm định và lựa chọn khách hàng chưa thật chặt chẽ, vẫn còn những kẽ hở cho những khách hàng xấu lợi dụng.

2. Giải pháp khắc phục hạn chế

Một là, tạo mối quan hệ với các đại lý bán xe và đại lý bảo hiểm trên địa bàn và các vùng lân cận. Việc mở rộng quan hệ, liên kết bán hàng với các đại lý bán xe, các showroom trưng bày giới thiệu xe trên địa bàn Hà Nội và các vùng lân cận là việc làm

rất quan trọng nếu chi nhánh muốn phát triển số lượng khách hàng, bởi vì:

- Bất kỳ cá nhân hay doanh nghiệp nào, nếu có ý định mua xe thì đều mua thông qua các đại lý bán xe, các showroom trưng bày.

- Đại lý bán xe sẽ đóng vai trò trung gian để giới thiệu sản phẩm cho vay mua ô tô của Maritime Bank PGD Giang Văn Minh đến với khách hàng.

- Nhờ hợp tác với đại lý bán xe, chuyên viên ngân hàng sẽ có hiểu biết về các loại xe và giá cả của chúng để sẵn sàng tư vấn cho khách hàng khi cần, tạo sự tin tưởng đối với khách hàng.

Hai là, đẩy mạnh hoạt động marketing cho sản phẩm. Riêng về sản phẩm cho vay mua ô tô, chi nhánh cũng cần thực hiện những chiến dịch truyền thông lớn như:

Quảng cáo: thông qua truyền hình, báo đài, các tạp chí chuyên ngành (tạp chí ngân hàng, tạp chí tài chính), quảng cáo trên các trang web lớn (dân trí, vnexpress), tổ chức và tài trợ sự kiện (tài trợ lái thử xe, tài trợ chương trình giới thiệu xe của các hãng,...) nhằm đưa hình ảnh ngân hàng trở nên quen thuộc đối với khách hàng đồng thời giới thiệu sản phẩm cho vay mua ô tô.

Khuyến mãi: đưa ra các chương trình ưu đãi về lãi suất trong một khoảng thời gian nhất định (ví dụ một tháng), khuyến mãi hấp dẫn như vay mua xe bốc thăm trúng thưởng, vay mua xe được mở thẻ Maritime Bank Visa miễn phí, vay mua xe có cơ hội được đi du lịch,... từ đó giúp khách hàng thấy được lợi ích khi vay mua ô tô và có mong muốn đến với ngân hàng.

Ba là, đẩy mạnh công tác quản trị rủi ro. Mặc dù trong giai đoạn vừa qua, Maritime Bank PGD Giang Văn Minh đã đạt được những thành công nhất định trong việc giảm thiểu rủi ro trong cho vay, tuy nhiên vẫn còn nhiều trường hợp rủi ro xảy ra khi khách hàng không trả nợ đúng hạn hay mất khả năng trả nợ, gây tổn thất cho ngân hàng, do đó ngoài những chính sách đã áp dụng, Chi nhánh cần nghiên cứu để áp dụng thêm các biện pháp sau:

- Thu thập thông tin khách hàng từ nhiều nguồn: ngoài kiểm tra thông tin từ trung tâm thông tin tín dụng CIC, Ngân hàng cần tìm hiểu kỹ khách hàng thông qua các mối quan hệ từ bạn bè khách hàng, công ty nơi khách hàng làm việc, các cấp chính quyền,... nhằm xác minh tính pháp lý và tình hình tài chính, đạo đức khách hàng, tránh trường hợp khách hàng khai báo không đúng sự thật trong hồ sơ.

- Thực hiện chặt chẽ và chính xác trong việc giải ngân như xác minh kỹ số tài khoản của khách hàng hay bên bán xe; trong việc định giá TSDB cần tuân thủ giá trị thị trường và cần thiết có thể thuê cán bộ định giá độc lập; xác minh các giấy tờ liên quan đến TSDB như giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, hợp

đồng mua bán xe,... tránh trường hợp làm giả giấy tờ.

- Sau cho vay, cần theo dõi thường xuyên hơn tình hình thu nhập hay sản xuất - kinh doanh của khách hàng, đốc thúc khách hàng trả nợ đúng hạn và kịp thời xử lý khi khách hàng có dấu hiệu không trả được nợ ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Phan Thị Thu Hà (2015), *Giáo trình Ngân hàng thương mại*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.
2. Ngân hàng TMCP Maritime Bank - Phòng giao dịch Giang Văn Minh (2021), *Báo cáo tài chính các năm 2019, 2020, 2021*.
3. Ngân hàng TMCP Maritime Bank - Phòng giao dịch Giang Văn Minh (2021), *Báo cáo thường niên 2010, 2020, 2021*.

Ngày nhận bài: 6/4/2022

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 2/5/2022

Ngày chấp nhận đăng bài: 12/5/2022

Thông tin tác giả:

ThS. CHU THỊ THẢO

Khoa Kế toán, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp

SOLUTIONS TO IMPROVE THE QUALITY OF CAR LOAN OPERATION OF MARITIME BANK - GIANG VAN MINH TRANSACTION OFFICE

● Master. **CHU THI THAO**

Faculty of Accounting

University of Economics - Technology for Industries

ABSTRACT:

This paper finds out that Giang Van Minh Transaction Office of Vietnam Maritime Commercial Joint Stock Bank (Maritime Bank)'s car loans has achieved positive results in terms of both quantity and quality, importantly contributing to the bank's development. However, the car loan operations of Giang Van Minh Transaction Office still have some shortcomings and its's achieved results are not commensurate with its potential. This paper proposes some solutions to promote this operation of the transaction office, helping the transaction office in particular and Maritime Bank in general create a firm position in the market and win the trust of customers.

Keywords: car loan, Martimebank, Giang Van Minh Transaction Office.