



KHOA KINH TẾ - THƯƠNG MẠI
LỚP TC0911



BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

Đề tài:

**Nâng cao chất lượng cho vay tiêu dùng tại
NHTMCP Quân Đội CN An Phú**

Tên cơ quan thực tập : NHTMCP Quân Đội CN An Phú.

Thời gian thực tập : 10/09/2012 – 22/12/2012

Người hướng dẫn : CV QHKH Từ Mậu Tường Duy

Giáo viên hướng dẫn : Thầy Nguyễn Thanh Nam

Sinh viên thực hiện : Bùi Thị Kiều Linh.

Lớp : TC0911

12/2012

TRÍCH YẾU

Đợt thực tốt nghiệp này em mong muốn được biết về hoạt động cho vay tiêu dùng của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân Đội chi nhánh An Phú, với sự hỗ trợ từ các anh chị nhân viên tại MB và qua tìm kiếm thông tin trên báo chí, internet đã góp phần giúp em đã nâng cao kiến thức chuyên ngành cũng như thực tiễn của mình, đây là một điều rất quan trọng cho công việc của em sau này.

MỤC LỤC

TRÍCH YẾU	i
MỤC LỤC	ii
LỜI CẢM ƠN	v
DẪN NHẬP	vi
DANH MỤC TỪ NGỮ VIẾT TẮT	1
DANH MỤC BẢNG BIỂU	2
DANH MỤC HÌNH ẢNH	3
1CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN	4
1.1 HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	4
1.1.1 Khái niệm cho vay tiêu dùng	4
1.1.2 Đặc điểm cho vay tiêu dùng.....	4
1.1.2.1 Quy mô và nhu cầu cho vay tiêu dùng	4
1.1.2.2 Lãi suất cho vay tiêu dùng.....	5
1.1.2.3 Đối tượng cho vay tiêu dùng	5
1.1.2.4 Mức độ rủi ro cho vay tiêu dùng	6
1.1.3 Phân loại cho vay tiêu dùng	6
1.1.3.1 Căn cứ vào mục đích vay	6
1.1.3.2 Căn cứ vào hình thức hoàn trả.....	6
1.2 NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CHO VAY TIÊU DÙNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	7
1.2.1 Nhân tố khách quan.....	7
1.2.2 Nhân tố chủ quan	8
1.3 CƠ SỞ PHÁP LÝ CỦA HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG	9
1.3.1 Những văn bản Luật do Nhà nước ban hành	9
1.3.2 Những văn bản luật do NH TMCP QĐ ban hành.....	10
2CHƯƠNG II: HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI CHI NHÁNH AN PHÚ	11
2.1 KHÁI QUÁT VỀ CƠ QUAN THỰC TẬP	11

2.1.1	Lịch sử hình thành và phát triển của NH TMCP Quân Đội.....	11
2.1.2	Lĩnh vực kinh doanh	12
2.1.3	Các thành tích đạt được.....	13
2.1.4	Cơ cấu tổ chức và sơ đồ	16
2.1.4.1	Cơ cấu tổ chức tại Chi nhánh An Phú	16
2.2	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NH TMCP QUÂN ĐỘI CN AN PHÚ	18
2.2.1	Các hình thức cho vay tiêu dùng tại NH TMCP Quân Đội CN An Phú	18
2.2.2	Quy trình nghiệp vụ cho vay trình nghiệp vụ cho vay tiêu dùng tại NH TMCP QĐ	37
2.2.3	Phân tích tín dụng.....	37
2.2.4	Kết quả hoạt động cho vay tiêu dùng tại NH TMCP Quân Đội CN An Phú	41
2.2.4.1	Diễn biến cho vay tiêu dùng trong thời kỳ 2010-2012.....	41
2.2.4.2	Tỷ trọng cho vay tiêu dùng trong tổng dư nợ cho vay	41
2.2.4.3	Cơ cấu dư nợ cho vay tiêu dùng theo sản phẩm.....	42
2.2.4.4	Lợi nhuận thu được từ các sản phẩm của hoạt động cho vay tiêu dùng	43
2.2.5	Đánh giá khái quát hoạt động cho vay tiêu dùng tại NH TMCP Quân Đội CN An Phú	44
2.2.5.1	Thành tựu đạt được.....	44
2.2.5.2	Những hạn chế.....	44
	3CHƯƠNG III: GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG NH TMCP QUÂN ĐỘI CN AN PHÚ	45
3.1	PHƯƠNG HƯỚNG MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NH TMCP QUÂN ĐỘI CN AN PHÚ	45
3.2	MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG CHO VAY TIÊU DÙNG CỦA NH TMCP QUÂN ĐỘI CN AN PHÚ	45
3.2.1	Nâng cao số lượng nhân viên tín dụng.....	45

3.2.2	Tổ chức khóa học nâng cao kiến thức nguồn lực.....	45
3.2.3	Hoàn thiện sản phẩm hiện có	46
3.2.4	Áp dụng các chính sách hấp dẫn đối với cho vay tiêu dùng	46
3.2.5	Xây dựng hệ thống công nghệ thông tin ngân hàng hiện đại.....	47
3.2.6	Tăng cường công tác kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay	47
KẾT LUẬN		49
NHẬN XÉT CỦA CƠ QUAN THỰC TẬP.....		50
NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN.....		51
NHẬN XÉT CỦA NGƯỜI CHĂM BẢO CÁO		52
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....		vii

LỜI CẢM ƠN

Lời cảm ơn đầu tiên em xin chân thành gửi đến trường Đại học Hoa Sen đã tạo điều kiện cho em có cơ hội được tiếp xúc với môi trường làm việc của Ngân hàng. Đồng thời, em cũng xin gửi lời cảm ơn đến Ngân hàng TMCP Quân Đội chi nhánh An Phú đã đồng ý tiếp nhận em thực tập tại đây. Tiếp theo, em xin cảm ơn đến tất cả các anh chị tại ngân hàng, đặc biệt là Chị Từ Mậu Tường Duy – Chuyên viên quan hệ khách hàng cá nhân đã tận tình giúp đỡ em trong suốt quá trình thực tập vừa qua. Sau cùng em xin trân trọng gửi lời cảm ơn đến thầy Nguyễn Thanh Nam – thầy phụ trách hướng dẫn thực tập tốt nghiệp đã chia sẻ những thông tin và những kinh nghiệm quý giá để em có thể hoàn thành tốt đợt thực tập tốt nghiệp này.

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn và kính chúc mọi sự may mắn.

DẪN NHẬP

Đại học Hoa Sen là trường có uy tín cao trong việc chất lượng đào tạo sinh viên về kiến thức chuyên môn cũng như những kỹ năng mềm cần thiết trong công việc. Trường đã tạo điều kiện cho sinh viên có cơ hội được tiếp xúc với môi trường làm việc của Ngân hàng, tập cho sinh viên quen dần với các hoạt động của Ngân hàng cũng như hiểu về mối quan hệ giữa các bộ phận.

Bắt đầu vào đợt thực tập tốt nghiệp, em đã đề ra cho mình 3 mục tiêu cần hoàn thành:

- ✓ Mục tiêu 1: Tìm hiểu hoạt động cho vay tiêu dùng tại MB An Phú.
- ✓ Mục tiêu 2: Xây dựng mối quan hệ tốt với các anh chị trong MB
- ✓ Mục tiêu 3: Trau dồi kiến thức bằng cách học hỏi kinh nghiệm từ các anh chị trong MB và sẵn sàng giúp đỡ trong công việc.

Với chuyên ngành là Kinh doanh ngân hàng, em đã được bộ phận nhân sự của MB An Phú sắp xếp vào bộ phận Quan hệ khách hàng cá nhân. Với sự giúp đỡ nhiệt tình của các anh chị nhân viên nơi đây, em đã được tham khảo nhiều tài liệu về mô hình hoạt động của Ngân hàng và các chương trình khuyến mãi của MB.

Với đợt thực tập tốt nghiệp vừa rồi, em đã hoàn tất ba vấn đề chính, trước hết em đã hoàn thành tốt sứ mệnh thực tập của mình tại MB theo lịch trình của trường, thứ hai em đã thực hiện vừa đủ ba mục tiêu mình đề ra mặc dù với mục tiêu thứ ba em thực sự chưa tìm hiểu được nhiều nhưng em đã cố gắng hết sức. Và cuối cùng em đã hình dung phần nào công việc của chuyên viên quan hệ khách hàng và hiểu thêm về văn hóa doanh nghiệp nơi đây.

DANH MỤC TỪ NGỮ VIẾT TẮT

STT	Kí hiệu viết tắt	Diễn giải
1	TCTD	Tổ chức tín dụng
2	CN	Cá Nhân
3	TSBĐ	Tài sản bảo đảm
4	NHNN	Ngân hàng Nhà nước
5	CBCNV	Cán bộ công nhân viên
6	NHTM	Ngân hàng thương mại
8	NH TMCP QĐ	Ngân hàng TMCP Quân Đội
9	MB	Ngân hàng TMCP Quân Đội
10	KH	Khách hàng
11	HĐTD	Hợp đồng tín dụng
12	GTCG	Giấy tờ có giá

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1: Cách thức chấm điểm KHCN tại MB	38
Bảng 2: Các bước xếp hạng tín dụng cá nhân tại MB	40
Bảng 3: Tình hình cho vay tiêu dùng tại MB An Phú 2010-2012.....	41
Bảng 4:Tỷ trọng cho vay tiêu dùng trong tổng dư nợ cho vay tại MB An Phú giai đoạn 2010 – 2012.....	41
Bảng 5: Cơ cấu dư nợ cho vay tiêu dùng theo sản phẩm tại MB An Phú thời kỳ 2010 – 2012.....	42
Bảng 6: Lợi nhuận thu được từ các sản phẩm của hoạt động cho vay tiêu dùng tại MB An Phú 2010 – 2012	43

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 1: Sơ đồ tổ chức MB An Phú 16

1 CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN

1.1 HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1.1 Khái niệm cho vay tiêu dùng

Cho vay tiêu dùng là quan hệ tín dụng giữa ngân hàng (người cho vay) và các cá nhân, hộ gia đình (người đi vay), nhằm mục đích ngân hàng tài trợ cho các khách hàng có thể tiêu dùng các sản phẩm hàng hoá, dịch vụ...trước, để phục vụ cho đời sống, nâng cao mức sống khi mà chưa có khả năng thanh toán hiện tại trên nguyên tắc người tiêu dùng sẽ hoàn trả cả gốc và lãi tại một thời điểm xác định trong tương lai.

(Nguồn: <http://vi.wikipedia.org/wiki/Tindung>)

Như vậy, cho vay tiêu dùng chính là hình thức cấp vốn cho người dân phục vụ vào mục đích tiêu dùng hằng ngày, tài trợ các khoản chi tiêu cho họ giúp họ có khả năng chi trả để thỏa mãn nhu cầu cuộc sống và nâng cao chất lượng đời thường. Ở đây thì nguồn trả nợ của người dân được xác định thông qua thu nhập cá nhân và từ các khoản kinh doanh khác.

1.1.2 Đặc điểm cho vay tiêu dùng

1.1.2.1 Quy mô và nhu cầu cho vay tiêu dùng

Một đặc điểm thường thấy trong cho vay tiêu dùng đó chính là số lượng khách hàng vay lớn nhưng trị giá khoản vay lại nhỏ vì lý do người đi vay ở đây là cá nhân và hộ gia đình. Ngân hàng thường tốn nhiều thời gian, chi phí, sức lực mà khối lượng cho vay lại rất ít do đó chi phí bình quân cho một hợp đồng cho vay tương đối cao.

Bên cạnh đó nhu cầu của khách hàng thường nhạy cảm theo chu kỳ kinh tế, khi nền kinh tế tăng trưởng, người tiêu dùng có thu nhập ổn định và họ có cái nhìn lạc quan về cuộc sống do đó nhu cầu về đời sống của họ được nâng cao, nên họ sẽ chi tiêu nhiều hơn. Ngược lại khi nền kinh tế suy thoái, cuộc sống gặp nhiều khó khăn, thu nhập của người dân gặp nhiều bất ổn do đó họ sẽ cắt giảm bớt các chi tiêu xa xỉ và không cần thiết, do đó Ngân hàng sẽ bị giảm đi số lượng khách hàng vay tiêu dùng.

1.1.2.2 Lãi suất cho vay tiêu dùng

Trong cho vay tiêu dùng mức lãi suất được đánh giá trên lãi suất cơ bản cộng với mức lãi suất cận biên và phần bù rủi ro. Lãi suất trong cho vay tiêu dùng bao giờ cũng cao hơn các khoản vay khác bởi rủi ro lớn trong quá trình cho vay. Mức lãi suất sẽ được điều chỉnh để phù hợp với từng khoản vay khác nhau. Ngân hàng có thể áp dụng nhiều phương pháp xác định mức lãi suất phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng, nhưng trên cơ bản lãi suất cho vay tiêu dùng được xác định dựa trên lãi suất cơ bản cộng với mức lãi suất cận biên và phần bù rủi ro, công thức tổng quát như sau:

$$\text{Lãi suất CVTD} = \text{Chi phí huy động vốn} + \text{Chi phí huy động khác} + \text{Rủi ro tổn thất chủ kiến} + \text{Phần bù khấu hao với các khoản cho vay dài hạn} + \text{Lợi nhuận cận biên}$$

1.1.2.3 Đối tượng cho vay tiêu dùng

Cá nhân và hộ gia đình là khách hàng chính trong cho vay tiêu dùng. Căn cứ vào mức độ tài chính mà đối tượng cho vay tiêu dùng có thể chia ra như sau:

+ Nhóm đối tượng khách hàng có thu nhập thấp: Nhu cầu vay tiêu dùng thường không cao, việc vay vốn nhằm cân đối giữa thu nhập và chi tiêu.

+ Nhóm đối tượng có thu nhập trung bình: Nhu cầu vay tiêu dùng có xu hướng tăng mạnh. Đối tượng này muốn vay để tiêu dùng hơn là bỏ ra khoản tiền tiết kiệm dự phòng của mình.

+ Nhóm đối tượng có thu nhập cao: Nhu cầu cho vay nhằm mục đích kinh doanh, và phần vốn vay chính là phần lợi nhuận ứng trước từ khoản đầu tư của khách hàng. Những người thuộc nhóm này thường xuyên cần chi tiêu trong tiêu dùng với số tiền lớn do đó họ là nhóm khách hàng được các ngân hàng thương mại luôn quan tâm tới.

Điều kiện đối với người đi vay vốn phải là người có đầy đủ năng lực pháp lý, thuộc nhiều thành phần khác nhau (công chức Nhà nước, viên chức trong các

đơn vị ngoài quốc doanh, các lao động tự do...) và trên hết là phải đáp ứng được điều kiện vay vốn của Ngân hàng.

1.1.2.4 Mức độ rủi ro cho vay tiêu dùng

Cho vay tiêu dùng luôn gặp rủi ro cao vì chuyên viên tín dụng thường gặp khó khăn trong việc xác minh thông tin khách hàng. Vấn đề về thông tin mà khách hàng cung cấp thường gặp là thông tin không đầy đủ, không chính xác, không rõ ràng. Điều này ảnh hưởng đến quá trình thẩm định và việc đưa ra quyết định cho vay. Bên cạnh đó nguồn trả nợ chủ yếu (thu nhập) người đi vay gặp rủi ro, biến cố (ốm đau, bệnh tật, chết...), cách thức chứng minh tài chính của khách hàng. Ngoài ra còn có những nguyên nhân khả kháng như thiên tai, dịch bệnh... cũng ảnh hưởng tới thu nhập của người tiêu dùng và như thế Ngân hàng sẽ là người hứng chịu rủi ro.

1.1.3 Phân loại cho vay tiêu dùng

1.1.3.1 Căn cứ vào mục đích vay

Cho vay tiêu dùng cư trú: Là các khoản cho vay nhằm tài trợ nhu cầu xây dựng, mua sắm hoặc cải tạo nhà ở của cá nhân, hộ gia đình. Khoản vay này có đặc điểm là thời gian dài và quy mô thường lớn.

Cho vay tiêu dùng không cư trú: Là các khoản cho vay tài trợ nhu cầu cải thiện đời sống như mua sắm phương tiện, đồ dùng, du lịch, học hành hoặc giải trí... Đặc điểm của hình thức vay này là quy mô nhỏ, thời gian ngắn và do đó rủi ro sẽ thấp hơn cho vay tiêu dùng cư trú.

1.1.3.2 Căn cứ vào hình thức hoàn trả

Cho vay tiêu dùng trả góp: Là hình thức đi vay trong đó người đi vay trả nợ (gồm số tiền cả gốc và lãi) làm nhiều lần theo những kì hạn nhất định trong thời hạn cho vay. Phương thức này thường dùng để tài trợ cho việc mua sắm các vật dụng đắt tiền như ô tô, thuyền, một số đồ dùng phục vụ sinh hoạt đắt tiền, trang trải các khoản nợ... Điều này xuất phát từ khả năng tài chính của khách hàng không đủ để chi trả khoản vay một lần duy nhất, thêm vào đó việc định kỳ trả nợ vào mỗi tháng hay đến kỳ lương khi tiến hành sẽ gặp nhiều thuận lợi hơn.

Cho vay tiêu dùng phi trả góp: Theo phương thức này tiền vay được khách hàng thanh toán cho Ngân hàng chỉ một lần khi đến hạn. Thường thì các

khoản cho vay tiêu dùng phi trả góp chỉ được cấp cho các khoản vay có giá trị nhỏ và thời hạn không dài.

1.2 NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CHO VAY TIÊU DÙNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.2.1 Nhân tố khách quan

Môi trường Luật pháp: Nhà nước quản lý mọi hoạt động của các cá nhân, các tổ chức nói chung và Ngân hàng thương mại nói riêng thông qua một hệ thống luật pháp nghiêm minh và chặt chẽ. Vì các hoạt động của Ngân hàng thương mại có ảnh hưởng lớn đến tình hình kinh tế của nước ta cho nên sự kiểm tra của Nhà nước là điều hết sức quan trọng và cần thiết, Ngân hàng thương mại phải tuyệt đối tuân thủ các quy định mà Ngân hàng nhà nước quy định ra.

Nếu như các quy định của Pháp luật chưa phù hợp hoặc một số điều khoản chưa cụ thể thì sẽ ảnh hưởng ít nhiều đến hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Bên cạnh đó các doanh nghiệp cũng lo ngại những rủi ro có thể xảy đến cho mình khi những quy định chưa thật sự cụ thể. Khi điều này xảy ra có thể dẫn đến các doanh nghiệp sẽ khó tiếp cận được với nguồn vốn. Ngược lại, nếu môi trường pháp lý rõ ràng và minh bạch, nó sẽ giúp các nhà kinh tế mở rộng đầu tư thúc đẩy sự phát triển của xã hội và tăng nhu cầu tiêu dùng của người dân. Bên cạnh đó, mọi tranh chấp giữa Ngân hàng thương mại và các bên liên quan sẽ được giải quyết một cách công bằng và chính trực, bảo vệ quyền lợi của cả hai bên.

Môi trường kinh tế - chính trị: Thực trạng nền kinh tế của một quốc gia sẽ được phản ánh vào các chỉ tiêu như: GDP (thu nhập quốc nội), tốc độ tăng trưởng, CPI (chỉ số giá tiêu dùng), tỷ lệ thất nghiệp... Chính vì thế, cho vay tiêu dùng có xu hướng phát triển khi nền kinh tế phát triển mạnh vì thu nhập bình quân của người dân tăng, tỷ lệ thất nghiệp giảm, nhu cầu đời sống cũng tăng lên... Bên cạnh đó, tình hình chính trị cũng ảnh hưởng đến nền kinh tế nên cũng tác động đến cho vay tiêu dùng. Chúng ta cũng biết rằng, một quốc gia có tỷ lệ lạm phát cao sẽ dẫn đến người dân giảm chi tiêu trong gia đình, khi đó khả năng mở rộng cho vay tiêu dùng của Ngân hàng sẽ gặp không ít khó khăn.

Môi trường văn hóa - xã hội: Cho vay tiêu dùng còn chịu ảnh hưởng bởi các yếu tố thuộc môi trường văn hóa – xã hội như: tập quán, thói quen tiêu dùng,

trình độ dân trí... Ngoài việc quyết định tới nhu cầu chi tiêu của mỗi cá nhân, nó còn ảnh hưởng tới thói quen tài trợ của họ. Nếu như một xã hội mà người dân luôn có thói quen muốn được thỏa mãn tất cả các nhu cầu của mình thì cho vay tiêu dùng sẽ có cơ hội phát triển nhanh chóng. Và ngược lại cũng thế, nếu một xã hội mà người dân không thích mua sắm, dè dặt trong chi tiêu, không muốn xài nhiều hơn mức thu nhập hàng tháng mà họ kiếm được thì xu hướng trong tương lai của họ là tiết kiệm và cho vay tiêu dùng sẽ gặp rất nhiều khó khăn trong một môi trường như thế.

Với một xã hội được đảm bảo an toàn về an ninh trật tự thì nhu cầu chi tiêu của người dân cũng được nâng cao sẽ góp phần đẩy mạnh hoạt động cho vay tiêu dùng của Ngân hàng. Lúc đó sẽ có nhiều cá nhân tìm đến ngân hàng để vay vốn nhằm đáp ứng nhu cầu trong đời sống của họ.

1.2.2 Nhân tố chủ quan

Nhân tố xuất phát từ phía khách hàng

Đạo đức của khách hàng: đây là yếu tố quan trọng nhất vì nó thể hiện thiện chí của người đi vay. Bởi vì sẽ có những trường hợp người đi vay có thu nhập cao, tài sản đảm bảo tốt nhưng họ lại không muốn trả nợ cho ngân hàng. Chính vì lẽ đó, tư cách đạo đức của người đi vay ảnh hưởng đến các khoản vay và lợi nhuận của ngân hàng.

Khả năng tài chính: sau khi xem xét đạo đức của khách hàng thì việc đánh giá khả năng tài chính sẽ quyết định đến khả năng trả được nợ của khách hàng. Khách hàng có thu nhập cao và ổn định sẽ giúp cho việc thanh toán nợ với ngân hàng diễn ra một cách thuận tiện và dễ dàng, ngân hàng tránh gặp phải những rủi ro đáng tiếc.

Tài sản đảm bảo: Tài sản đảm bảo chính là cơ sở để phòng ngừa rủi ro tín dụng - đây là phương án cuối cùng khi khách hàng không có khả năng chi trả. Tạo tín ý thức cho khách hàng có trách nhiệm hoàn trả nợ đúng hạn. Nếu khách hàng có tài sản đảm bảo thì khoản vay đó Ngân hàng sẽ ít gặp phải rủi ro vì khi khách hàng không có khả năng thanh toán nợ thì Ngân hàng sẽ dùng tài sản đảm bảo đó để phát mãi và thanh toán số nợ còn thiếu. Chính vì thế hiện nay ở Việt Nam, khi khách hàng muốn tiếp cận được với nguồn vốn vay từ phía ngân hàng

thì Ngân hàng luôn yêu cầu khách hàng phải có tài sản đảm bảo nhằm giảm thiểu rủi ro xuống mức thấp nhất.

Nhân tố xuất phát từ phía Ngân hàng

Nguồn nhân lực: Cán bộ tín dụng là người trực tiếp tiếp xúc trực tiếp với khách hàng vì thế không những yêu cầu về giỏi về nghiệp vụ mà còn phải nắm bắt tâm lý, sở thích và có kiến thức rộng về nhiều lĩnh vực. Cán bộ tín dụng là những người góp phần giúp ngân hàng đứng vững và tạo danh tiếng trong thị trường tài chính do đó ngân hàng cần có chế độ đãi ngộ thích hợp để giữ chân và thu hút người có tài năng, giúp khẳng định vị thế và sự tồn tại của ngân hàng.

Công tác thẩm định: quá trình thẩm định trong cho vay tiêu dùng thường gặp nhiều khó khăn do quá trình tìm hiểu thông tin khách hàng, do đó thời gian thẩm định thường dài khiến khách hàng không mấy hài lòng. Để giải quyết vấn đề này, các Ngân hàng đã thực hiện nhanh nhằm đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng nhưng vẫn đảm bảo được tính chính xác, vừa tạo được sự hài lòng với khách vừa giúp ngân hàng đảm bảo uy tín. Đó là nhân tố quyết định để thu hút khách hàng trong cho vay tiêu dùng.

Công nghệ ngân hàng : việc hiện đại hóa công nghệ thông tin sẽ giúp nâng cao hiệu suất làm việc, giúp công việc kinh doanh của Ngân hàng tiến triển và mở rộng. Do đó việc nâng cấp chất lượng công nghệ thông tin trong ngân hàng là điều quan trọng và thiết yếu mà ngân hàng nào cũng phải thực hiện.

Chính sách tín dụng: chính sách tín dụng là định hướng mà các cán bộ tín dụng và nhân viên ngân hàng phải thực hiện theo, đây là cương lĩnh quan trọng của Ngân hàng, tạo tính nhất quán và liên kết chặt chẽ nhằm đẩy mạnh khả năng cạnh tranh và giảm thiểu rủi ro có thể xảy ra.

Nguồn vốn của Ngân hàng: một Ngân hàng càng có vốn hóa lớn thì cơ hội đầu tư vào trang thiết bị, nhân lực...cho cho vay tiêu dùng càng nhiều và nhờ đó mà hoạt động cho vay tiêu dùng ngày càng được phát triển.

1.3 CƠ SỞ PHÁP LÝ CỦA HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG

1.3.1 Những văn bản Luật do Nhà nước ban hành

Ngày 1 tháng 10 năm 1998, khi Luật tổ các tổ chức tín dụng có hiệu lực và thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành quy chế “Cho vay của các tổ chức tín

dụng đối với khách hàng” theo quyết định số 324/1998/QĐ - NHNN (sau này được thay thế bằng Quyết định số 284/2000/ QĐ - NHNN) trong đó quy định rõ về “đảm bảo tiền vay thực hiện theo quy định của chính phủ và hướng dẫn của NHNN” đã tạo ra một khung pháp lý mở ra một giai đoạn phát triển mới của hoạt động cho vay tiêu dùng trong các Ngân hàng thương mại.

Đến năm 1999 hoạt động cho vay tiêu dùng lớn mạnh hơn, Chính Phủ lại ban hành thêm Nghị định 165/1999/NĐ - CP về giao dịch đảm bảo, Nghị định 178/1999/NĐ - CP về đảm bảo tiền vay của tổ chức tín dụng. Đặc biệt với các văn bản được hình thành sau này như: Quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng 1627/2001/2000/QĐ - NHNN do thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành thay thế cho Quyết định 284; Nghị quyết số 02/2003/NQ - CP về cho vay không phải đảm bảo bằng tài sản do Chính phủ ban hành; Quyết định 493/2005/2000/QĐ - NHNN về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng; Quyết định 127/2005/2000/QĐ - NHNN ban hành sửa đổi một số điều của Quyết định 1627... đã giúp cho các Ngân hàng thương mại mở rộng hoạt động cho vay tiêu dùng. Từ đó, hoạt động cho vay tiêu dùng không ngừng phát triển và tạo một nguồn thu đáng kể cho các Ngân hàng.

1.3.2 Những văn bản luật do NH TMCP QĐ ban hành

Năm 2001 Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội triển khai hoạt động cho vay tiêu dùng. Tuy là trẻ hơn những ngân hàng khác nhưng hoạt động này được Ngân hàng rất quan tâm và tập trung phát triển. Tính từ thời điểm hiện tại Ngân hàng TMCP Quân Đội đã có nhiều văn bản ban hành nhằm hướng dẫn cụ thể việc thực hiện hoạt động cho vay tiêu dùng. Đó chính là: Quyết định số 705/2002/QĐ - NHQĐ của Tổng giám đốc NH TMCP QĐ về Thể lệ cho vay mua xe ô tô; Quyết định số 929/2006/QĐ - NHQĐ của Tổng giám đốc NH TMCP QĐ về Quy trình nghiệp vụ Tín dụng khách hàng cá nhân; Quyết định số 1076/2006/QĐ - NHQĐ của Tổng giám đốc NH TMCP QĐ về Thể lệ cho vay mua nhà, đất; xây dựng và sửa chữa nhà; Quyết định số 1722/2006/QĐ - NHQĐ của Tổng giám đốc NH TMCP QĐ về cho vay tiêu dùng đối với cán bộ nhân viên NH TMCP QĐ; Công văn 012/2006/CV/NHQĐ – HS/PT KHCCN về Quy chế cho vay du học... Các văn

bản này được tạo ra nhằm hỗ trợ cho các chuyên viên tín dụng trong quá trình tác nghiệp được thuận tiện hơn.

2 CHƯƠNG II: HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI CHI NHÁNH AN PHÚ

2.1 KHÁI QUÁT VỀ CƠ QUAN THỰC TẬP

Tên công ty: **NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI CHI NHÁNH AN PHÚ.**

Tên đơn vị quản lý: **NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI**

Trụ sở: Chung cư An Phú - Khu ĐTM An Phú - An Khánh, P. An Phú - Q.2 - TP. HCM

Số điện thoại: 08. 6281.0203

Số Fax: 08. 6281.4288

Email: <http://mbbank.com.vn>

Số lượng nhân viên: 114

Giám Đốc chi nhánh: Trần Cửu Lang.

Lĩnh vực hoạt động: Tài chính - Ngân hàng.

2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển của NH TMCP Quân Đội

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội (tên giao dịch tiếng Anh là *Military Commercial Joint Stock Bank*), hay gọi tắt là **Ngân hàng Quân đội**, hay viết tắt là ngân hàng TMCP Quân đội hoặc MB, là một ngân hàng thương mại cổ phần của Việt Nam, một doanh nghiệp của Quân đội Nhân dân Việt Nam.

Chính thức đi vào hoạt động vào ngày 04/11/1994. 14 năm hình thành và phát triển là 17 năm MB khẳng định tên tuổi và vị trí của mình trong lĩnh vực tài chính – ngân hàng. Là một trong những Ngân hàng thương mại cổ phần (NHTMCP) hàng đầu, MB luôn được Ngân hàng Nhà Nước (NHNN) xếp hạng A và đạt được nhiều giải thưởng lớn trong và ngoài nước như Thương hiệu mạnh Việt Nam 2005, 2006, thương hiệu uy tín chất lượng 2007, 2008...Giải thưởng thanh toán xuất sắc nhất do Citi Group, Standard Chartered Group...

Ngân hàng TMCP Quân Đội được hình thành từ vốn góp của sáu cổ đông chính: Công ty vật tư công nghệ Bộ quốc phòng, Tổng công ty bay dịch vụ Việt Nam, Tổng công ty xây dựng Trường Sơn, Công ty Tân Cảng, Ngân hàng ngoại

thương Việt Nam và cổ đông mới nhất là Viettel. Ngày 04 tháng 11 năm 1994, Ngân hàng thương mại cổ phần Quân Đội đã chính thức được khai trương và đi vào hoạt động theo Quyết định số 00374/GP-UB ngày 30 tháng 12 năm 1993 của Ủy ban Nhân dân thành phố Hà Nội và giấy phép số 0054/NH-GP ngày 14 tháng 09 năm 1994 của Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam với thời gian hoạt động là 50 năm. Vốn điều lệ ban đầu là 20 tỷ đồng với 25 cán bộ nhân viên.

Thời điểm năm 2009, vốn điều lệ của ngân hàng là 7,3 nghìn tỷ đồng, tổng tài sản của ngân hàng năm 2009 là hơn 69 nghìn tỷ đồng. Các cổ đông chính của Ngân hàng Quân đội là Vietcombank, Viettel, Tổng Công ty bay Dịch vụ Việt Nam và Tổng Công ty Tân Cảng.

Hiện nay, Ngân hàng Quân đội đã có mạng lưới khắp cả nước với trên 100 điểm giao dịch. Ngân hàng còn có chi nhánh tại Lào, Campuchia. Chủ tịch hội đồng quản trị hiện tại của Ngân hàng Quân đội là Thứ trưởng Bộ Quốc Phòng - Thượng tướng Lê Hữu Đức, tổng giám đốc là đại tá Lê Công.

Ngày 3-12-2007, tại TPHCM, Ngân hàng TMCP Quân Đội (MB) chính thức khai trương chi nhánh An Phú, tại tầng trệt cao ốc An Phú, khu đô thị mới An Phú - An Khánh (quận 2).

2.1.2 Lĩnh vực kinh doanh

Ngoài dịch vụ ngân hàng, Ngân hàng Quân đội còn tham gia vào các dịch vụ môi giới chứng khoán, quản lý quỹ, kinh doanh địa ốc bằng cách nắm cổ phần chi phối của một số doanh nghiệp trong lĩnh vực này.

- **Công ty có trên 50% vốn cổ phần do MB nắm giữ:**

- Công ty Cổ phần Chứng khoán Thăng Long

Lĩnh vực kinh doanh: môi giới đầu tư và kinh doanh chứng khoán.

- Công ty Cổ phần Quản lý Quỹ đầu tư MB

Lĩnh vực kinh doanh: quản lý quỹ đầu tư.

- Công ty Quản lý tài sản Ngân hàng Quân đội

Lĩnh vực kinh doanh: quản lý nợ và khai thác tài sản.

- Công ty Cổ phần Địa ốc MB.

Lĩnh vực kinh doanh: đầu tư và kinh doanh bất động sản.

- Hội sở: 21 Cát Linh, P.Cát Linh, Q.Đống Đa, Hà Nội.

- SWIFT code: MSCBVNVX
- Website chính thức: www.militarybank.com.vn
- **Cổ đông chính của MB:**
 - Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam;
 - Tổng Công ty Viễn thông Quân đội;
 - Tổng Công ty bay dịch vụ Việt Nam;
 - Tổng Công ty Tân Cảng.
- **Mạng lưới các kênh giao dịch truyền thống và hiện đại của MB bao gồm:**
 - 103 điểm giao dịch, 250 máy ATM và 1.100 POS;
 - Kênh giao dịch internet eMB: <https://ebanking.mbbank.com.vn>;
 - Kênh giao dịch qua điện thoại di động: dịch vụ liên kết với Viettel – Bankplus.

2.1.3 Các thành tích đạt được

Năm 1997: MB đã vững vàng vượt qua cơn khủng hoảng tài chính là Ngân hàng Cổ phần duy nhất vẫn có lãi.

Năm 2004: Đánh dấu cột mốc quan trọng 10 năm MB xây dựng và phát triển với quy mô lớn mạnh gấp nhiều lần so với ban đầu: Tổng số vốn huy động tăng 511 lần, Tổng tài sản tăng từ 32 tỷ lên 7.000 tỷ đồng, Tổng lợi nhuận đạt hơn 500 tỷ đồng. Khai trương Tòa nhà Hội sở mới của MB ở Liễu Giai - Hà nội vào cuối năm 2004.

Năm 2004 đến 2008: Giai đoạn phát triển rực rỡ và đầy ấn tượng của MB kể từ khi thành lập đó là MB đã hoàn thành xuất sắc và toàn diện các mục tiêu mang tính chiến lược phát triển đưa MB lên vị thế mới. Vốn chủ sở hữu của MB tăng đều qua các năm, đạt 4.026 tỷ đồng vào năm 31/12/2008. Năm 2008, hầu hết các ngân hàng gặp khó khăn về thanh khoản do huy động vốn khó khăn nhưng MB vẫn giữ vững ổn định và trở thành một ngân hàng có hệ số an toàn thanh khoản cao, huy động vốn tăng trên 150%. Tổng tài sản của MB đến cuối năm 2008 đạt 41.809,7 tỷ đồng, bằng 10 lần so với thời điểm 1/1/2004. Tổng dư nợ tín dụng của MB tăng trưởng không ngừng tính đến 31/12/2008, dư nợ tín dụng của ngân hàng đạt 15.041,9 tỷ đồng, bằng 5,6 lần so với đầu năm 2004. Nợ xấu cũng luôn được kiểm soát dưới 2%. Đặc biệt, trong thời kỳ 2004 - 2008, lợi nhuận

trước thuế của MB tăng trưởng ở mức cao, bình quân đạt mức tăng 61%/, lợi nhuận trước thuế năm 2008 đạt xấp xỉ 771 tỷ, tăng 10 lần so với năm 2003.

Năm 2009: Đánh dấu MB trải qua 15 năm xây dựng và phát triển, MB đã đạt được những kết quả ấn tượng với tổng lợi nhuận đạt được là gần 1.300 tỷ đồng, tăng 65% so với 31/12/2008 và vượt 44% so với kế hoạch lợi nhuận đầu năm 2009.

Năm 2010: MB đã đánh dấu một giai đoạn mới với những thành công mới, vững vàng ở vị trí là một trong năm Ngân hàng TMCP hàng đầu Việt Nam.

Ký kết và triển khai dự án tư vấn xây dựng chiến lược 2011 - 2015 và tầm nhìn 2020 với Đối tác McKinsey. Hoàn thành khảo sát, đánh giá chi tiết về MB; Tư vấn chiến lược phát triển của MB giai đoạn 2011 - 2015, đề xuất mô hình kinh doanh và phương hướng cải tổ mô hình tổ chức, xây dựng 20 sáng kiến cùng các chương trình hành động chi tiết trong năm 2011 nhằm tăng cường hiệu quả hoạt động ngân hàng.

Trong năm 2010, Ngân hàng TMCP Quân đội chính thức khai trương hoạt động chi nhánh tại Lào - Chi nhánh đầu tiên của MB tại nước ngoài, đánh dấu bước mở rộng đầu tư ra nước ngoài của MB. Tại chi nhánh này MB cung cấp đầy đủ các sản phẩm dịch vụ Ngân hàng truyền thống phục vụ cho cả khách hàng doanh nghiệp lẫn cá nhân; Mục tiêu của MB Lào là nhắm đến đối tượng là các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư kinh doanh tại đây, doanh nghiệp Việt kiều, nhân viên Việt Nam đang làm việc tại các tổ chức quốc tế ở Lào và những doanh nghiệp vừa và nhỏ, các tầng lớp dân cư Lào... để MB tận dụng thị trường tiền tệ này tạo nguồn vốn dồi dào cho các doanh nghiệp đến làm ăn tại Lào.

Ngày 22/9/2010, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước có quyết định chấp thuận đề nghị mở chi nhánh của Ngân hàng TMCP Quân Đội (MB) tại Campuchia.

Chi nhánh có địa chỉ tại số 139, Norodom Boulevard, Phnom Penh, Campuchia. Chi nhánh này được thực hiện các hoạt động ngân hàng thương mại theo quy định của Vương quốc Campuchia và có thời gian hoạt động theo thời gian hoạt động còn lại của MBank.

Trong thời hạn 18 tháng, MB phải hoàn tất các thủ tục pháp lý, chuẩn bị cơ sở vật chất, nhân sự theo quy định của nước sở tại để được cấp giấy phép mở chi

nhánh tại Campuchia. Đồng thời, MB phải thực hiện nghiêm túc quy định của pháp luật hiện hành về đầu tư ra nước ngoài.

MB sẽ niêm yết hơn 73 triệu cổ phiếu tại HSX và là ngân hàng thương mại thứ 5 niêm yết trên HSX, sau Vietcombank, Vietinbank, Eximbank và Sacombank.

Sáu tháng đầu năm, lợi nhuận trước thuế đạt trên 1.460 tỷ đồng, bằng 50% kế hoạch lợi nhuận đặt ra cho cả năm 2011. Trước đó, tại đại hội cổ đông, MB dự kiến lợi nhuận trước thuế năm nay đạt 2.915 tỷ đồng.

Đầu tư xây dựng trung tâm dữ liệu (DC) và Trung tâm dự phòng (DR). Tổng vốn đầu tư trị giá 10 triệu USD nhằm ngày càng đổi mới, hiện đại hóa hệ thống công nghệ cho Ngân hàng. Sau khi đưa vào hoạt động, hệ thống được đánh giá là hoạt động hiệu quả, tăng tốc độ xử lý giao dịch, tăng tiện ích cho người sử dụng và phục vụ tốt khách hàng.

Ký kết hợp tác với nhiều đối tác lớn, là các tập đoàn, tổng công ty như VFF, Vinaconex, AKA, PVD, HAFIC, CMC, PVD, EVN, SSG, Sông Đà Thăng Long, Bank of New York Mellon, Western Union, Hà Đô, Gang thép Thái Nguyên, Học viện Ngân hàng...

Ký hợp tác với Kho Bạc Nhà nước Trung ương và Tổng Cục Hải quan về thu hộ Ngân sách Nhà nước.

MB nhận được nhiều giải thưởng lớn giá trị: là 1 trong 2 Ngân hàng TMCP đạt cờ thi đua của chính phủ trong 2 năm liền 2009 - 2010, cờ thi đua của NHNN, giải thưởng Sao vàng Đất Việt, thương hiệu mạnh Việt Nam, VNR500, chứng khoán uy tín, các giải thưởng thanh toán quốc tế do các tổ chức tài chính uy tín trên thế giới trao tặng và tiếp tục được NHNN xếp hạng A.

Năm 2010, MB đã phát triển sản phẩm, dịch vụ Ngân hàng điện tử mới, với nhiều tiện ích:

- Các sản phẩm hướng đến khách hàng doanh nghiệp: Triển khai trên toàn hệ thống Gói sản phẩm Quản lý vốn lưu động; Gói sản phẩm Tài trợ nhà phân phối, sản phẩm Thẻ trả trước dành cho Tân Cảng, Thu hộ Ngân sách nhà nước...

- Đối với khách hàng cá nhân: Nhiều chương trình huy động vốn mới được triển khai bằng hình thức: Sản phẩm Tiết kiệm điện tử; Chứng chỉ tiền gửi phát hành qua VNPost; Sản phẩm Bank Plus, Dự án Private Banking...
- Hoạt động kiều hối cũng là điểm đáng chú ý trong năm 2010: Triển khai dịch vụ chuyển tiền nhanh bao gồm cả Western Union và Express Mone.

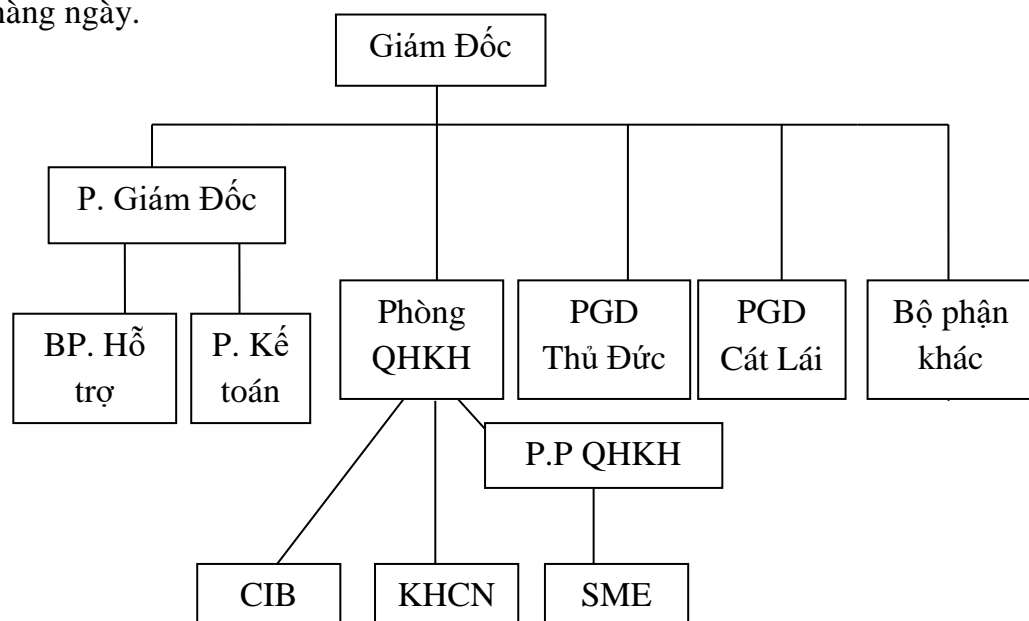
Năm 2011: MB giành được nhiều giải thưởng lớn như: “Chứng nhận top 500 doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam”, giải thưởng “Thương hiệu nổi tiếng Asian”, giải thưởng “Sao vàng Đất Việt”, “Cờ thi đua của ngân hàng nhà nước”...

Năm 2012: MB là một trong chín ngân hàng được xếp loại A theo kết quả xếp hạng năng lực cạnh tranh công bố tại Báo cáo thường niên Chỉ số tín nhiệm Việt Nam 2012 được công bố ngày 8/9.

2.1.4 Cơ cấu tổ chức và sơ đồ

2.1.4.1 Cơ cấu tổ chức tại Chi nhánh An Phú

Đứng đầu chi nhánh là Giám đốc, người chịu trách nhiệm chỉ đạo, quản lý mọi hoạt động của chi nhánh. Giám đốc cũng là người chịu trách nhiệm báo cáo lại toàn bộ hoạt động của chi nhánh và đưa ra những kiến nghị với Tổng giám đốc những công việc cần thay đổi về nhân sự, điều hòa vốn... nhằm đạt hiệu quả cao nhất. Bên cạnh Giám đốc là Phó giám đốc và các trưởng phòng để hỗ trợ cho những công việc hàng ngày.



Hình 1: Sơ đồ tổ chức MB An Phú

Chức năng và nhiệm vụ của các phòng:

❖ **Phòng khách hàng doanh nghiệp (KHDN):** thực hiện 2 chức năng chính là cho vay và dịch vụ thanh toán đối với khách hàng là các doanh nghiệp, Phòng thực hiện chức năng đầu tư và cho vay đối với tất cả các doanh nghiệp trên địa bàn quận 2 và một số quận lân cận, chủ yếu là cho vay ngắn hạn các tổ chức kinh tế nhằm bảo đảm bổ sung nguồn vốn lưu động của các doanh nghiệp này. Phòng còn tiếp xúc và làm việc với các đối tác khách hàng để tiến đến ký hợp đồng hợp tác, liên kết để mở rộng thị phần tín dụng đồng thời triển khai các hợp đồng này cho toàn hệ thống thực hiện. Các lĩnh vực chủ yếu bao gồm công nghiệp, xây dựng, thương nghiệp, sản xuất và phân phối, vận tải kho bãi, y tế... Phòng KHDN còn trợ giúp nghiệp vụ tín dụng cho phòng Quản lý Tín dụng và Ban Giám đốc, soạn thảo các văn bản quy trình liên quan đến nghiệp vụ tín dụng. Một chức năng nữa của Phòng KHDN là cung cấp dịch vụ thanh toán cho các hoạt động xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp, trong đó có tư vấn các doanh nghiệp trong quá trình thanh toán hàng hóa nhập khẩu, kinh doanh mua bán ngoại tệ. Phòng KHDN có 2 bộ phận là: CIB – Khách hàng là các doanh nghiệp lớn và SME: Khách hàng là doanh nghiệp vừa và nhỏ.

❖ **Phòng Khách hàng cá nhân (KHCCN):** cho vay và huy động vốn đối với khách hàng là các cá nhân, giới thiệu các dịch vụ, tư vấn cho khách hàng, triển khai những biện pháp thu hút thêm khách hàng.

❖ **Phòng Quản lý Tín dụng (QLTD):** Đưa ra một số kế hoạch cho nghiệp vụ tín dụng ngân hàng, bao gồm các nội dung như lãi suất tiền gửi, lãi suất tiền vay, việc huy động và sử dụng vốn. Chịu trách nhiệm thẩm định các dự án vay tại MB An Phú, quản lý các rủi ro toàn hệ thống liên quan đến nghiệp vụ tín dụng. Phòng QLTD thường xuyên theo dõi, đánh giá tình hình hoạt động của khách hàng, trong đó chú trọng đến tình hình tài chính.

❖ **Phòng Kế toán và Kho quỹ (KT&KQ):** thực hiện chức năng thu, chi tiền mặt lưu động tại chi nhánh theo quy định của Ngân hàng Nhà nước và Ngân hàng TMCP Quân đội, quản lý đảm bảo an toàn tài sản tại chi nhánh. Ngoài ra, Phòng KT&KQ còn hoạch toán kế toán toàn bộ hoạt động kinh doanh của đơn vị theo Pháp lệnh Kế toán và thống kê, phối hợp với phòng KHDN và Phòng KHCCN

thực hiện các dịch vụ thanh toán như chuyển tiền phục vụ các tổ chức và cá nhân, thực hiện chức năng kiểm tra theo nghiệp vụ.

❖ **Phòng Hành chính tổng hợp:** thực hiện chức năng của một phòng nhân sự, trong đó có quản lý nhân lực, chính sách, chế độ đối với nhân viên... Phòng còn chịu trách nhiệm quản lý văn phòng phẩm và con dấu tại chi nhánh.

2.2 THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG TẠI NH TMCP QUÂN ĐỘI CN AN PHÚ

2.2.1 Các hình thức cho vay tiêu dùng tại NH TMCP Quân Đội CN An Phú

Hiện nay, Ngân hàng Quân đội đang cung cấp các sản phẩm cho vay tiêu dùng như sau:

- + Cho vay cá nhân tín chấp.
- + Cho vay mua xây dựng và sửa chữa nhà đất.
- + Cho vay mua căn hộ, nhà, đất dự án.
- + Cho vay người lao động Việt Nam đi làm việc ở nước ngoài theo hợp đồng.
- + Cho vay mua ô tô.
- + Cho vay du học.
- + Cho vay cổ phần hóa.
- + Cho vay kinh doanh chứng khoán.
- + Cho vay cầm cố giấy tờ có giá.

Điều kiện vay vốn chung đối với các khoản vay tiêu dùng:

- Có đủ năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự.
- Không vượt quá 55 tuổi đối với nữ, 60 tuổi đối với nam tại thời điểm kết thúc khoản vay.
- Có HKTT/ KT3 tại các địa bàn tỉnh/ TP nơi MB có trụ sở.
- Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết.
- Có TSBĐ và thực hiện tiền vay theo quy định của pháp luật và MB.

Đối với từng sản phẩm cho vay có thêm những điều kiện riêng nhằm đáp ứng đầy đủ tính chất pháp lý và tuân theo quy định của Ngân hàng nhà nước Việt Nam. Sau đây là chi tiết về từng sản phẩm cho vay tiêu dùng của NH TMCP Quân Đội Chi nhánh An Phú.

- **Cho vay cá nhân tín chấp:**

Điều kiện vay vốn:

- Có đủ năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự.
- Không vượt quá 55 tuổi đối với nữ , 60 tuổi đối với nam tại thời điểm kết thúc khoản vay.
- Có HKTT/ KT3 tại các địa bàn tỉnh/ TP nơi MB có trụ sở.
- Đang cư trú tại nơi MB cho vay và thỏa mãn 1 trong các điều kiện sau (trừ trường hợp khách hàng là cán bộ quản lý có thu nhập 15 triệu trở lên hoặc cán bộ quản lý cấp cao hoặc cán bộ công nhân viên lực lượng vũ trang).
 - + Có HKTT tại nơi đăng ký vay.
 - + Đang ở tại nhà thuộc sở hữu/ sử dụng hợp pháp của người vay/ người thân.
 - + Có sở hữu nhà ở/ quyền sử dụng đất ở tại nơi đăng ký vay.
- Tiền gửi hiện tại tại đơn vị quản lý hiện tại tối thiểu 12 tháng, với cán bộ quản lý cấp cao tối thiểu 06 tháng.
- Thu nhập tối thiểu 5 triệu/ tháng.
- Không cho vay KH là lao động phổ thông (trừ trường hợp KH là CBCNV lực lượng vũ trang).
- Không phát sinh nợ nhóm 2 trở lên tại MB và nợ nhóm 3 trở lên tại các TCTD khác trong vòng 12 tháng gần nhất tính đến thời điểm vay vốn.
- Xếp hạng A trở lên theo quy định xếp hạng tín dụng của MB.
- Khách hàng đang sử dụng dịch vụ trả lương qua tài khoản tại MB (trừ KH là cán bộ quản lý cấp cao)
- Có vợ chồng ký cùng trên HĐTD, khế ước nhận nợ và các văn bản có liên quan khác (trừ trường hợp là cán bộ quản lý cấp cao)
- KH mua bảo hiểm nhân thọ theo quy định của MB từng thời kỳ.
- KH không thuộc đối tượng không được cấp hoặc hạn chế cấp tín dụng theo quy định tại điều 126, 127 Luật các TCTD số 47/ 2010/ QĐ912 do Quốc Hội nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam ban hành 16/6/2010.

Mức cho vay: căn cứ vào nhu cầu vay vốn, thu nhập hàng tháng của KH để xác định mức cho vay của KH. Mức cho vay tối thiểu 20 triệu.

STT	Loại KH	Tỷ lệ cho vay tối đa tính trên thu nhập hàng tháng (đ/v: lần)	Số tiền cho vay tối đa (đ/v: triệu đồng)
1	CBQLCC	20	500
2	CBQL	16	300
3	CBCNV không thuộc các đối tượng trên	12	150

Thời hạn cho vay:

STT	Loại KH	Thời hạn cho vay tối đa (đ/v: tháng)
1	CBQLCC	48
2	CBQL	42
3	CBCNV không thuộc các đối tượng trên	36

• **Cho vay mua xây dựng và sửa chữa nhà đất:**

Điều kiện vay vốn:

- Có đủ năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự.
- Có độ tuổi nằm trong khoảng 22 đến 55 tuổi đối với nữ , 60 tuổi đối với nam tại thời điểm kết thúc khoản vay.
- Có HKTT/ KT3 tại các địa bàn tỉnh/ TP nơi MB có trụ sở.
- Có mục đích vay rõ ràng, có giấy tờ hợp lệ chứng minh mục đích sử dụng vốn vay phù hợp với quy định của MB.
- Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết.
- Có TSBĐ và thực hiện tiền vay theo quy định của pháp luật và MB.
- Có tài khoản tiền gửi thanh toán tại MB.

Tài sản đảm bảo:

MB chỉ nhận TSBĐ:

- Giấy tờ có giá.
- Phương tiện vận tải.

- Bất động sản (đất, tài sản gắn liền với đất, tài sản gắn liền với đất hình thành trong tương lai).

Mức cho vay: được xác định căn cứ vào đối tượng khách hàng, nhu cầu vay vốn, khả năng tài chính và giá trị TSDB nợ vay của khách hàng. Mức cho vay tối thiểu với món vay là 50 triệu và tối đa được quyết định như sau:

STT	Loại TSDB	Mức cho vay tối đa
1	Trường hợp TSDB hình thành từ vốn vay	
	TSDB là đất và nhà xây mới/ sửa chữa trên đất. (trường hợp xây, sửa chữa nhà)	80% giá trị dự đoán xây/ sửa chữa nhà nhưng không vượt quá 70% giá trị TSDB.
	TSDB là đất và/ đất dự định mua. (trường hợp mua nhà, đất)	70% giá trị TSD.do MB định giá.
2	Trường hợp TSDB là tài sản độc lập với khoản vay	
	TSDB là GTCG	90% giá trị nhà, đất mua/ bán giá trị dự toán xây, sửa chữa nhà nhưng không vượt quá lý lẽ cho vay trên TSDB theo quyết định nghiệp vụ cho vay cầm cố, GTCG của MB từng thời kỳ
	TSDB là phương tiện vận tải	80% giá trị nhà, đất mua/ bán giá trị dự toán xây/ sửa chữa nhà nhưng không vượt quá tỷ lệ cho vay mua ô tô trả góp của MB trong từng thời kỳ.
	TSDB là bất động sản	80% giá trị nhà, đất mua bán/ giá trị dự toán xây, sửa chữa nhà nhưng không vượt quá 70% giá trị TSDB.

Thời hạn cho vay:

- Trường hợp TSDB là bất động sản:

Mục đích sử dụng vốn vay	Thời hạn cho vay tối đa (đ/v: tháng)	Thẩm quyền phán quyết
Sửa chữa nhà	60	Đơn vị cho vay
Xây dựng mới	84	Đơn vị cho vay
Mua nhà, đất	120	Đơn vị cho vay
	180	Hội sở

- Trường hợp TSDB là động sản:

Thời hạn cho vay tối đa áp dụng tương ứng với từng loại TSDB theo quyết định nghiệp vụ cho vay mua ô tô trả góp của MB trong từng thời kỳ không vượt quá thời hạn khấu hao còn lại của TSDB.

- Trường hợp TSDB là GTCG:

Thời hạn cho vay tối đa áp dụng tương ứng với từng loại TSDB theo quyết định nghiệp vụ cho vay mua ô tô trả góp của MB trong từng thời kỳ.

• **Cho vay mua căn hộ, nhà, đất dự án:**

Điều kiện vay vốn:

+ KH là cá nhân:

- Có đủ năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự.
- Có độ tuổi không quá 55 tuổi đối với nữ, 60 tuổi đối với nam tại thời điểm kết thúc khoản vay.
- Không có nợ nhóm 3,4,5 tại các tổ chức tín dụng trong vòng 12 tháng gần nhất tính đến ngày vay vốn.
- Thực hiện các biện pháp bảo đảm tiền vay theo quy định của chính phủ, NHNN và MB.
- Có phương án trả nợ khả thi, đảm bảo khả năng trả nợ gốc, lãi và phí trong thời gian cam kết.
- Có tài khoản tiền gửi thanh toán tại đơn vị cho vay.

+ KH là đại diện hộ gia đình:

- Có đủ năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự, được ủy quyền bằng văn bản có công chứng/ chứng thực của tất cả các thành viên

hộ gia đình từ 15 tuổi trở lên thay mặt hộ gia đình ký HĐTD, hợp đồng bảo đảm tiền vay và các văn bản khác có liên quan.

- Có độ tuổi không quá 55 tuổi đối với nữ , 60 tuổi đối với nam tại thời điểm kết thúc khoản vay.
- Có HKTT/ KT3 tại các địa bàn tỉnh/ TP nơi MB có trụ sở.
- Không có nợ nhóm 3,4,5 tại các tổ chức tín dụng trong vòng 12 tháng gần nhất tính đến ngày vay vốn.
- Thực hiện các biện pháp bảo đảm tiền vay theo quy định của chính phủ, NHNN và MB.
- Có quan hệ nhân thân và trong cùng hộ gia đình và người lao động.
- Có phương án trả nợ khả thi, đảm bảo khả năng trả nợ gốc, lãi và phí trong thời gian cam kết.
- Có tài khoản tiền gửi thanh toán tại MB.

Tài sản đảm bảo:

+ TSDB độc lập với vốn vay: MB chỉ nhận bất động sản, GTCG (gồm chứng khoán).

+ TSDB hình thành từ vốn vay: MB nhận TSDB là quyền tài sản phát sinh từ Hợp đồng mua bán/ Hợp đồng chuyển nhượng/ Hợp đồng góp vốn/ Hợp đồng chuyển nhượng lại từ:

- KH vay vốn ký kết Hợp đồng mua bán/ Hợp đồng chuyển nhượng với chủ đầu tư dự án.
- KH vay vốn ký kết Hợp đồng góp vốn với chủ đầu tư dự án, đồng thời chủ đầu tư dự án ký kết hợp đồng hợp tác với MB về dự án.
- KH vay vốn ký kết Hợp đồng mua bán/ Hợp đồng chuyển nhượng với nhà đầu tư thứ cấp/ đơn vị quản lý điều hành sàn giao dịch bất động sản, đồng thời nhà đầu tư thứ cấp/ đơn vị quản lý, điều hành sàn giao dịch bất động sản ký kết hợp đồng hợp tác với MB về dự án.
- KH vay vốn ký kết Hợp đồng cho thuê dài hạn với bên cho thuê, đồng thời bên cho thuê ký kết hợp đồng hợp tác với MB về dự án.

Mức cho vay:

+ Trường hợp TSDB hình thành từ vốn vay , tối đa 70% giá bán/ giá chuyển nhượng/ giá trị góp vốn/ giá thuê căn hộ, nhà, đất, dự án hoặc giá nhận chuyển nhượng lại hợp đồng mua bán/ hợp đồng chuyển nhượng quyền sử dụng đất.

+ Trường hợp TSDB độc lập với khoản vay , tối đa 80% giá bán/ giá chuyển nhượng/ giá trị góp vốn/ giá thuê căn hộ, nhà, đất, dự án hoặc giá nhận chuyển nhượng lại hợp đồng mua bán/ hợp đồng chuyển nhượng quyền sử dụng đất và không vượt quá giá trị định giá TSDB theo quy định của MB:

STT	Loại TSDB	Mức cho vay tối đa
1	Bất động sản	70% giá trị TSDB
2	Giấy tờ có giá	Theo quy định nghiệp vụ cho vay cầm cố giấy tờ có giá
3	Chứng khoán	Theo quy định nghiệp vụ cho vay cầm cố chứng khoán

Thời hạn cho vay:

Thời hạn cho vay phụ thuộc vào mục đích sử dụng vốn vay, nguồn tài chính của khách hàng và TSDB cụ thể sau:

Mục đích sử dụng vốn vay	Thời hạn cho vay tối đa (đ/v: tháng)	Thẩm quyền phán quyết
Mua/ nhận chuyển nhượng/ góp vốn căn hộ, nhà đất dự án	120	Đơn vị cho vay
	240	Hội sở
Thuê dài hạn căn hộ	84	Đơn vị cho vay
	180	Hội sở
	Đồng thời không vượt quá 70% thời hạn còn lại của hợp đồng cho thuê dài hạn.	

- **Cho vay người lao động Việt Nam đi làm việc ở nước ngoài theo hợp đồng.**

Điều kiện vay vốn:

+ Trường hợp KH vay vốn là hộ gia đình của người lao động:

Điều kiện đối với đại diện hộ gia đình:

- Có đủ năng lực pháp luật dân sự trong năng lực hành vi dân sự, được ủy quyền bằng văn bản có công chứng/ chứng thực tất cả các thành viên hộ gia đình từ 15 tuổi trở lên, thay mặt hộ gia đình ký HĐTD, hợp đồng bảo đảm tiền vay.
- Có quan hệ nhân thân và trong cùng hộ gia đình và người lao động.
- Có HKTT/ KT3 tại các địa bàn tỉnh/ TP nơi MB có trụ sở.
- Không quá 60 tuổi ở thời điểm kết thúc thời hạn cho vay.
- Không có nợ nhóm 3,4,5 tại các tổ chức tín dụng trong vòng 12 tháng gần nhất tính đến ngày vay vốn.
- Thực hiện các biện pháp bảo đảm tiền vay theo quy định của chính phủ, NHNN và MB.
- Có phương án trả nợ khả thi, đảm bảo khả năng trả nợ gốc, lãi và phí trong thời gian cam kết.
- Có tài khoản tiền gửi thanh toán tại đơn vị cho vay.

Điều kiện đối với người lao động:

- Có đủ năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự.
- Có giấy tờ hợp lệ chứng minh về việc đi lao động ở nước ngoài thông qua đơn vị hợp tác với MB.
- Không có nợ nhóm 3,4,5 tại các tổ chức tín dụng trong vòng 12 tháng gần nhất tính đến ngày vay vốn.
- Phải mua bảo hiểm tín dụng xuất khẩu lao động tại công ty bảo hiểm do MB chỉ định từng thời kỳ (đối với trường hợp KH vay vốn không có TSDB).
- Cam kết bằng văn bản về việc chuyên thu nhập hàng tháng dùng để trả nợ về tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng vay vốn tại đơn vị cho vay qua hệ thống thanh toán của MB).
- Các điều khoản khác theo quy định của pháp luật hiện hành.

+ Trường hợp KH vay vốn là hộ gia đình của người lao động:

- Có đủ năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự.
- Có độ tuổi không quá 50 tại thời điểm kết thúc khoản vay.
- Có HKTT/ KT3 tại các địa bàn tỉnh/ TP nơi MB có trụ sở.

- Không có nợ nhóm 3,4,5 tại các tổ chức tín dụng trong vòng 12 tháng gần nhất tính đến ngày vay vốn.
- Có giấy tờ hợp lệ chứng minh về việc đi lao động ở nước ngoài thông qua đơn vị hợp tác với MB.
- Được trả lương hàng tháng thông qua đơn vị hợp tác với MB và cam kết bằng văn bản đồng ý cho đơn vị hợp tác trích thu nhập để trả nợ trực tiếp cho MB.
- Các tài khoản tiền gửi thanh toán tại đơn vị cho vay và cam kết bằng văn bản về việc chuyển thu nhập hàng tháng dùng để trả nợ về tài khoản tiền gửi thanh toán tại đơn vị cho vay qua hệ thống thanh toán của MB.
- Các điều khoản khác theo quy định của pháp luật hiện hành.

Tài sản đảm bảo:

MB nhận TSĐB là tài sản chung của hộ gia đình người lao động, TSĐB của KH vay vốn là người lao động và TSĐB của bên thứ ba được quy định như sau:

+ Trường hợp TSĐB là tài sản chung của hộ gia đình người lao động thì phải có ủy quyền hợp pháp bằng văn bản của tất cả thành viên hộ gia đình từ 15 tuổi trở lên cho đại diện hộ gia đình ký kết hợp đồng bảo hiểm tiền vay với MB.

+ Trường hợp TSĐB thuộc sở hữu của KH vay vốn là người lao động thì phải có ủy quyền hợp pháp bằng văn bản cho MB được toàn quyền xử lý TSĐB theo quy định của pháp luật của MB.

+ Trường hợp TSĐB của bên thứ ba thì bên thứ ba phải đồng ý dùng tài sản đó đảm bảo các nghĩa vụ tài chính cho KH vay vốn tại MB và phải thực hiện các thủ tục bảo đảm tiền vay theo quy định của chính phủ, NHNN và MB.

MB nhận các loại tài sản sau:

+ Bất động sản: căn cứ theo quyết định số 842/QĐ-MB-HS ngày 5/3/09 của Tổng giám đốc MB về việc ban hành quy định quy trình, hướng dẫn nghiệp vụ cho vay mua, xây dựng và sửa chữa nhà đất. Bất động sản phải có giấy tờ pháp lý đầy đủ, ký được hợp đồng thế chấp có xác nhận của cơ quan công chứng và thực hiện điều kiện giao dịch bảo đảm theo quy định của pháp luật của MB.

+ Phương tiện vận tải: căn cứ theo quy định số 2389/QĐ-NHQĐ-HS ngày 3/10/07 của Tổng giám đốc MB về việc ban hành quy định nghiệp vụ cho vay mau ô tô trả góp và các văn bản sửa đổi bổ sung.

+ Giấy tờ có giá: căn cứ theo quyết định số 3419/QĐ-NHQĐ-HS ngày 31/12/2007 của Tổng giám đốc MB về việc ban hành quy định nghiệp vụ cho vay cầm cố giấy tờ có giá và các văn bản sửa đổi bổ sung.

Mức cho vay: theo quy định của chính phủ

- Trường hợp không TSĐB : phụ thuộc vào nhu cầu vay vốn, khả năng trả nợ và chi phí áp dụng với KH vay vốn là đại diện hộ gia đình. Tối đa 20 triệu và không quá 80% chi phí cần thiết phục vụ cho người lao động đi làm việc ở nước ngoài theo hợp đồng.

- Trường hợp không TSĐB : phụ thuộc vào đối tượng KH , nhu cầu vay vốn, khả năng trả nợ và giá trị TSĐB. Tối đa 80% chi phí cần thiết phục vụ cho người lao động đi làm việc ở nước ngoài theo hợp đồng không vượt quá giá trị TSĐB theo quy định của MB:

STT	Loại TSĐB	Mức cho vay tối đa
1	Bất động sản	70% giá trị TSĐB
2	Phương tiện vận tải	50% giá trị TSĐB
3	Giấy tờ có giá	Theo quy định nghiệp vụ cho vay cầm cố giấy tờ có giá

Thời hạn cho vay: xác định căn cứ vào mức thu nhập của người lao động, khả năng trả nợ của KH vay vốn và thời hạn của hợp đồng lao động đi làm việc ở nước ngoài đã được người lao động ký kết và thời hạn cho vay tối đa được quyết định theo từng loại TSĐB sau:

STT	Loại TSĐB	Thời hạn cho vay tối đa
1	Bất động sản	36 tháng
2	Phương tiện vận tải	36 tháng
3	Giấy tờ có giá	Theo quy định nghiệp vụ cho vay cầm cố giấy tờ có giá

- **Cho vay mua ô tô:**

Điều kiện vay vốn:

Trường hợp KH vay vốn là cá nhân:

- Có đủ năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự.
- Có HKTT/ KT3 tại các địa bàn tỉnh/ TP nơi MB có trụ sở.
- Mục đích sử dụng vốn vay để mua xe ô tô mới và hoặc xe ô tô đã qua sử dụng theo quy định của pháp luật và của MB.
- Có phương án trả nợ khả thi, đảm bảo khả năng trả nợ gốc, lãi và phí trong thời gian cam kết.
- Thực hiện các biện pháp bảo đảm tiền vay theo quy định của chính phủ, .NHNN và MB.
- Các tài khoản tiền gửi thanh toán tại đơn vị cho vay.
- Các điều khoản khác theo quy định của pháp luật hiện hành.
- Xếp loại BB trở lên theo đánh giá xếp hạng tín dụng của MB.

Trường hợp KH vay vốn là đại diện hộ gia đình:

- Có đủ năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự, được ủy quyền bằng văn bản có công chứng/ chứng thực tất cả các thành viên hộ gia đình từ 15 tuổi trở lên, thay mặt hộ gia đình ký HĐTD, hợp đồng bảo đảm tiền vay.
- Có HKTT/ KT3 tại các địa bàn tỉnh/ TP nơi MB có trụ sở.
- Không có nợ nhóm 3,4,5 tại các tổ chức tín dụng trong vòng 12 tháng gần nhất tính đến ngày vay vốn.
- Mục đích sử dụng vốn vay để mua xe ô tô mới và hoặc xe ô tô đã qua sử dụng theo quy định của pháp luật và của MB.
- Có phương án trả nợ khả thi, đảm bảo khả năng trả nợ gốc, lãi và phí trong thời gian cam kết.
- Thực hiện các biện pháp bảo đảm tiền vay theo quy định của chính phủ, .NHNN và MB.
- Các tài khoản tiền gửi thanh toán tại đơn vị cho vay.
- Xếp loại BB trở lên theo đánh giá xếp hạng tín dụng của MB.

Trường hợp KH vay vốn là đại diện hộ gia đình:

- Có đủ năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự.
- Có trụ sở đăng ký kinh doanh/ đăng ký đầu tư tại tỉnh/ TP nơi MB có trụ sở.
- Không có nợ nhóm 3,4,5 tại các tổ chức tín dụng trong vòng 12 tháng gần nhất tính đến ngày vay vốn.
- Mục đích sử dụng vốn vay để mua xe ô tô mới và hoặc xe ô tô đã qua sử dụng theo quy định của pháp luật và của MB.
- Có phương án trả nợ khả thi, đảm bảo khả năng trả nợ gốc, lãi và phí trong thời gian cam kết.
- Thực hiện các biện pháp bảo đảm tiền vay theo quy định của chính phủ, NHNN và MB.
- Các tài khoản tiền gửi thanh toán tại đơn vị cho vay.
- Xếp loại BB trở lên theo đánh giá xếp hạng tín dụng của MB.

Tài sản đảm bảo:

TSDB tuân thủ theo quy định tại quyết định số 521/QĐ_MB_HĐQT ngày 16/11/2009 của chủ tịch Hội đồng quản trị về việc ban hành quy định về TSDB.

MB chỉ nhận các loại TSDB là bất động sản, phương tiện vận tải, giấy tờ có giá (gồm chứng khoán).

Trường hợp TSDB là phương tiện vận tải thì TSDB phải thỏa mãn các điều kiện sau:

+ KH vay vốn phải mua bảo hiểm vật chất toàn bộ giá trị TSDB và cam kết chuyển giao toàn bộ quyền/ quyền lợi/ lợi ích phát sinh từ hợp đồng bảo hiểm (nếu có) cho MB trong suốt thời gian vay vốn. Đồng thời việc công chứng hợp đồng bảo đảm do đơn vị cho vay quy định. Trường hợp không công chứng thì phải ký hợp đồng bảo đảm theo mẫu MB quy định.

+ Phương tiện vận tải đã qua sử dụng phải có thời gian xuất xưởng dưới 5 năm và giá trị sử dụng còn lại tối thiểu là 80%.

Mức cho vay:

- Trường hợp TSDB hình thành từ vốn vay:

STT	Loại TSDB	Mức cho vay tối đa
1	Xe hạng sang mới	80% giá trị xe
2	Xe mới thuộc các loại xe hạng trung, hạng thường, xe hạng sang đã qua sử dụng	70% giá trị xe
3	Xe hạng trung, hạng thường đã qua sử dụng	60% giá trị xe
4	Các loại xe còn lại	50% giá trị xe

Trường hợp TSDB là tài sản khác, độc lập với khoản vay:

STT	Loại TSDB	Mức cho vay tối đa
1	Sổ tiết kiệm, chứng chỉ tiền gửi do MB phát hành	100% giá trị xe
2	Bất động sản, phương tiện vận tải, GTCG (không bao gồm sổ tiết kiệm, chứng chỉ tiền gửi do MB phát hành)	80% giá trị xe, đồng thời không vượt quá 70% giá trị tài sản đảm bảo theo định giá của MB hoặc bên thứ 3 được MB chấp nhận.

Thời hạn cho vay:

STT	Loại TSDB	Thời hạn cho vay tối đa (tháng)
1	Xe hạng sang mới (không gồm ô tô khách)	60
2	Xe ô tô khách hạng sang mới, xe hạng trung mới, xe hạng thường mới, xe hạng sang đã qua sử dụng (không gồm ô tô khách)	48
3	Xe ô tô khách hạng sang đã qua sử dụng, xe hạng trung - hạng thường đã qua sử dụng	36

4	Các loại xe còn lại	24
---	---------------------	----

- **Cho vay du học:**

Điều kiện vay vốn:

- Có đủ năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự.
- Cá nhân có hộ khẩu thường trú/ sổ tạm trú (KT3) tại tỉnh/ TP nơi MB có trụ sở.
- Có độ tuổi nằm trong khoảng 22 đến 55 tuổi đối với nữ , 60 tuổi đối với nam tại thời điểm kết thúc khoản vay.
- Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết.
- Có TSĐB và thực hiện tiền vay theo quy định của pháp luật và MB.
- Có mục đích sử dụng vốn vay thỏa mãn một trong các nội dung sau:
 - + Chứng minh tài chính thực hiện việc du học.
 - + Thanh toán chi phí du học hợp pháp phục vụ quá trình du học.

Tài sản đảm bảo:

- Bất động sản: có giấy tờ pháp lý đầy đủ, ký được hợp đồng thế chấp có xác nhận của cơ quan công chứng và thực hiện đăng ký giao dịch bảo đảm theo đúng quy định của pháp luật và của MB.
- Phương tiện vận tải: theo quy định nghiệp vụ cho vay cầm cố GTCG của MB.
- Với phương thức cho vay hình thành sổ tiết kiệm để chứng minh tài chính, ngoài những loại tài sản trên, MB nhận thêm loại tài sản đảm bảo sau:
 - + nhà chung cư, đất dự án: có hợp đồng mua bán gốc đứng tên KH và phiếu thu gốc chứng minh việc KH đã thanh toán đầy đủ giá trị hợp đồng.

Mức cho vay: xác định căn cứ vào đối tượng KH, nhu cầu vay vốn, khả năng hoàn trả nợ vay, TSĐB nợ vay của KH. Mức cho vay tối thiểu là 100 triệu và tối đa quy định sau:

STT	Loại TSDB	Mức cho vay tối đa
1	Hình thành sổ tiết kiệm có TSDB	100% giá trị nhu cầu vốn
2	Hình thành sổ tiết kiệm không có TSDB	90% giá trị nhu cầu vốn
3	Cấp hạn mức tín dụng khung	80% giá trị nhu cầu vốn
4	Thanh toán chi phí du học	80% giá trị nhu cầu vốn

Đồng thời mức cho vay tối đa không vượt quá giá trị TSDB được quy định sau:

STT	Loại TSDB	Mức cho vay tối đa
1	Bất động sản	70% giá trị TSDB
2	Nhà chung cư, đất dự án	70% giá trị TSDB
3	Phương tiện vận tải	70% giá trị TSDB
4	Giấy tờ có giá	Theo quy định nghiệp vụ cho vay cầm cố GTCC

Thời hạn cho vay:

STT	Mục đích sử dụng vốn vay	Thời hạn cho vay tối đa (tháng)
1	Hình thành sổ tiết kiệm	12
2	Cấp hạn mức tín dụng chung	
	+ Thời hạn hiệu lực của hạn mức	60
	+ Thời hạn cho vay của từng khế ước	60
3	Thanh toán cho phí du học	120

Với hình thức cho vay để thanh toán chi phí du học, thời hạn cho vay được quy định chi tiết sau:

- 1 – 60 tháng: thuộc thẩm quyền phán quyết của đơn vị cho vay.
- 60 – 120 tháng: thuộc thẩm quyền phán quyết của Tổng giám đốc MB.
- Cho vay đầu tư kinh doanh chứng khoán

Điều kiện vay vốn:

- Có đủ năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự.
- Cá nhân là người Việt Nam từ 25 – 60 tuổi và đáp ứng đủ điều kiện vay vốn theo quy định hiện hành của pháp luật và của MB.
- Cá nhân có hộ khẩu thường trú/ sổ tạm trú (KT3) tại tỉnh/ TP nơi MB có trụ sở.
- Mở tài khoản giao dịch chứng khoán tại công ty chứng khoán có ký kết thỏa thuận hợp tác với MB trong việc cho vay đầu tư kinh doanh chứng khoán.
- Có nhu cầu vay vốn để đầu tư, kinh doanh chứng khoán niêm yết/ OTC nằm trong danh mục TSĐB là chứng khoán giới hạn cho vay cầm cố chứng khoán.
- Có phương án kinh doanh khả thi, hiệu quả và phù hợp với quy định của pháp luật.
- Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết.
- Có TSĐB và thực hiện tiền vay theo quy định của pháp luật và MB.
- Không có nợ nhóm 3, 4, 5 tại các TCTD tại thời điểm vay.

Tài sản đảm bảo:*TSĐB là chứng khoán:*

- Thuộc sở hữu của bên bảo đảm đồng thời là bên vay và được giao dịch hợp pháp trên thị trường.
- Thuộc danh mục TSĐB là chứng khoán và giới hạn cho vay cầm cố chứng khoán được Tổng giám đốc ban hành trong thời kỳ.
- Được phát hành theo trình tự đã được pháp luật quy định.
- Không thuộc diện chứng khoán bị hạn chế chuyển nhượng.
- Không thuộc diện chứng khoán đã cầm cố tại công ty chứng khoán hoặc TCTD.

Loại TSĐB khác: MB nhận TSĐB là bất động sản, ô tô, giấy tờ có giá đáp ứng được các điều kiện sau:

- Bất động sản: chỉ nhận tài sản có giấy tờ pháp lý đầy đủ, ký được hợp đồng thế chấp có xác nhận của cơ quan công chứng và được thực hiện đăng ký giao dịch bảo đảm theo đúng quy định của pháp luật và của MB.
 - + ô tô: chỉ nhận tài sản là ô tô con theo quy định nghiệp vụ cho vay mua ô tô của MB trong từng thời kỳ.
 - + GTCG: theo quy định nghiệp vụ cầm cố GTCG của MB từng thời kỳ.

Mức cho vay:

- Mức cho vay tối thiểu 30 triệu/ khoản vay.
- Mức cho vay tối đa thực hiện theo danh mục TSDB là chứng khoán và giới hạn cho vay cần có chứng khoán được Tổng giám đốc ban hành trong từng thời kỳ.
- Trường hợp TSDB là tài sản khác ngoài chứng khoán, mức cho vay đồng thời không vượt quá tỷ lệ cho vay trên TSDB theo quy định của MB đối với từng loại TSDB.

Thời hạn cho vay:

- Cho vay từng lần: không quá 06 tháng.
- Cho vay theo hạn mức tín dụng:
 - + Hạn mức tín dụng được cấp với thời hạn tối đa 12 tháng.
 - + Thời hạn vay của mỗi khế ước nhận nợ không quá 06 tháng.

- **Cho vay cổ phần hóa:**

Điều kiện vay vốn:

Điều kiện với KH là doanh nghiệp cổ phần hóa:

- Có đủ năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự.
- Có hợp đồng lao động không xác định thời hạn/ hợp đồng lao động có thời hạn từ một năm trở lên và thuộc đối tượng lao động được chuyển sang làm việc tại công ty cổ phần.
- Được đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp cổ phần hóa xác nhận mức lương, thâm niên công tác và cam kết trích lương, thưởng và các khoản thu nhập hàng tháng để trả nợ ngân hàng.
- Không có nợ xấu tại MB và các TCTD khác trong vòng 12 tháng gần nhất tính đến thời điểm vay vốn.

- Có tài khoản tiền gửi thanh toán tại MB.
- Xếp hạng A trở lên theo quy định xếp hạng tín dụng nội bộ của MB từng thời kỳ.

Điều kiện với KHVV là nhà đầu tư nước ngoài:

- Có đủ năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự.
- Không quá 60 tuổi tại thời điểm vay vốn.
- Cá nhân có hộ khẩu thường trú/ sổ tạm trú (KT3) tại tỉnh/ TP nơi MB có trụ sở.
- Có phương án kinh doanh khả thi, hiệu quả và phù hợp với quy định của pháp luật.
- Có tài khoản tiền gửi thanh toán tại MB.
- Xếp hạng A trở lên theo quy định xếp hạng tín dụng nội bộ của MB từng thời kỳ.

Tài sản đảm bảo:

MB nhận các loại TSĐB: cổ phiếu được phát hành lần đầu của doanh nghiệp cổ phần hóa, bất động sản, ô tô, giấy tờ có giá.

- Trường hợp TSĐB là cổ phần phát hành lần đầu của doanh nghiệp cổ phần.
- Trường hợp khách hàng vay vốn sử dụng TSĐB là bất động sản, ô tô, giấy tờ có giá thì TSĐB đó phải thỏa mãn thêm điều kiện sau:
 - + Trường hợp TSĐB là bất động sản: phải có giấy tờ chứng nhận quyền sử dụng đất và/ hoặc quyền sử dụng nhà ở hoặc các giấy tờ khác có giá trị tương đương do cơ quan nhà nước có thẩm quyền cấp.
 - + Trường hợp TSĐB là ô tô thỏa mãn thêm điều kiện tại quy định nghiệp vụ cho vay mua ô tô của MB từng thời kỳ.
 - + Trường hợp TSĐB (bao gồm chứng khoán) thỏa mãn thêm điều kiện tại quy định nghiệp vụ cho vay cầm cố giấy tờ có giá của MB từng thời kỳ áp dụng với khách hàng cá nhân.

Mức cho vay: với từng cá nhân phụ thuộc vào đối tượng KH, nhu cầu vay vốn, nguồn tài chính của KH và đồng thời không vượt quá tỷ lệ cho vay tối đa so với giá trị định giá TSĐB theo quy định của MB từng thời kỳ.

KH vay vốn là CBCNV trong doanh nghiệp cổ phần hóa:

+ Trường hợp CBCNV mua phiếu với giá ưu đãi và cầm cố bằng cổ phiếu doanh nghiệp cổ phần hóa: tối đa 100% tổng giá trị cổ phần theo giá bán ưu đãi nhưng không vượt quá 60% giá đấu thành công bình quân, đồng thời số tiền cho vay tối đa như sau:

STT	Đối tượng	Mức cho vay tối đa (đ/v: triệu đồng)
1	CBCNV	30
2	Trưởng (phó) phòng, ban, xí nghiệp, GD /PGĐ đơn vị trực thuộc	70
3	TGD/ P.TGD, thành viên ban GD, kế toán trưởng, t thành viên HĐQT	150

+ Trường hợp CBCNV có nhu cầu vay mua cổ phiếu với giá bán theo phương thức đấu giá công khai/ TSDB khác độc lập với khoản vay, áp dụng theo quy định tại trường hợp KH vay vốn là nhà đầu tư trong nước.

KH vay vốn là nhà đầu tư trong nước: tối đa 50% tổng giá trị cổ phần theo giá đấu thành công thực tế, đồng thời:

TT	Loại TSDB	Mức cho vay tối đa
1	Cổ phiếu của DNCPH	Không vượt quá 60% tổng giá trị cổ phần theo giá đấu thành công bình quân.
2	Bất động sản	Không vượt quá tỷ lệ cho vay tối đa trên giá trị định giá TSDB theo từng thời kỳ của MB (Hiện tại áp dụng theo thông báo số 169/TB-MB-HS.m ngày 7/4/2011 v/v Phương thức định giá và tỷ lệ cho vay của một số loại tài sản bảo đảm).
3	Ô tô	
4	Giấy tờ có giá (không bao gồm chứng khoán)	

Thời hạn cho vay: thời hạn cho vay tối đa phụ thuộc vào nhu cầu vay vốn, nguồn tài chính của khách hàng, quy định về TSDB của MB từng thời kỳ và không vượt quá 36 tháng.

2.2.2 Quy trình nghiệp vụ cho vay tiêu dùng tại NH TMCP QĐ

Quy trình của cho vay tiêu dùng vô cùng nghiêm ngặt và đòi hỏi các bên liên quan phải chấp hành nghiêm chỉnh và chuẩn xác. Hiện tại, Ngân hàng Quân đội thực hiện quy trình Nghiệp vụ tín dụng khách hàng cá nhân dựa trên Quyết định 929/QĐ - NHQĐ của Tổng giám đốc NH TMCP QĐ. Theo Quyết định này quy trình này gồm 8 bước và chia làm 3 giai đoạn thực hiện. Cụ thể như sau:

Giai đoạn 1: Tiếp nhận, thẩm định và xét duyệt khoản vay

- Bước 1: Tìm kiếm, tiếp nhận nhu cầu, thông báo cho khách hàng biết các chính sách cho vay mà Ngân hàng Quân đội hiện đang áp dụng, tư vấn hồ sơ và hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn.
- Bước 2: Thẩm định khoản vay, khách hàng vay và tài sản bảo đảm.
- Bước 3: Trình duyệt hồ sơ vay vốn và phán quyết cho vay.

Giai đoạn 2: Thực hiện cho vay

- Bước 4: Lập, đàm phán và ký kết các hợp đồng liên quan đến việc cấp tín dụng.
- Bước 5: Kiểm tra hồ sơ trình duyệt giải ngân.
- Bước 6: Giải ngân.

Giai đoạn 3: Quản lý khoản vay và thu hồi nợ

- Bước 7: Giám sát và theo dõi khoản vay; đồng thời thu nợ và xử lý các vấn đề phát sinh.
- Bước 8: Tất toán kế ước, thanh lý hợp đồng, giải chấp (nếu có), và tiến hành lưu hồ sơ. Quy trình nghiệp vụ cho vay tiêu dùng cũng giống như quy trình nghiệp vụ tín dụng cá nhân .

2.2.3 Phân tích tín dụng

Để đưa ra quyết định cấp tín dụng cho khách hàng hay không thì các cán bộ tín dụng phải trải qua quá trình phân tích tín dụng của người vay bao gồm các bước như: thẩm định năng lực hành vi, năng lực dân sự, có thuộc nhóm nợ xấu hay không?... Nhằm tạo điều kiện cho việc phân loại khách hàng một cách chính xác hơn cũng như về khoản tín dụng Ngân hàng TMCP Quân đội thực hiện quy cách chấm điểm tín dụng khách hàng cá nhân như sau:

Bảng 1: Cách thức chấm điểm KHCN tại MB

STT	Chỉ tiêu				
1	Tuổi	18 - 25 tuổi	Từ 25 đến 40	Từ 40 đến 60	Trên 60
	Điểm	5	15	20	10
2	Trình độ học vấn	Trên đại học	Đại học	Trung học	Dưới trung học
	Điểm	20	15	5	-5
3	Nghề nghiệp	Chuyên môn	Kinh doanh có đăng ký	Tự kinh doanh	Nghỉ hưu
	Điểm	25	15	5	0
4	Thời gian công tác	Dưới 6 tháng	6 tháng - 1 năm	Từ 1 - 5 năm	Trên 5 năm
	Điểm	5	10	15	20
5	Thời gian làm công việc hiện tại	Dưới 6 tháng	6 tháng - 1 năm	Từ 1 - 5 năm	Trên 5 năm
	Điểm	5	10	15	20
6	Tình trạng cư trú	Tự mua/ Chủ	Thuê	Với gia đình	Khác
	Điểm	30	12	5	0
7	Cơ cấu gia đình	Hạt nhân	Sống với cha mẹ	Sống cùng một gia đình hạt nhân khác	Sống cùng với nhiều gia đình hạt nhân khác
	Điểm	20	5	0	-5
8	Số người ăn theo	Độc thân	Dưới 3 người	3 – 5 người	Trên 5 người

	Điểm	10	15	0	-5
9	Thu nhập hàng năm của cá nhân	Trên 120 triệu đồng	Từ 36 - 120 triệu đồng	Từ 12 - 36 triệu đồng	Dưới 12 triệu đồng
	Điểm	40	30	15	-5
10	Thu nhập hàng năm của gia đình	Trên 240 triệu đồng	Từ 72 - 240 triệu đồng	Từ 24 - 72 triệu đồng	Dưới 24 triệu đồng
	Điểm	40	30	15	-5
11	Tình hình trả nợ với Ngân hàng	Chưa giao dịch	Chưa bao giờ quá hạn	Thời gian quá hạn dưới 30 ngày	Thời gian quá hạn trên 30 ngày
	Điểm	0	40	0	-5
12	Tình trạng chậm trả lãi	Chưa giao dịch	Chưa bao giờ chậm trả	Chưa bao giờ chậm trả trong 2 năm gần đây	Đã có lần chậm trả trong 2 năm gần đây
	Điểm	0	40	0	-5
13	Tổng nợ hiện tại	Dưới 10 triệu đồng	Từ 100 - 500 triệu đồng	Từ 500-10000 triệu đồng	Trên 1000 triệu đồng
	Điểm	25	10	5	-5
14	Các dịch vụ sử dụng của Ngân hàng Quân đội	Chỉ gửi tiết kiệm	Chỉ sử dụng thẻ	Tiết kiệm và thẻ	Không có gì
	Điểm	15	5	25	-5
15	Số dư TK tiền gửi tiết kiệm trung bình tại Ngân hàng Quân đội	>500 triệu	100 - 500 triệu	20 - 100 triệu	<20 triệu

Điểm	40	25	10	0
------	----	----	----	---

Dựa theo bảng trên các chuyên viên tín dụng thực hiện công tác chấm điểm cho khách hàng dựa trên các tiêu chí đã đề ra rồi tính tổng lại và phân loại khách hàng dựa vào bảng xếp hạng tín dụng cá nhân như bảng dưới đây:

Bảng 2: Các bước xếp hạng tín dụng cá nhân tại MB

Loại	Tổng điểm đạt được	Mức độ rủi ro	Quan điểm của NHTMCPQB
A+	>=401	Thấp	Cấp tín dụng ở mức tối đa
A	351 - 400	Thấp	Cấp tín dụng ở mức tối đa
A-	301 - 350	Thấp	Cấp tín dụng ở mức tối đa
B+	251 - 300	Thấp	Cấp tín dụng với hạn mức tùy thuộc vào phương án bảo đảm tiền vay
B	201 - 250	Trung bình	Có thể cấp tín dụng với việc xem xét hiệu quả phương án vay vốn và đảm bảo tiền vay
B-	151 - 200	Trung bình	Không khuyến khích mở rộng tín dụng mà tập trung thu nợ
C+	101 - 150	Trung bình	Từ chối cấp tín dụng
C	51 - 100	Cao	Từ chối cấp tín dụng
C-	0 - 50	Cao	Từ chối cấp tín dụng
D	<0	Cao	Từ chối cấp tín dụng

Tuy nhiên, như bất kỳ quy tắc nào cũng có một số bất cập riêng, vì ngoài những ưu điểm giúp cán bộ tín dụng đưa ra quyết định nhanh chóng theo một quy trình có sẵn thì còn có những khách hàng có hoàn cảnh đặc biệt không thuộc trong quy chế, tạo sự khó khăn cho quy trình chấm điểm và xem xét khách hàng

2.2.4 Kết quả hoạt động cho vay tiêu dùng tại NH TMCP Quân Đội CN

An Phú

2.2.4.1 Diễn biến cho vay tiêu dùng trong thời kỳ 2010-2012

Bảng 3: Tình hình cho vay tiêu dùng tại MB An Phú 2010-2012

(Đơn vị: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tăng trưởng	Số tiền	Tăng trưởng	Số tiền	Tăng trưởng
1. Doanh số cho vay	130.6	32.21%	162	24.04%	209	29%
2. Doanh số thu nợ	36.4	8.83%	67	84.07%	121	80.59%
3. Dư nợ	167	23.38%	262	56.88%	350	33.59%

(Nguồn Báo cáo tín dụng MB An Phú)

Từ các số liệu trên cho thấy doanh số cho vay tiêu dùng tăng qua từng năm. Doanh số thu nợ và dư nợ tăng nhanh và tăng gấp đôi so với năm trước. Năm 2010 dư nợ đạt 167 tỷ đồng đến năm 2012 dư nợ đạt 350 tỷ đồng tăng 209.58% điều này cho thấy chứng tỏ hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Quân đội hoạt động rất hiệu quả.

2.2.4.2 Tỷ trọng cho vay tiêu dùng trong tổng dư nợ cho vay

Bảng 4: Tỷ trọng cho vay tiêu dùng trong tổng dư nợ cho vay tại MB An Phú giai đoạn 2010 – 2012

(Đơn vị: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng
Cho vay tiêu dùng	122	73%	156	68%	172	52%
Cho vay khác	45	27%	73	32%	158	48%
Tổng cộng	167	100%	229	100%	330	100%

(Nguồn Báo cáo tín dụng MB An Phú)

Nhìn vào số liệu trên cho thấy cho vay tiêu dùng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ cho vay và tăng đều qua từng năm. Tỷ trọng cho vay tiêu dùng năm 2010 chiếm 73% đến năm 2012 chiếm 52% , tuy có giảm hơn so với 2010 nhưng vẫn chiếm hơn một nửa trong tổng cho vay điều này chứng tỏ hoạt động cho vay tiêu dùng chiếm một vị trí quan trọng tại Ngân hàng TMCP Quân đội.

2.2.4.3 Cơ cấu dư nợ cho vay tiêu dùng theo sản phẩm

Bảng 5: Cơ cấu dư nợ cho vay tiêu dùng theo sản phẩm tại MB An Phú thời kỳ 2010 – 2012

(Đơn vị: tỷ đồng)

Sản phẩm cho vay	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Doanh số cho vay	Tỷ trọng(%)	Doanh số cho vay	Tỷ trọng(%)	Doanh số cho vay	Tỷ trọng(%)
Ô tô trả góp	43	35%	39	25%	38.4	22%
Sửa chữa & mua nhà	49	40%	92	59%	103	60%
Cán bộ công nhân viên	6	5%	4	3%	5	3%
Du học	6	5%	9.4	6%	13.4	8%
Cho vay khác	18	15%	11.6	7%	12.2	7%
Tổng cộng	122	100%	156	100%	172	100%

(Nguồn Báo cáo tín dụng MB An Phú)

Tại Ngân hàng TMCP Quân Đội Chi Nhánh An Phú hoạt động vay sửa chữa và mua nhà chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng hoạt động cho vay và tăng đều qua từng năm từ 2010 – 2012. Nguyên nhân doanh số cho vay này tăng và chiếm tỷ trọng cao như vậy là do địa phận Ngân hàng nằm trong khu đô thị mới, hoạt động vay mua nhà, đầu tư đất dự án cao nên tỷ trọng cũng tăng cao hơn so với các khoản vay khác.

Đứng vị trí thứ hai là cho vay mua ô tô, nhưng từ năm 2010 – 2012 lại có xu hướng giảm, bởi vì trước năm 2010 Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh An Phú thực hiện cho vay đối với tất cả các loại xe nhưng đến năm 2010 chi nhánh An Phú đưa ra chính sách chỉ cho vay đối với xe hạng sang vì thế mà tỷ trọng đã giảm đi phần nào.

Cho vay cán bộ công nhân viên và cho vay du học đạt tỷ trọng thấp bởi tại chi nhánh An Phú tập trung vào mảng cho vay đầu tư nhà, đất dự án và bên cạnh đó do thị phần đối với mảng du học thấp, chi nhánh tại An Phú chưa có bộ phận được chuyên sâu như chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh. Nhưng theo định hướng sắp tới Ngân hàng TMCP Quân Đội Chi nhánh An Phú sẽ tập trung vào mảng cho vay du học nâng cao tỷ trọng với sản phẩm này vì đây là mảng cho vay mang lại nguồn lợi nhuận cao và rủi ro thấp nhất.

2.2.4.4 Lợi nhuận thu được từ các sản phẩm của hoạt động cho vay tiêu dùng

Bảng 6: Lợi nhuận thu được từ các sản phẩm của hoạt động cho vay tiêu dùng tại MB An Phú 2010 – 2012

(Đơn vị: tỷ đồng)

Sản phẩm cho vay	2010		2011		2012	
	Lợi nhuận	Tỷ trọng	Lợi nhuận	Tỷ trọng	Lợi nhuận	Tỷ trọng
Ô tô	2.14	35%	1.95	25%	1.892	22%
Nhà đất dự án	1.83	25%	2.7144	29%	3.612	35%
Nhà đất	0.92	15%	2.34	30%	2.15	25%
Du học	0.31	5%	0.468	6%	0.688	8%
Tiêu dùng khác	1.46	20%	0.936	10%	1.032	10%
Tổng	7	100%	8.4084	100%	9.374	100%

(Nguồn Báo cáo tín dụng MB An Phú)

Lợi nhuận thu được từ hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Chi nhánh An Phú có sự thay đổi qua từng năm, như đã phân tích ở trên, cho vay nhà đất dự án chiếm tỷ trọng cao nên lợi nhuận thu về cũng cao nhất so với

các sản phẩm khác. Tỷ trọng về lợi nhuận cho vay nhà đất dự án tăng đều từ 25% năm 2010 lên 35% năm 2012 Điều này cũng góp phần giải quyết vấn đề nóng về thị trường bất động sản trong tình hình hiện nay.

2.2.5 Đánh giá khái quát hoạt động cho vay tiêu dùng tại NH TMCP Quân Đội CN An Phú

2.2.5.1 Thành tựu đạt được

Như các số liệu đã phân tích ở trên thì cho ta thấy được hoạt động cho vay tiêu dùng tại Ngân hàng TMCP Quân Đội Chi nhánh An Phú luôn đạt doanh thu cao trong ba năm liền 2010, 2011, 2012. Thể hiện qua:

Tốc độ tăng trưởng dư nợ, tỷ trọng dư nợ cho vay tiêu dùng trong tổng dư nợ cao và ổn định

- Tỷ lệ nợ quá hạn thấp.
- Mức thu lãi trên một đồng vốn vay cao.
- Số lượng khách hàng ngày càng tăng.

Mặc dù tình hình kinh tế quốc gia có nhiều biến động trong năm vừa qua, nhưng với kết quả vừa rồi đã chứng minh Ngân hàng TMCP Chi nhánh An Phú đã nỗ lực rất nhiều để đem lại thành quả như vậy. Góp phần vào thành công đó chính là chính sách hoạt động hợp lý, đội ngũ cán bộ công nhân viên có năng lực và sự tin tưởng của khách hàng đem lại.

2.2.5.2 Những hạn chế

Bên cạnh những thành quả đạt được thì mảng cho vay tiêu dùng của Ngân hàng Quân đội Chi nhánh An Phú cũng có những hạn chế cần khắc phục:

- + Sản phẩm cho vay còn hạn chế và chưa có sản phẩm khác biệt với ngân hàng khác để thu hút khách hàng và nâng cao tính cạnh tranh.
- + Nhân viên cho vay tiêu dùng còn khiêm tốn trong khi lượng khách hàng cần được tư vấn về các khoản vay tiêu dùng thì khá nhiều.

3 CHƯƠNG III: GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY TIÊU DÙNG NH TMCP QUÂN ĐỘI CN AN PHÚ

3.1 PHƯƠNG HƯỚNG MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NH TMCP QUÂN ĐỘI CN AN PHÚ

Trong bối cảnh nền kinh tế hiện nay với nhiều khó khăn tại Việt Nam nói riêng và thế giới nói chung. Mọi việc dường như gặp nhiều trở ngại trong đó bao gồm lĩnh vực ngân hàng, để duy trì và điều tiết mọi hoạt động một cách hiệu quả, Ngân hàng TMCP Quân Đội Chi nhánh An Phú luôn nỗ lực để đạt được các thành quả tốt đẹp, nâng cao uy tín và chất lượng sản phẩm dịch vụ bao gồm lĩnh vực cho vay tiêu dùng. Ngân hàng luôn cố gắng nâng cao năng lực cạnh tranh, kiểm soát rủi ro tín dụng, Giữ vững thị phần của mình trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt giữa các tổ chức tài chính hiện nay. Khai thác có hiệu quả nguồn khách hàng hiện tại.

Hiện nay định hướng về mảng cho vay tiêu dùng của Ngân hàng TMCP Quân Đội Chi nhánh An Phú là chuyển dần qua cho vay sản xuất kinh doanh trên nguyên tắc dựa vào Chỉ thị số 01/CT-NHNN, tiến hành phân khúc thị trường hướng về nhóm khách hàng có thu nhập cao và ổn định, tập trung vào cho vay sản xuất kinh doanh, mua nhà đất...

Với những nỗ lực không ngừng đó, chi nhánh An Phú cố gắng thực hiện mục tiêu dẫn đầu trong các chi nhánh của Ngân hàng TMCP Quân Đội.

3.2 MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG CHO VAY TIÊU DÙNG CỦA NH TMCP QUÂN ĐỘI CN AN PHÚ

3.2.1 Nâng cao số lượng nhân viên tín dụng

Với quy mô hoạt động của cho vay tiêu dùng như hiện tại thì số lượng nhân viên tín dụng còn khá khiêm tốn, với tiềm năng phát triển mạnh mẽ của cho vay của cho vay tiêu dùng trong tương lai thì Ngân hàng cần tuyển dụng thêm nguồn nhân lực nhằm đáp ứng nhu cầu khách hàng vay vốn.

3.2.2 Tổ chức khóa học nâng cao kiến thức nguồn lực

Song song với việc nâng cao số lượng nhân viên tín dụng thì cần có chính sách đào tạo, bồi bổ kiến thức cho nhân viên bằng cách mở các lớp huấn

luyện nghiệp vụ chuyên sâu về cho vay tiêu dùng, các khoá học ngắn hạn hoặc mời chuyên gia thuyết trình có thể mang lại hiệu quả cao.

Việc đào tạo như vậy sẽ giúp cho các nhân viên có thể đáp ứng được tình hình mới. Giúp cho ngân hàng có nguồn nhân lực trình độ chuyên môn sâu, đầy mạnh khả năng cạnh với các ngân hàng khác về hoạt động cho vay tiêu dùng.

3.2.3 Hoàn thiện sản phẩm hiện có

Cho vay tiêu dùng của Ngân hàng TMCP Quân Đội Chi nhánh An Phú đã có nhiều sản phẩm cho vay nhưng phân bố tỷ trọng không đồng đều, do đó để nâng cao chất lượng cho vay tiêu dùng, Ngân hàng TMCP Quân Đội Chi nhánh An Phú cần tập trung mở rộng từng sản phẩm, cụ thể như đầu tư vào cho vay du học, hiện tại cho vay du học tại đây không mấy phát triển trong khi đây là khoản vay an toàn nhất. Vì thế nên đầu tư vào một số hoạt động cho vay, điển hình là cho vay du học để đem về nguồn lợi nhuận cho ngân hàng, thu hút thêm khách hàng.

Mang thông tin sản phẩm đến người dân thông qua các phương tiện thông tin như quảng cáo trên kênh truyền hình – một trong những cách mà các Ngân hàng thương mại Việt Nam đang áp dụng và mang lại nhiều thành công. Hay quảng cáo qua hộp thư điện tử các sản phẩm như cho vay du học, cho vay mua ô tô trả góp... bởi internet là nơi truy cập thông tin phổ biến và các đối tượng như học sinh, sinh viên, những cá nhân và gia đình có thu nhập cao là số lượng truy cập lớn. Thông qua đó, Ngân hàng có thể giới thiệu về các sản phẩm cho vay tiêu dùng, thông điệp mà Ngân hàng muốn gửi tới khách hàng.

3.2.4 Áp dụng các chính sách hấp dẫn đối với cho vay tiêu dùng

Để thu hút khách hàng cũng như nâng cao cạnh tranh với các ngân hàng khác NH TMCP Quân Đội CN An Phú nên áp dụng mức lãi suất thấp đối với cho vay tiêu dùng, áp dụng các chương trình khuyến mãi. Những chính sách của Ngân hàng sẽ tuân thủ theo pháp luật và quy định của Ngân hàng nhà nước. Sau đây là một số chính sách em đề ra:

- Hạ lãi suất cho vay: khách hàng sẽ nhận được mức lãi suất cho vay ưu đãi, Ngân hàng sẽ thu hút được rất nhiều khách hàng đến với các sản phẩm cho vay tiêu dùng. Khi thực hiện chính sách này thì khách hàng không

được trả trước hạn, phải hoàn trả theo đúng thời gian đã quy định với Ngân hàng mà hai bên đã ký kết trên hợp đồng tín dụng để tránh trường hợp khách hàng trả nợ sớm, khoản tiền trở nên nhàn rỗi mà Ngân hàng lại mất đi khoản lợi nhuận hàng tháng từ lãi suất. Mọi hoạt động này đều không trái với quy định của Ngân hàng nhà nước Việt Nam.

- Áp dụng các chương trình khuyến mãi: Ngân hàng tặng kèm thêm một dịch vụ khi khách hàng đến gửi tiết kiệm. Như thế khách hàng vừa nhận được một dịch vụ miễn phí phí thực hiện, ngân hàng thì bán được thêm một sản phẩm. Điều này đồng thời giúp cho Ngân hàng đa dạng các sản phẩm của mình.

3.2.5 Xây dựng hệ thống công nghệ thông tin ngân hàng hiện đại

Trong thời đại bùng nổ công nghệ thông tin như hiện nay, việc xử lý công việc trên một hệ thống hiện đại giúp cho ngân hàng rút ngắn thời gian và linh hoạt trong việc đáp ứng đầy đủ nhu cầu dịch vụ cho khách hàng. Hệ thống thông tin tại Ngân hàng TMCP Quân Đội Chi nhánh An Phú hiện nay khá tốt nhưng chưa xứng tầm, vì thế trong thời gian tới nên đầu tư phát triển mạnh hệ thống công nghệ thông tin, bồi dưỡng kiến thức cho cán bộ công nhân viên của mình để sử dụng một cách thành thạo. Trong thời đại hiện nay, công nghệ thông tin đã trở thành một công cụ vô cùng quan trọng trong hoạt động của các ngân hàng. Việc xử lý công việc trên một hệ thống hiện đại giúp cho ngân hàng có thể nâng cao khả năng hoạt động, đáp ứng được đầy đủ nhanh chóng nhiều dịch vụ cho khách hàng.

3.2.6 Tăng cường công tác kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay

Như đã đề cập, cho vay tiêu dùng rủi ro cao do đó mà công tác kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay là rất cần thiết. Nhằm hạn chế rủi ro có thể xảy ra một cách tối đa, và là cách giúp nhân viên tín dụng theo dõi được khách hàng có sử dụng nguồn vốn vay đúng mục đích hay không. Đây là biện pháp giúp ngân hàng quản lý chặt chẽ khách hàng của mình cũng như nguồn tiền. Như thế cứ định kỳ cán bộ ngân hàng sẽ có đợt kiểm tra đối với khách hàng và sẽ có biện pháp xử lý như ngừng cung cấp khoản vay hay yêu cầu khách hàng trả nợ trước hạn khi phát hiện khách hàng vi phạm hợp đồng tín dụng. Đây là điều mà Ngân

hàng TMCP Quân Đội chi nhánh An Phú cần thực hiện để hạn chế rủi ro và quản lý khách hàng tránh trường hợp khoản vay được sử dụng sai mục đích.

KẾT LUẬN

Những năm gần đây, triển vọng phát triển cho vay tiêu dùng là rất rõ ràng. Người dân biết đến cho vay tiêu dùng và số lượng người vay cho vay tiêu dùng ngày càng tăng lên. Các ngân hàng thương mại cũng đang tích cực triển khai loại hình cho vay tiêu dùng này cũng như là những thành công đã được kiểm chứng của các ngân hàng các nước, đặc biệt ở các nước phát triển.

Qua việc nghiên cứu thực trạng mở rộng cho vay tiêu dùng tại MB An Phú đã giúp em hiểu rõ hơn, hoàn thiện hơn những vấn đề cơ bản về cho vay tiêu dùng cũng như thấy được vai trò quan trọng của cho vay tiêu dùng và sự cần thiết phải mở rộng nó.

Tuy nhiên do còn hạn chế về mặt kiến thức lý luận cũng như thực tiễn, đồng thời do hạn chế về mặt tài liệu và thời gian nghiên cứu, nhiều vấn đề cần đi sâu phân tích và xem xét lại cũng như những vấn đề mới chưa được đề cập đến trong bài viết này. Em rất mong nhận được ý kiến đóng góp của thầy/cô và các anh chị cán bộ công nhân viên trong ngân hàng để em được mở rộng kiến thức và sửa chữa những thiếu sót của mình.

Cuối cùng, em xin chân thành cảm ơn thầy Nguyễn Thanh Nam đã hướng dẫn em tận tình, chị Từ Mậu Tường Duy đã hỗ trợ cho em để hoàn thành bài viết một cách hoàn chỉnh.

Em xin chân thành cảm ơn!

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Báo cáo thường niên ngân hàng TMCP Quân Đội (2010-2012)
- Báo cáo tín dụng TMCP Quân Đội (2010-2012)
- Tài liệu nội bộ về các sản phẩm của cho vay tiêu dùng của MB An Phú.
- TS Nguyễn Minh Kiều, giáo trình “Tín dụng và thẩm định tín dụng Ngân hàng”-NXB Lao động xã hội năm 2011.
- Trang chủ Ngân hàng MB www.mbbank.com.vn
- Và các website khác: www.sbv.gov.vn, www.VnExpress.com