

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG
PHÂN HIỆU ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG TẠI KON TUM



NGUYỄN THANH SANG

BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

**PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY BẤT ĐỘNG
SẢN TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG
TÍN – CN KON TUM**

KonTum, Tháng 6 năm 2019

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG
PHÂN HIỆU ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG TẠI KON TUM



BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

**PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY BẤT ĐỘNG
SẢN TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG
TÍN – CN KON TUM**

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN :THS NGUYỄN THỊ THÚY HẠNH
SINH VIÊN THỰC HIỆN :NGUYỄN THANH SANG
LỚP :K915NH
MSSV : 15152340201012

KonTum, Tháng 6 năm 2019

LỜI CẢM ƠN

Trước khi bắt đầu chuyên đề báo cáo thực tập của mình, em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến quý Thầy/ Cô trường Phân hiệu Đại học Đà Nẵng tại Kon Tum nói chung cũng như Thầy/ Cô bộ môn Ngân hàng nói riêng. Nhờ có sự tận tình dạy dỗ, truyền đạt cho em những kiến thức, kỹ năng và những bài học quý báu cũng như tạo điều kiện tốt nhất để em có thể phát huy hết khả năng và hoàn thành tốt chương trình học của mình tại trường. Đặc biệt em cũng xin chân thành cảm ơn cô Nguyễn Thị Thúy Hạnh đã hết lòng chỉ bảo và hướng dẫn em hoàn thành bài báo cáo thực tập này.

Em cũng xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Giám Đốc cũng như tập thể quý cán bộ tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Kon Tum đã nhiệt tình chỉ bảo em trong suốt quá trình thực tập, luôn tạo điều kiện thuận lợi nhất để em có thể tiếp cận thực tế, vận dụng những lý thuyết đã học tại trường, học hỏi được thêm nhiều kinh nghiệm và giúp đỡ em hoàn thành bài báo cáo thực tập này.

Với vốn kiến thức hạn hẹp và thời gian thực tập có hạn nên em không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp, phê bình của Quý thầy cô và anh chị trong Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Kon Tum, đó sẽ là hành trang quý giá giúp em hoàn thiện kiến thức của mình sau này.

Lời cuối, em xin kính chúc quý thầy cô trường Đại học Phân hiệu Đà Nẵng tại Kon Tum cùng toàn thể các anh chị trong Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Kon Tum lời chúc sức khỏe. Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Kon Tum một năm làm việc hiệu quả và gặt hái được nhiều thành công.

Xin chân thành cảm ơn!

MỤC LỤC

DANH MỤC VIẾT TẮT	ii
DANH MỤC BẢNG BIỂU, SƠ ĐỒ VÀ HÌNH.....	iii
MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN- CN KON TUM	2
1.1. Thông tin chung.....	2
1.2. Cơ cấu tổ chức và chức năng	2
1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh.....	4
1.3.1. Tình hình huy động vốn	4
1.3.2. Tình hình cho vay	4
1.3.3. Chênh lệch thu chi	5
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY BẤT ĐỘNG SẢN TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN – CN KON TUM.....	7
2.1. Những quy định chung về cho vay bất động sản tại STB-KT	7
2.1.1. Đặc điểm sản phẩm.....	7
2.1.2. Điều kiện cấp tín dụng.....	7
2.1.3. Điều kiện theo mục đích vay	8
2.1.4. Phương thức, thời hạn, hạn mức cho vay	8
2.2. Quy trình cho vay bất động sản tại STB-KT	10
2.3. Thực trạng hoạt động cho vay bất động sản tại STB- KT	12
2.3.1. Doanh số cho vay cho vay bất động sản.....	12
2.3.2. Dư nợ cho vay cho vay bất động sản.....	13
2.3.3. Chất lượng cho chữa bất động sản	14
2.3.4. Đánh giá hoạt động cho vay bất động sản.....	15
CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP THỨC ĐẨY HOẠT ĐỘNG CHO BẤT ĐỘNG SẢN TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN- CN KON TUM	16
3.1. Định hướng của ngân hàng	16
3.2. Định hướng cho vay BĐS của ngân hàng	16
3.3. Giải pháp cho vay BĐS của Ngân hàng.....	17
KẾT LUẬN.....	18
TÀI LIỆU THAM KHẢO	
NHẬN XÉT CỦA NGƯỜI HƯỚNG DẪN	

DANH MỤC VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Nguyên nghĩa
BĐS	Bất động sản
CBTD	Cán bộ tín dụng
CIC	Trung tâm thông tin tín dụng
CMND	Chứng minh nhân dân
CTTC	Công ty tài chính
CV QHKH	Chuyên viên quan hệ khách hàng
CV TD	Chuyên viên tín dụng
DNCV	Dư nợ cho vay
DSCV	Doanh số cho vay
ĐVKD	Đơn vị kinh doanh
DVKH	Dịch vụ khách hàng
GCN	Giấy chứng nhận
GĐ	Giám đốc
HĐMB	Hợp đồng mua bán
HĐQT	Hội đồng quản trị
HĐTD	Hội đồng tín dụng
HKTT	Hộ khẩu thường trú
KH	Khách hàng
P. KSRR	Phòng kiểm soát rủi ro
CN	Chi nhánh
CV KH	Chuyên viên khách hàng
CV QLTD	Chuyên viên quản lý tín dụng
CV QLN	Chuyên viên quản lý nợ
KSV QLTD	Kiểm soát viên quản lý tín dụng
KHCN	Khách hàng cá nhân
STB-KT	Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín- Chi Nhánh Kon Tum
STB	Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín
NH	Ngân hàng
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
NQH	Nợ quá hạn
NX	Nợ xấu
PGD	Phòng giao dịch
QHKH	Quan hệ khách hàng
TCTD	Tổ chức tín dụng
TMCP	Thương mại cổ phần
TSBĐ	Tài sản bảo đảm
TSTC	Tài sản thế chấp

DANH MỤC BẢNG BIỂU, SƠ ĐỒ VÀ HÌNH

STT	Tên bảng và sơ đồ	Trang
Bảng 1.1:	Tình hình huy động vốn của STB Kon Tum từ năm 2016 – 2018	4
Bảng 1.2:	Tình hình cho vay của STB-KT từ năm 2016 – 2018	5
Bảng 1.3:	Bảng kết quả hoạt động kinh doanh từ năm 2016 – 2018	5
Bảng 2. 1:	Quy định về điều kiện khách hàng vay	7
Bảng 2. 2	Quy định về điều kiện theo mục đích cho vay	8
Bảng 2. 3	Lãi suất cho vay mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS	10
Bảng 2.4:	Doanh số cho vay mua/ xây dựng/ sửa chữa bất động sản tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín- CN Kon Tum từ năm 2016 – 2018	12
Bảng 2.5:	Dư nợ cho vay mua/ xây dựng/ sửa chữa bất động sản tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín- CN Kon Tum từ năm 2016 – 2018	13
Bảng 2.6:	Chất lượng cho vay mua/ xây dựng/ sửa chữa bất động sản tại Ngân hàng TMCP Thương Tín Sài Gòn – CN Kon Tum từ năm 2016 – 2018	14
Sơ đồ 1.1	Cơ cấu tổ chức Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín- CN Kon Tum	2
Sơ đồ 2.1	Quy trình cho vay mua/ xây dựng/ sửa chữa bất động sản.	10

MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Nền kinh tế của nước ta hiện nay đang phát triển từng bước sau khi tham gia vào các Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) và Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP). Kinh tế phát triển làm cho đời sống vật chất và tinh thần của người lao động càng được cải thiện hơn. Một trong những nhu cầu không thể thiếu đó là nhu cầu về nhà ở bởi vì có “an cư” thì mới “lạc nghiệp”. Tuy nhiên, với mức lương trung bình kèm theo đó là giá cả leo thang, chi tiêu ngày càng đắt đỏ, giá nhà đất ngày một tăng cao làm cho nhu cầu mua/ xây dựng/ sửa chữa nhà của người dân thêm phần khó khăn.

Từ năm 2016 trở lại đây, thị trường bất động sản bùng nổ trở lại, đặc biệt là khu vực Nam Đăk La, KonPlong... một thị trường bất động sản hoạt động sôi nổi nhất. Sau cú hích phát triển hạ tầng giao thông, các khu công nghệ cao mở rộng đã thúc đẩy tình hình nhu cầu mua/ xây dựng/ sửa chữa nhà tăng cao hơn giúp cho hoạt động cho vay của các ngân hàng trong khu vực này phát triển hơn. Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín – CN Kon Tum cũng không ngoại lệ.

Qua quá trình thực tập tại đơn vị, em nhận thấy CN- Kon Tum phát triển khá mạnh về sản phẩm cho vay mua/ xây dựng/ sửa chữa bất động sản doanh số cũng chiếm khá cao trong tổng doanh số cho vay. Và với vị trí thực tập là chuyên viên quan hệ khách hàng cá nhân, em muốn tìm hiểu rõ hơn về tình hình hoạt động cũng như chất lượng của hoạt động cho vay mua/ xây dựng/ sửa chữa bất động sản tại đơn vị. Đây là lý do em chọn đề tài “ PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY BẤT ĐỘNG SẢN TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN – CN KON TUM” làm Báo cáo thực tập tốt nghiệp.

2. Vị trí thực tập

Chuyên viên quan hệ khách hàng cá nhân

Mô tả công việc:

- Chủ động tìm kiếm khách hàng tiềm năng.
- Tiếp nhận nhu cầu, tư vấn khách hàng và hướng dẫn khách hàng sử dụng sản phẩm dịch vụ khách hàng cá nhân của STB.
- Chăm sóc khách hàng.
- Thực hiện các công việc khác có liên quan.

3. Kết cấu đề tài

Bài thực tập tốt nghiệp gồm 3 chương:

Chương 1: Tổng quan về Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín- CN Kon Tum

Chương 2: Thực trạng hoạt động cho vay bất động sản Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín- CN Kon Tum

Chương 3: Giải pháp thúc đẩy hoạt động cho vay bất động sản tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín- CN Kon Tum.

CHƯƠNG 1

TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN- CN KON TUM

1.1. Thông tin chung

Tên ngân hàng: Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín- Chi Nhánh Kon Tum

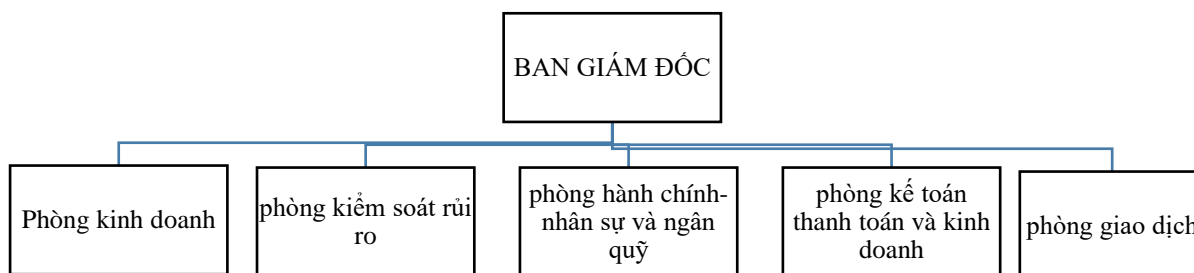
Tên giao dịch: Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín- CN Kon Tum

Trụ sở chi nhánh: 353 Trần phú, phường Thắng Lợi, thành Kon Tum, Tỉnh Kon Tum

Điện thoại: 02603913457

Ngành nghề kinh doanh chính : Huy động vốn (nhận tiền gửi KH) bằng đồng Việt Nam, ngoại tệ và vàng; Sử dụng vốn (cung cấp tín dụng, đầu tư, hùn vốn liên doanh) bằng đồng Việt Nam, ngoại tệ và vàng; Các dịch vụ trung gian (thực hiện thanh toán trong và ngoài nước, thực hiện dịch vụ ngân quỹ, chuyển tiền kiều hối và chuyển tiền nhanh, bảo hiểm nhân thọ qua ngân hàng; Kinh doanh ngoại tệ và vàng; Phát hành và thanh toán thẻ tín dụng, thẻ ghi nợ.

1.2. Cơ cấu tổ chức và chức năng



Sơ đồ 1.1 cơ cấu tổ chức Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín- CN Kon Tum

Ban giám đốc: Gồm 1 Giám đốc và 2 phó Giám đốc.

Giám đốc: có chức năng điều hành, quản lý và giám sát tình hình hoạt động của chi nhánh. Thay mặt chi nhánh để báo cáo với cấp trên về kết quả hoạt động và chịu trách nhiệm về những hoạt động của đơn vị mình.

Phó Giám đốc: Phụ trách về lĩnh vực kinh doanh và quản lý về lĩnh vực tài chính, kế toán của chi nhánh.

-Các phòng:

Phòng Kinh doanh : Là một phòng mũi nhọn của hoạt động Ngân hàng, phòng tạo ra doanh thu chính cho toàn chi nhánh, chịu trách nhiệm thực hiện công tác tiếp thị và phát triển quan hệ khách hàng: Tham mưu, đề xuất chính sách, kế hoạch phát triển quan hệ khách hàng. Trực tiếp tiếp thị và phát triển sản phẩm. Chịu trách nhiệm thiết lập, duy trì và phát triển quan hệ hợp tác với khách hàng và bán sản phẩm của ngân hàng. Chịu trách nhiệm tìm kiếm khách hàng, phát triển hoạt động tín dụng.

Phòng kế toán, thanh toán và kinh doanh dịch vụ: Nhiệm vụ chính của phòng này là thực hiện các nghiệp vụ kế toán tài chính, quản lý tài sản, hạch toán kinh doanh, nghiệp vụ thu chi và thanh toán điện tử. Trực tiếp bán các sản phẩm dịch vụ, giao dịch với khách hàng, thực hiện tất cả các giao dịch nhận tiền gửi, chuyển, rút tiền bằng nội tệ, ngoại tệ của khách hàng, cung cấp dịch vụ thẻ cho khách hàng, quản lý tài khoản khách hàng...

Phòng Hành chính- nhân sự và ngân quỹ:

+ **Bộ phận ngân quỹ:** Trực tiếp thực hiện nghiệp vụ quản lý kho và xuất/nhập quỹ; Quản lý kho tiền và quỹ nghiệp vụ, phối hợp thực hiện nghiệp vụ thu chi tiền mặt, kiểm ngân và quản lý kho quỹ; Theo dõi, tổng hợp, lập các báo cáo tiền tệ, an toàn kho quỹ theo quy định; Giữ bảo quản tài sản đảm bảo của khách hàng.

+ **Bộ phận Hành chính- nhân sự:** Tham mưu đề xuất, giúp việc Giám đốc về triển khai thực hiện công tác tổ chức- nhân sự. Phổ biến, quán triệt các văn bản quy định, hướng dẫn và thực hiện quy trình nghiệp vụ liên quan đến công tác tổ chức hành chính, nhân sự; thực hiện và quản lý công tác thi đua khen thưởng tại chi nhánh.

Phòng kiểm soát rủi ro: hỗ trợ công tác tín dụng, kiểm soát tín dụng, quản lý nợ, lưu trữ các loại giấy tờ liên quan đến hợp đồng tín dụng, thông báo nhắc nợ cho các phong ban có liên quan.

Phòng giao dịch: Dưới sự quản lý của Trưởng phòng giao dịch, phòng giao dịch thực hiện tất cả các nghiệp vụ chính như một Chi nhánh thu nhỏ; Thực hiện các nghiệp vụ phát sinh khác trong quá trình hoạt động kinh doanh do Giám đốc Chi Nhánh giao phù hợp với quy định của pháp luật và Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Việt Nam trong từng thời kỳ.

Giới thiệu vài nét về Phòng Kinh doanh

Phòng Kinh doanh có một đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, nhiệt tình, có trình độ và sẵn sàng tư vấn cho cá nhân và doanh nghiệp về các món vay và các thắc mắc của khách hàng đưa ra.

Phòng Kinh doanh với cơ cấu gồm: 1 trưởng phòng, 14 cán bộ tín dụng chia ra làm 3 mảng là cho vay doanh nghiệp, cho vay cho vay cá nhân và chuyên viên tư vấn.

Với nhiệm vụ:

- + Xây dựng đề án phát triển tín dụng.
- + Phân tích kinh tế theo ngành nghề kinh doanh, lựa chọn đối tượng và hình thức, biện pháp cho vay đạt hiệu quả cao.
- + Xây dựng chiến lược khách hàng, phân loại khách hàng. Đề xuất chính sách và cơ chế ưu đãi nhằm thu hút khách hàng về quan hệ vay vốn. Mở rộng khách hàng, thị trường và thị phần tín dụng.
- + Nghiên cứu, đề xuất, triển khai áp dụng các dịch vụ, sản phẩm mới trong hoạt động kinh doanh của Chi nhánh.

+ Chỉ đạo, kiểm tra, phân tích hoạt động tín dụng, phân loại nợ, phân tích nợ quá hạn để tìm nguyên nhân và biện pháp khắc phục, phân tích hiệu quả vốn đầu tư của Hội sở và các đơn vị trực thuộc.

+ Thực hiện kế hoạch đào tạo, tổ chức tập huấn nghiệp vụ chuyên đề tín dụng.

+ Tổng hợp phân tích kết quả hoạt động tín dụng, định kỳ 6 tháng, 1 năm, tổ chức sơ kết, tổng kết chuyên đề đánh giá hiệu quả công tác tín dụng của toàn chi nhánh.

+ Cho vay ngắn, trung, dài hạn bằng VNĐ đối với các thành phần kinh tế. Cho vay ngoại tệ đối với các tổ chức kinh tế, kinh doanh, xuất nhập khẩu.

+ Cho vay tiêu dùng đối với cán bộ, công nhân viên có thu nhập ổn định.

+ Cho vay thông qua hình thức cầm cố các tài sản có giá trị.

1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh

1.3.1. Tình hình huy động vốn

Bảng 1.1: Tình hình huy động vốn của STB Kon Tum từ năm 2016 – 2018

(Không kể tiền gửi KBNN, tiền gửi và tiền vay các TCTD khác)

Đơn vị tính: Tỷ đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
	Số tiền	Số tiền	Số tiền
Tiền gửi có kỳ hạn	30.2	31.22	39.12
Tiền gửi không kỳ hạn	150.03	155.45	162.11
1. Tổng nguồn huy động vốn	180.23	186.67	201.23
2. Tốc độ tăng trưởng (%)		3.6%	7.8%

(Nguồn: Báo cáo thường niên của STB Kon Tum)

Tổng nguồn vốn huy động của Chi nhánh tăng với tốc độ nhanh qua các năm. Năm 2016 đến năm 2017 tăng 6,44 tỷ đồng. Tốc độ tăng trưởng là 3.6%. Năm 2017 đến 2018 tăng 14,56 tỷ đồng. Tốc độ tăng trưởng là 7,8%. Kết quả từ năm 2016 đến 2018 cho thấy lượng vốn ngân hàng tăng lên theo từng năm và đảm bảo mục tiêu của ngân hàng đề ra. Để đạt được như thế là sự chu đáo, quan tâm khách hàng và có nhiều chính sách ưu đãi (ví dụ: Ngân hàng đưa ra nhiều lãi suất ưu đãi để thu hút khách hàng, nhân viên phục vụ tận tình chu đáo...)

1.3.2. Tình hình cho vay

Bên cạnh công tác huy động vốn thì việc cho vay làm sao cho có hiệu quả là vấn đề mang tính sống còn của Ngân hàng. Chi nhánh Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín tại Kon Tum đã mở rộng đầu tư tín dụng đối với mọi thành phần kinh tế, áp dụng nhiều hình thức cho vay đa dạng và phong phú như cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn, cho vay tài trợ ủy thác các dự án...

Bảng 1.2: Tình hình cho vay của STB-KT từ năm 2016 – 2018

Đơn vị tính: Tỷ đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
	Số tiền	Số tiền	Số tiền
Dư nợ ngắn hạn	656	720	800
Dư nợ trung hạn	400	478	500
Dư nợ dài hạn	230	300	320
Tổng dư nợ	1286	1498	1620

(Nguồn: Báo cáo thường niên của STB-KT)

Dư nợ cho vay qua các năm 2016-2018 tăng cao, tuy nhiên tốc độ tăng có xu hướng giảm dần. Trong đó dư nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao.

So với mức tăng trưởng tín dụng của các Chi nhánh Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín thì Chi nhánh luôn có mức tăng trưởng cao hơn. Tuy nhiên, thực tế này rất hợp lý vì Thành phố Kon Tum mới được nâng cấp lên từ Thị xã Kon Tum và đang trên đà phát triển mạnh, nhu cầu vốn cho đầu tư sản xuất cao, đặc biệt là vốn tạm thời cho nhu cầu xây dựng cơ bản. Mặt khác, Chi nhánh cũng tích cực mở rộng đầu tư vốn cho tất cả các thành phần kinh tế, nhất là việc đẩy mạnh cho vay có hiệu quả các hộ sản xuất.

1.3.3. Chênh lệch thu chi**Bảng 1.3: Bảng kết quả hoạt động kinh doanh từ năm 2016 – 2018**

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	2017/2016		2018/2017	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
Thu nhập	5.720,740	3.406,464	4.325,481	-2.314,276	-40%	919,017	27%
Chi phí	1.627,740	963,479	440,564	-664,261	-41%	-522,915	-54%
Lợi nhuận trước thuế	4.093,000	2.442,985	3.884,917	-1.650,015	-40%	1.441,932	59%
Lợi nhuận sau thuế	1.608,549	1.074,913	1.465,475	-533,636	-33%	390,562	36%

(Nguồn: báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của STB-KT giai đoạn 2016-2018)

Qua bảng số liệu trên cho thấy:

- Thu nhập qua các năm có sự giảm sút. Cụ thể, thu nhập năm 2016 đạt 5720,74 tỷ đồng. Thu nhập năm 2017 đạt 3.406,464 tỷ đồng giảm 2.314,276 tỷ đồng, tương đương giảm 4% so với năm 2016. Nhưng đến năm 2018 thu nhập đạt 4.325,481 tỷ đồng, tăng 919,017 tỷ đồng, tương đương tăng 27% so với năm 2017.

- Thu nhập năm 2017 có sự sụt giảm so với năm 2016 là vì sự cạnh tranh khắc nghiệt của các ngân hàng khác, đã ảnh hưởng đến thu nhập của STB-KT. Nhưng đến năm 2018 thu nhập tăng trở lại là do nền kinh tế Việt Nam tương đối ổn định và chính sách huy động vốn với lãi suất hấp dẫn đã làm cho thu nhập của STB-KT tăng trở lại.

- Chi phí qua các năm có sự giảm. Cụ thể năm 2016 là 1.627,74 tỷ đồng. Năm 2017 là 963,479 tỷ đồng giảm 664,261 tỷ đồng, tương đương giảm 41% so với năm 2016. Còn năm 2018 chi phí là 440,564 tỷ đồng giảm 552,915 tỷ đồng, tương giảm 54% so với năm 2018.

- Chi phí qua các năm có phần giảm nhưng thu nhập có xu hướng tăng, điều đó cho thấy STB-KT làm việc có hiệu quả. Đã hạn chế được chi phí hoạt động của ngân hàng.

- Qua tình hình chi phí và thu nhập như trên cho thấy lợi nhuận của STB-KT trong 3 năm vừa qua là không ổn định. Cụ thể năm 2016 lợi nhuận đạt được là 1.608,549 tỷ đồng năm 2017 là 1.074,913 tỷ đồng, giảm 533,636 tỷ đồng, tương đương giảm gần 33% so với năm 2016. Nhưng đến năm 2018 lợi nhuận là 1.465,475 tăng 390,562 tỷ đồng, tương đương tăng 36% so với năm 2017. Nguyên nhân là do chính sách tiết kiệm chi phí hiệu quả nên chi phí qua 3 năm có sự giảm sút đã làm cho lợi nhuận của STB-KT tăng lên.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY BẤT ĐỘNG SẢN TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN – CN KON TUM

2.1. Những quy định chung về cho vay bất động sản tại STB-KT

2.1.1. Đặc điểm sản phẩm

Cho vay bất động sản là vay mua/ xây dựng/ sửa chữa bất động sản. Vay mua/ xây dựng/ sửa chữa bất động sản là sản phẩm tín dụng nhằm hỗ trợ nguồn vốn giúp khách hàng thanh toán các chi phí cho mục đích mua/ nhận chuyển nhượng bất động sản.

2.1.2. Điều kiện cấp tín dụng

Bảng 2. 1: Quy định về điều kiện khách hàng vay

TT	Tiêu chí	Điều kiện
1	Quốc tịch Năng lực pháp lý	KH cá nhân là người Việt Nam Có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự đầy đủ theo quy định của pháp luật Việt Nam
2	Độ tuổi	KH từ đủ 18 tuổi đến khi kết thúc khoản vay không vượt quá 65 tuổi. Ngoại lệ sản phẩm: KH từ đủ 18 tuổi đến khi kết thúc khoản vay không vượt quá 70 tuổi, có cấp phê duyệt là HĐTD cấp vùng trở lên.
3	HKTT/ Tạm trú	KH có hộ khẩu thường trú/ tạm trú (KT3) cùng địa bàn hoặc địa bàn liền kề với ĐVKD cho vay. Khoảng cách từ nơi ở của KH đến ĐVKD cho vay trong phạm vi bán kính đường bộ không quá 30km.
4	Lịch sử tín dụng	Tại thời điểm xét duyệt cấp tín dụng KH: Không có nợ quá hạn tại STB Không có nợ nhóm 2 trở lên tại các TCTD khác Trong vòng một năm gần nhất không có nợ nhóm 3 trở lên tại STB và các TCTD khác. Chấp nhận trường hợp KH phát sinh nợ nhóm 3 - 5 về thẻ tín dụng tại STB/ TCTD khác; và/ hoặc nợ vay tín chấp tại các CTTC trong vòng một năm gần nhất dư nợ tối đa 05 triệu đồng (tính cho cả nợ thẻ tín dụng + nợ vay tín chấp), với điều kiện KH đã thanh toán hết các khoản nợ tín dụng này và cung cấp chứng từ chứng minh.
5	Nguồn trả nợ	KH và người đồng trả nợ (nếu có) có nguồn thu nhập ổn định từ các nguồn như: Nguồn thu nhập từ lương: KH phải có thời gian công tác tại nơi làm việc hiện tại tối thiểu 03 tháng tính đến thời điểm xét vay (căn cứ trên Hợp đồng lao động/ Quyết định bổ nhiệm... không tính thời gian thử việc/ học việc). Nguồn thu nhập từ hoạt động sản xuất kinh doanh: KH bổ sung Giấy phép đăng ký kinh doanh. Trường hợp KH không có Giấy phép đăng

	<p>ký kinh doanh thì ĐVKD chịu trách nhiệm thẩm định thực tế và xác nhận theo biểu mẫu MB05/SP.TD.020 Xác nhận nguồn thu nhập của KH, đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh của KH là có thực.</p> <p>Nguồn thu nhập từ cho thuê tài sản: KH phải có thời gian cho thuê tối thiểu 03 tháng tính đến thời điểm xét vay (căn cứ vào Hợp đồng cho thuê tài sản).</p> <p>Các nguồn thu nhập khác: được chấp nhận và theo quy định của STB trong từng thời kỳ.</p> <p>Đối với KH là công chức, cán bộ, nhân viên đang công tác tại các cơ quan, đơn vị hành chính sự nghiệp, tổ chức chính trị xã hội (nơi STB có trụ sở) thì được áp dụng hệ số K để tính nguồn thu nhập trả nợ.</p>
--	--

2.1.3. Điều kiện theo mục đích vay

Bảng 2. 2: Quy định về điều kiện theo mục đích cho vay

TT	Mục đích vay	Điều kiện
1	Vay mua BĐS	<p>BDS mà KH vay vốn dự định mua đã có GCN hợp pháp và được phép giao dịch hoặc chuyển nhượng theo quy định của pháp luật.</p> <p>KH vay đứng tên trên HĐMB có công chứng và đứng tên trên GCN khi được cấp.</p> <p>Chủ sở hữu/ sử dụng BĐS hiện đang lưu trú/ quản lý BĐS và BĐS phải được thẩm định trực tiếp</p>
2	Vay xây dựng/ sửa chữa BĐS	<p>Chủ sở hữu BĐS xây dựng, sửa chữa là KH vay, vợ/chồng hoặc cha mẹ ruột, con ruột, anh/chị/em ruột của KH vay.</p> <p>Có giấy phép xây dựng/ sửa chữa của cấp có thẩm quyền, hoặc Giấy xác nhận của UBND phường xã/ Ban quản lý chung cư đồng ý cho xây dựng, sửa chữa</p>
3	Cho vay hoàn tiền	<p>Hoàn tiền mua BĐS</p> <p>Từ ngày sang tên/cấp mới GCN/ký kết HĐMB công chứng đến thời điểm phê duyệt không quá 12 tháng.</p> <p>Lưu ý: trường hợp KH thế chấp TSBD hình thành từ vốn vay và GCN chưa được sang tên cho bên mua thì không áp dụng mục đích hoàn tiền mua BĐS.</p>
		<p>Hoàn tiền xây dựng/ sửa chữa nhà</p> <p>Từ ngày cấp Giấy phép xây dựng/ sửa chữa nhà đến thời điểm phê duyệt không vượt quá 12 tháng.</p> <p>Từ ngày cấp Giấy xác nhận của UBND phường xã/ Ban quản lý chung cư đồng ý cho xây dựng, sửa chữa đến thời điểm phê duyệt không vượt quá 12 tháng.</p>

2.1.4. Phương thức, thời hạn, hạn mức cho vay

a. Phương thức vay, trả nợ

- Cho vay từng lần:

+ Vốn trả định kỳ, lãi trả định kỳ tính theo dư nợ giảm dần

- + Vốn trả định kỳ, lãi trả định kỳ tính theo dư nợ ban đầu
- Định kỳ trả vốn/ lãi: tháng/quý/6 tháng. Đối với KH có nguồn thu nhập trả nợ từ hoạt động nông nghiệp. CN được xem xét cho vay với kỳ trả vốn lãi tối đa 12 tháng
- CN được quyền quyết định việc ăn hạn trên cơ sở đánh giá nguồn thu nhập để trả nợ của KH và việc bảo đảm tính an toàn trong thu hồi nợ vay

b. Thời hạn cho vay

Mục đích vay	Thời hạn cho vay tối đa
Mua BĐS	25 năm
Xây dựng nhà	20 năm
Sửa chữa nhà	10 ăm

c. Thời hạn ân hạn

Thời gian ân hạn là khoảng thời gian tính từ khi ngân hàng giải ngân cho khách hàng đến thời điểm khách hàng bắt đầu trả khoản gốc và lãi đầu tiên. Trong khoảng thời gian này, khách hàng có thể không phải trả gốc hoặc lãi hoặc cả gốc lẫn lãi tùy từng trường hợp và tùy từng ngân hàng.

- Ân hạn vốn: ≤ 12 tháng.
- Ân hạn lãi: không.

d. Giải ngân

- Dự án đã ký Hợp đồng liên kết với sacombank: giải ngân theo văn bản liên kết giữa sacombank, chủ đầu tư dự án và khách hàng.

- Tài sản bảo đảm là BĐS: tùy vào từng trường hợp cụ thể, CN tự quyết định việc giải ngân trước hoặc sau khi hoàn tất thủ tục bảo đảm tiền vay.

- Tài trợ thuế đối với các giao dịch BĐS: giải ngân cho cơ quan thuế

- Phương thức giải ngân: Chuyển khoản trực tiếp vào tài khoản của bên bán hoặc tiền mặt theo quy định của Pháp luật và quy định của STB trong từng thời kỳ.

e. Mức vay

Tối đa 100% nhu cầu vốn nhưng không vượt quá tỷ lệ đảm bảo theo quy định chính sách tín dụng.

Trường hợp hoàn vốn: CN phải thu nhập các chứng từ hợp lệ chứng minh số tiền hoàn vốn và KH đã thanh toán đầy đủ cho bên bán.

Đồng tiền cho vay, trả nợ: VNĐ

f. Tài sản bảo đảm

Tài sản bảo đảm là BĐS

+ Mua/ nhận chuyển nhượng BĐS: tối đa 25 năm

+ Tài trợ thuế đối với các giao dịch BĐS: tối đa 10 năm

Tài sản bảo đảm là tài sản khác: theo chính sách tín dụng và Quy chế cho vay hiện hành(ví dụ: xe ô tô, Sổ tiết kiệm,...)

g. Lãi suất, phí cho vay

Bảng 2.3. Lãi suất cho vay mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS

Thời hạn vay	Lãi suất (%/ năm) áp dụng tại thời điểm vay	Lãi suất áp dụng tại thời điểm điều chỉnh lãi suất định kỳ
Ngắn hạn	10%	LSCS + 3.5%/năm
Trung hạn	11%	LSCS + 4%/năm
Dài hạn	12%	LSCS + 4%/năm

Nguồn: Lãi suất cho vay mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS tại STB ban hành 2018.

Mức lãi suất cho vay nêu trên được thay thế cho các mức lãi suất thông thường quy định theo từng sản phẩm/ mục đích tương ứng hiện hành của STB.

Mức lãi suất cho vay nêu trên là mức lãi suất tối thiểu. Trường hợp thỏa thuận được với KH, ĐVKD được chủ động áp dụng mức lãi suất cao hơn mức lãi suất nêu trên

h. Danh mục hồ sơ vay vốn Xem tại phụ lục 1

2.2. Quy trình cho vay bất động sản tại STB-KT

Sơ đồ 2.1 quy trình cho vay bất động sản.

QUY TRÌNH VAY			
Trách nhiệm	Bước	Quy trình	Chứng từ/ tài liệu liên quan
CV. KH	B1	Tiếp thị, tập nhận nhu cầu cấp tín dụng của KH	Quy trình bán hàng
CV. KH, CV.TĐ	B2	Xác minh, thẩm định	Quy trình thẩm định Quy trình tái thẩm định
Cấp có thẩm quyền/HĐTD các cấp	B3	Phê duyệt	Quy trình phán quyết cấp tín dụng
CV.KH,CV.QLTD, KSV.QLTD,CV.QLN,CV.TTQT,GDV	B4	Hoàn chỉnh hồ sơ và triển khai phán quyết	Quy trình hoàn chỉnh hồ sơ và triển khai phán quyết cấp tín dụng
CV.QLN, CV.KH CV.KH, CV.QLTD,	B5	Quản lý và thu hồi nợ	Quy trình hoàn chỉnh hồ sơ và triển khai phán quyết cấp tín dụng
KSV.QLTD, GDV, CV.TTQT,CV.QLN CV.KH,CVQLTD,KSV.QLTD,CV.TTQT, CVQL	B6	Tất toán	Quy trình tất toán hồ sơ cấp tín dụng
	B7	Lưu hồ sơ	Quy trình tất toán hồ sơ cấp tín dụng

Diễn giải lưu đồ

Bước 1: Tiếp thị, tập nhận nhu cầu cấp tín dụng của KH

Ở bước này, CV.QHKH tiếp nhận nhu cầu vay vốn của KH, tìm hiểu một số thông tin cơ bản của KH như: thông tin nhân thân, thông tin liên lạc, số vốn vay, mục đích vay vốn, phương án trả nợ, tài sản đảm bảo,... Sau đó, hướng dẫn KH lập hồ sơ vay vốn theo mục 2.1.7 Danh mục hồ sơ vay vốn.

Trên cơ sở tiếp nhận nhu cầu tín dụng của KH và những sản phẩm tín dụng đang được áp dụng tại NH, CV.QHKH trao đổi với KH về điều kiện tín dụng cụ thể như lãi suất cho vay, thời hạn vay, thời hạn trả lãi và gốc, tài sản bảo đảm, giải ngân, ...

CV.QHKH nhận hồ sơ vay vốn từ KH và kiểm tra hồ sơ đã chính xác, đầy đủ và phù hợp với quy định của STB chưa. Nếu đã đầy đủ và phù hợp thì chuyển sang bước 2, nếu thiếu hoặc chưa phù hợp thì yêu cầu KH bổ sung

Bước 2: Thẩm định, xác minh thực tế

CV.QHKH thực hiện tổ chức đi thực tế và thực hiện phân tích, đánh giá hồ sơ KH qua các nội dung sau:

- Thẩm định, đánh giá về tính pháp lý của hồ sơ: tính hợp pháp, hợp lệ các giấy tờ văn bản so với quy định của STB và quy định của pháp luật, bản sao phải có đối chiếu với bản chính, xem thông tin có giống với nhau không?

- Thẩm định về uy tín của KH: Thẩm định tư cách, đạo đức và địa vị pháp lý, trình độ và kinh nghiệm quản lý/ kinh doanh, tác phong và uy tín trong quan hệ với đối tác trong quá trình kinh doanh; đánh giá năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự của KH vay. Đồng thời sử dụng số CMND của KH để truy xuất thông tin trên CIC về mức dư nợ hiện tại, nợ xấu trong một năm gần nhất... để đánh giá khả năng tài chính, uy tín, trách nhiệm với khoản nợ của KH.

- Thẩm định mục đích vay vốn: xem xét mục đích vay vốn có đúng như đã thông báo cho ngân hàng. Mục đích vay là xây nhà, cần kiểm tra Giấy phép xây dựng hoặc Xác nhận của UBND Phường/Xã, bảng dự toán, hợp đồng thi công, chứng từ mua vật liệu, trang thiết bị... và kiểm tra công trình thi công thực tế.

- Thẩm định, đánh giá về tình hình tài chính KH và khả năng trả nợ: thu thập thông tin các nguồn thu nhập của KH và người đồng trả nợ (nếu có) từ lương, từ hoạt động sản xuất kinh doanh, từ cho thuê tài sản...; thu thập thông tin lịch sử tín dụng của KH và người đồng trả nợ (nếu có) để xem có khoản nợ khác không, khoản nợ phải trả đó là bao nhiêu, mỗi kỳ trả gốc và lãi là bao nhiêu...; thu thập thông tin chi tiêu hàng tháng cho cá nhân, cho gia đình của KH. Từ cơ sở đó, CV QHKH đánh giá tình hình tài chính và khả năng trả nợ của KH.

- Thẩm định về biện pháp bảo đảm tiền vay:

+ Nếu TSTC là bất động sản hiện hữu: BĐS thuộc quyền sở hữu riêng hay chung với người khác, tình trạng BĐS có trong tình trạng đang tranh chấp hay đang được thế chấp cho tổ chức khác hay không? Cần có các chứng từ sau: Giấy chứng nhận quyền sở hữu và quyền sử dụng BĐS, Tờ khai lệ phí trước bạ, Hợp đồng mua bán chuyển nhượng.

+ Tài sản khác: Hiện trạng sử dụng tài sản, giá trị khấu hao, giá trị còn lại của tài sản, tài sản do ai đứng tên, có hợp pháp hay không? Các chứng từ liên quan: Giấy chứng

nhận quyền sở hữu đối với tài sản, hợp đồng mua bán, chuyển, hợp đồng bảo hiểm đối với tài sản đem thế chấp.

- Thực hiện chấm điểm Xếp hạng tín dụng nội bộ theo quy định STB CV.QHKH hoàn thiện Tờ trình thẩm định và đề xuất cấp tín dụng.

Thời gian từ khi KH cung cấp đủ hồ sơ theo yêu cầu đến khi CV QHKH chuyển hồ sơ lên Cấp phê duyệt: 01 ngày.

Bước 3: Phê duyệt

CV.QHKH trình hồ sơ lên cấp có thẩm quyền/ HMTD các cấp để phê duyệt HSTD theo hạn mức phán quyết cấp tín dụng quy chế tại QUY CHẾ PHÁN QUYẾT CẤP TÍN DỤNG hiện hành Sacombank

Bước 4: Hoàn chỉnh hồ sơ và triển khai phán quyết

Ở bước này CV. QLTD phối hợp với các chuyên viên/ nhân viên thuộc Phòng/ bộ phận khác tại PGD/ Chi nhánh thực hiện các thủ tục cần thiết trong quá trình hoàn chỉnh hồ sơ và triển khai phán quyết sau khi đề xuất cấp tín dụng phê duyệt.

Bước 5: Quản lý và thu hồi nợ

P. KSRR phối hợp với các Phòng/ Bộ phận nghiệp vụ liên quan khác tại PGD/ Chi nhánh thực hiện công tác quản lý và thu hồi nợ theo quy định hiện hành của Sacombank về quản lý thu hồi nợ.

Đối với các trường hợp phát sinh nợ quá hạn, PGD/ Chi nhánh lập tờ trình đề xuất các phương án xử lý để chuyển trình cấp có thẩm quyền phê duyệt theo QUY CHẾ QUẢN LÝ NỢ và các quy trình/ Hướng dẫn ban hành kèm theo QUY CHẾ QUẢN LÝ NỢ hiện hành tại Sacombank.

Bước 6: Tắt toán

Sau khi khách hàng hoàn tất nghĩa vụ thanh toán các khoản cấp tín dụng(bao gồm vốn gốc, lãi và phí phát sinh) CV.QHKH, CV.QLTD, KSV.QLTD, CV.QLN tiến hành tắt toán hồ sơ tín dụng của khách hàng.

Bước 7: Lưu hồ sơ

Các phòng/ bộ phận liên quan lưu các hồ sơ phát sinh và kết thúc tại công đoàn của mình.

2.3. Thực trạng hoạt động cho vay bất động sản tại STB- KT

2.3.1. Doanh số cho vay cho vay bất động sản

Bảng 2.4: Doanh số cho vay bất động sản tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín- CN Kon Tum từ năm 2016 – 2018

ĐVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
DSCV mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS (A)	90,65	87,43	103,46
Tổng DSCV (B)	151,41	142,08	163,12
Tỷ trọng (A/B)	59,87%	61,53%	63,42%
Tỷ lệ tăng trưởng của (A)		-1.97%	18,33%

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ Báo cáo tài chính Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín- CN Kon Tum (2016 -2018)

DSCV mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS là tổng số tiền mà NH cho vay mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS trong kỳ, nó phản ánh quy mô cấp tín dụng của NH.

Năm 2017, DSCV mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS đạt 87,43 tỷ đồng, giảm 3,22 tỷ đồng tương đương với mức giảm 1,97% so với năm 2016 và chiếm tỷ trọng 61,53% Tổng DSCV.

Năm 2018, DSCV mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS đạt 103,46 tỷ đồng, tăng 16,03 tỷ đồng tương đương với mức tăng 18,33% so với năm 2016 và chiếm tỷ trọng 63,42% Tổng DSCV.

Nhìn chung, DSCV mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS chiếm tỷ trọng rất lớn trong toàn bộ hoạt động cho vay của ngân hàng, chiếm từ 59,87 - 63,42%. Đồng thời trong 3 năm qua, DSCV mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS tăng 12,81 tỷ đồng. Điều này chứng tỏ hoạt động cho vay mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS là hoạt động cấp tín dụng chủ yếu và quan trọng nhất của CN Kon Tum và CN Kon Tum đang đẩy mạnh mở rộng hoạt động cho vay này. Giải thích cho sự giảm đi của DSCV mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS năm 2017 là do CN Kon Tum một chút rớt trong quảng bá sản phẩm. Song trong bối cảnh kinh tế thế giới biến động, nền kinh tế Việt Nam đã bộc lộ những dấu hiệu cho thấy tính dễ bị tổn thương trước các cú sốc. Tuy nhiên, do CN Kon Tum có mối quan hệ lâu dài với các công ty xây dựng, công ty môi giới bất động sản và nguồn khách hàng cũ nên DSCV mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS chỉ giảm nhẹ. Theo số liệu của Tổng cục thống kê tăng trưởng kinh tế Việt Nam năm 2017 đạt 6,81%, vượt chỉ tiêu 6,7% do Quốc hội đề ra, và là mức tăng trưởng cao nhất trong 10 năm qua. Đồng thời, CN Kon Tum đã nắm bắt được nhu cầu nhà ở ngày càng tăng của người dân cũng như tạo dựng được mối quan hệ lâu dài với công ty, khách hàng tại đây và thay đổi nhân sự cho vị trí Giám đốc PGD. Chính vì vậy mà DSCV mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS đã tăng lên đáng kể, tăng 16,03 tỷ đồng tương đương mức tăng 18,33% so với năm trước.

2.3.2. Dư nợ cho vay cho vay bất động sản

Bảng 2.5: Dư nợ cho vay mua/ xây dựng/ sửa chữa bất động sản tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín- CN Kon Tum từ năm 2016 – 2018

ĐVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
DNCV mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS (a)	22,58	21,76	25,71
Tổng DNCV (b)	42,66	39,65	45,62
Tỷ trọng (a/b)	52,93%	54,88%	56,36%
Tỷ lệ tăng trưởng của (a)		-3,63%	18,15%

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ Báo cáo tài chính Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín – CN Kon Tum (2016 -2018)

Chỉ tiêu DNCV mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS phản ánh khả năng mở rộng cho vay mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS của ngân hàng. DNCV thay đổi qua các năm cũng tương tự như DSCV, cụ thể:

Năm 2017, DNCV mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS đạt 21,76 tỷ đồng, giảm 0,82 tỷ đồng tương đương với mức giảm 3,63%. Nguyên nhân là do năm 2017 là năm có nền kinh tế biến động, phát triển chậm cùng với đó là DSCV mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS giảm nên việc giảm DNCV mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS là điều thiết yếu.

Năm 2018, DNCV mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS đạt 25,71 tỷ đồng, tăng 3,95 tỷ đồng tương đương với mức tăng 18,15%. Bởi vì thứ nhất là do nền kinh tế phát triển tích cực. Điều đó chứng tỏ là nhu cầu mua nhà và vay tiền mua nhà ngày càng tăng cao, dẫn đến sự tăng lên đáng kể của DSCV mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS và DNCV mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS.

Đến nửa đầu năm 2018, con số DNCV mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS tăng lên đáng kể, đạt 41,89 tỷ đồng tăng 16,18 tỷ đồng tương đương với mức tăng 62,93%. Giải thích cho sự tăng mạnh này là do ở năm 2017 hoạt động cho vay mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS khách sử dụng phương thức trả nợ là ân hạn nợ nên Doanh số thu hồi nợ cho vay mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS giảm mạnh dẫn đến DNCV mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS tăng lên đến 62,93%.

DNCV mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS chiếm tỷ trọng rất lớn trong toàn bộ DNCV của ngân hàng khoảng từ 52,93 – 56,36%.

=> Kết luận: hoạt động cho vay mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS trở thành thế mạnh của CN Kon Tum trong lĩnh vực cấp tín dụng và hoạt động này ngày càng được mở rộng.

2.3.3. Chất lượng cho chữa bất động sản

Bảng 2.6: Chất lượng cho vay mua/ xây dựng/ sửa chữa bất động sản tại Ngân hàng TMCP Thương Tín Sài Gòn – CN Kon Tum từ năm 2016 – 2018

ĐVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
Nợ quá hạn	1,43	1,38	1,37
Tỷ lệ Nợ quá hạn / DNCV mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS	6,42%	6,34%	5,33%
Nợ xấu	0,89	0,82	0,81
Tỷ lệ Nợ xấu / DNCV mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS	3,94%	3,77%	3,15%

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ Báo cáo tài chính Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín – CN Kon Tum (2016 -2018)

Nhìn chung, qua 3 năm thì nợ quá hạn, nợ xấu của hoạt động cho vay mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS và tỷ lệ của chúng so với DNCV mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS có xu hướng giảm. Nguyên nhân là do kinh tế của khách hàng ngày một ổn định hơn và bản thân ngân hàng đã tăng cường công tác quản lý nợ, thu nợ bằng nhiều biện pháp, tận thu các khoản có thể thu được và kết hợp với chính quyền địa phương trong việc thu hồi nợ đạt nhiều khả quan. Tuy nhiên, tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu còn khá cao so với các ngân hàng khác và so với quy định tỷ lệ nợ xấu không vượt quá 3% theo quy định của NHNN. Vì vậy, CN Kon Tum cần phải thực hiện các giải pháp để cải thiện những con số này.

2.3.4. Đánh giá hoạt động cho vay bất động sản

Nhìn chung tình hình hoạt động tín dụng nói chung và tình hình cho vay mua nhà đất của CN – Kon Tum nói riêng phát triển khá tốt qua 3 năm. Tổng dư nợ cho vay và thu nợ tăng trưởng tốt qua các năm, trong khi nợ quá hạn và nợ xấu thì giảm dần, Cho thấy được CN luôn tích cực tìm kiếm khách hàng để nâng cao doanh số cũng như chú trọng về các khâu thẩm định. Tuy nhiên, số lượng KH vay mua nhà đất ở CN vẫn chưa phải là nhiều so với các ngân hàng trong cùng khu vực do đó doanh số cho vay vẫn chưa cao.

Qua quá trình thực tập ở CN, em nhận thấy một số điểm thuận lợi, khó khăn và ưu nhược điểm như sau:

❖ Thuận lợi và ưu điểm:

- STB- KT có những thuận lợi nổi bật về vị trí:

Chi nhánh nằm trung tâm địa bàn Kon Tum – một thị trường sôi động về BĐS, xung quanh Chi nhánh có nhiều hộ kinh doanh cá thể, nhiều tiểu thương tạo điều kiện phát triển các hoạt động cho vay mua nhà đất ở, vay SXKD, vay tiêu dùng..., bên cạnh đó cũng thuận tiện cho công tác giao dịch, thu hút KH.

- Triển khai nhiều chương trình ưu đãi, hỗ trợ cho KH vay mua nhà, đất như chương trình Vay nhanh ưu đãi - vững chãi tương lai,...

- Chi nhánh coi trọng thái độ phục vụ thân thiện, chuyên nghiệp và tận tâm của đội ngũ nhân viên, lấy sự hài lòng của KH làm trọng tâm của kinh doanh.

- Ngoài ra, chi nhánh còn có đội ngũ nhân viên năng động, sáng tạo, tích cực trau dồi kinh nghiệm, thích nghi với môi trường làm việc hiện đại, bên cạnh là những cán bộ chủ chốt giàu kinh nghiệm, mang lại cho khách hàng sự an tâm và thoải mái khi đến với ngân hàng. STB cũng là một ngân hàng có chính sách đào tạo đội ngũ nhân viên rất bài bản, vững chắc về nghiệp vụ, đây là yếu tố nền tảng để phát triển trong công việc. Vì vậy các nhân viên tín dụng ở CN Kon Tum nắm rất rõ các quy trình cho vay và còn có thêm nhiều kiến thức về nhà, đất, các nội dung về pháp lý liên quan đến BĐS giúp tư vấn cho KH một cách dễ dàng, tạo được sự tin tưởng nơi KH.

❖ Khó khăn và nhược điểm:

- Vị trí của Chi nhánh có nhiều ngân hàng lớn gần kề như Ngân hàng Vietcombank,, Agribank, vietinbank, ACB... tập trung đông nên tạo môi trường cạnh tranh khá căng thẳng, doanh số cho vay mua nhà đất vẫn chưa cao, chưa thu hút được nhiều KH mới như các ngân hàng khác trong cùng địa bàn, vẫn chủ yếu là các KH cũ đã giao dịch ở CN từ lâu.

- Chủ yếu là KH cá nhân nên huy động được số vốn chưa cao, thời hạn ngắn, ảnh hưởng đến công tác cho vay mua nhà, đất. Vì đa số KH vay mua nhà, đất sẽ vay trong thời gian dài từ 10 đến 15 năm, chỉ có KH vay để đầu tư BĐS thì thời gian vay là khoảng 1 đến 2 năm.

- Lãi suất cho vay mua nhà đất ở CN hơi cao hơn so với các ngân hàng trong cùng khu vực do đó nhiều KH vẫn còn e ngại vay ở đây. Ngoài ra thời hạn vay cũng hơi thấp hơn so với một số ngân hàng.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP THỨC ĐẨY HOẠT ĐỘNG CHO BẤT ĐỘNG SẢN TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN- CN KON TUM

3.1. Định hướng của ngân hàng

Tận dụng các cơ hội thị trường để duy trì tốc độ tăng trưởng bền vững, củng cố và mở rộng nền tảng khách hàng, nâng tầm vị thế và xây dựng STB-KT trở thành ngân hàng thương mại cổ phần hiện đại, là nơi các cổ đông, nhà đầu tư, khách hàng và các đối tác luôn yên tâm về hiệu quả đầu tư và an toàn vốn, là ngân hàng cung cấp đa dạng các sản phẩm, dịch vụ tài chính ngân hàng chất lượng cao, là một thương hiệu có uy tín trong lĩnh vực tài chính ngân hàng và có nhiều đóng góp cho cộng đồng, cho xã hội.”

Bên cạnh đó, để đưa các sản phẩm, dịch vụ tiếp cận rộng rãi đến người dân, trong vòng hai năm 2018 - 2019, Sacombank đã nâng cấp toàn bộ các quỹ tiết kiệm lên mô hình phòng giao dịch, chuyển quyền quản lý các điểm giao dịch có địa bàn chông chéo và di dời đến các địa bàn tiềm năng hơn.

Ngày 11/3/2019 vừa qua, Sacombank đã chính thức triển khai hệ thống khởi tạo, phê duyệt và quản lý cấp tín dụng (LOS) sau hơn 1 năm nghiêm túc xây dựng. Việc triển khai LOS giúp Sacombank quản lý tập trung và chuẩn hóa toàn bộ hồ sơ theo khách hàng, chuẩn hóa toàn bộ dữ liệu, tăng tính năng bảo mật an toàn. Trước đó, Sacombank đã khởi động các dự án mô hình lượng hóa rủi ro tín dụng, hoàn thiện khung cơ sở dữ liệu quản lý rủi ro và dự án nâng cấp, hoàn thiện khung quản lý tài sản có - tài sản nợ (ALM).

Đặc biệt, các dự án nhằm mục tiêu xây dựng khung quản trị hoạt động tín dụng Sacombank theo chuẩn mực của Basel II, của Ngân hàng Nhà nước và phù hợp với các thông lệ quốc tế đã, đang và sẽ giúp cho hoạt động Sacombank đảm bảo theo đúng định hướng hiệu quả, an toàn và bền vững.

3.2. Định hướng cho vay BĐS của ngân hàng

Dựa trên những định hướng mà STB đề ra, cùng với đó là những kết quả của STB đã đạt được thì STB-KT cũng đã đề ra những định hướng phát triển trong hoạt động của mình năm 2019 như sau:

Một, tăng cường công tác quản trị điều hành : hoàn thiện mô hình tổ chức cơ chế quản lý kinh doanh, hoàn thiện và tuân thủ các quy chế quản lý hoạt động, quy trình tác nghiệp phù hợp với các quy định pháp luật Việt Nam.

Hai, điều kiện thủ tục: theo hướng đơn giản hóa, tránh những giấy tờ không cần thiết gây rất rối đến cho khách hàng cũng như ngân hàng nhưng vẫn đảm bảo các quy định của NHNN Việt Nam

Ba, thời gian cho vay: có thể kéo dài hoặc rút ngắn để cho phù hợp với mức thu nhập thực tế và khả năng trả nợ của khách hàng, cũng như tránh cho việc ngân hàng bị chiếm dụng vốn.

Bốn, thời gian giải quyết hồ sơ nhanh để tránh thời gian lãng phí thời gian cho khách hàng, để tiết kiệm chi phí không đáng có cho khách hàng và ngân hàng.

Năm, nâng cao chất lượng dịch vụ: đánh giá lại tính hiệu quả, khả thi cảm ứng sản phẩm qua đó tập trung phát triển các nhóm sản phẩm trọng yếu mang lại hiệu quả cao và xây dựng thương hiệu cho các sản phẩm chủ lực. Đẩy nhanh tốc độ phục vụ khách hàng, điều chỉnh sản phẩm cho phù hợp với nhu cầu khách hàng.

3.3. Giải pháp cho vay BĐS của Ngân hàng

Qua quá trình thực tập ở bộ phận tín dụng tại CN Kon Tum, em nhận thấy số lượng KH vay mua nhà, đất chiếm tỷ trọng cao so với các hoạt động cho vay còn lại. Đây cũng là một trong những hoạt động mang lại lợi nhuận cho CN. Vì vậy, em xin đưa ra một vài giải pháp sau:

- Đối với các KH đã và đang vay mua nhà đất ở CN, cần chú trọng công tác chăm sóc, đưa ra một vài ưu đãi để giữ chân được một lượng KH ổn định. Khi họ có sự hài lòng với cn, họ có thể giới thiệu KH mới đến vay ở CN giúp tăng doanh số.

- Lãi suất cho vay mua nhà, đất ở STB có hơi cao so với một số ngân hàng khác, mà lãi suất thì khá khó để điều chỉnh giảm vì nó còn ảnh hưởng đến lợi nhuận của CN. Vì vậy, CN có thể đưa ra các ưu đãi khi cho vay mua nhà đất để bù sang phần lãi suất để giúp cho KH vẫn tìm đến CN như miễn phí thẩm định, làm hồ sơ vay, cho KH trả thêm một khoản tiền cố định mỗi tháng ngoài gốc lãi phải trả mà không bị phạt trước hạn nhiều hơn các ngân hàng khác, phục vụ hồ sơ, tư vấn tận nhà cho KH...

- Phát triển thêm nhiều gói ưu đãi hơn cho KH về cho vay mua nhà đất để cạnh tranh với các ngân hàng cùng địa bàn.

- Đẩy mạnh hoạt động truyền thông, tiến hành quảng cáo, tiếp thị về sản phẩm cho vay mua nhà, đất của CN để có thể thu hút được nhiều khách hàng hơn, tạo niềm tin cho KH.

- Tăng nguồn vốn huy động, nhất là các nguồn trung và dài hạn, tìm kiếm thêm các KHDN gửi tiền vì CN chủ yếu là KH CN nên vốn không cao ảnh hưởng đến công tác cho vay mua nhà đất ở CN.

- Đổi mới quy trình cho vay sao cho đơn giản hơn nhưng vẫn khoa học, hạn chế rủi ro. Ở STB quy trình cho vay rất chặt chẽ, thường qua nhiều khâu kiểm soát, phê duyệt. Tuy giúp cho ngân hàng có thể hạn chế được các rủi ro cho vay nhưng đôi khi KH đang cần gấp mà cần chờ qua nhiều khâu sẽ khiến ngân hàng bỏ qua nhiều KH, có thể là KH tiềm năng.

- Ngoài ra, luôn nâng cao chất lượng thẩm định, tăng cường công tác kiểm soát, giám sát hoạt động cho vay mua nhà đất để giảm thiểu nợ quá hạn, nợ xấu cho ngân hàng. Nâng cao chất lượng cán bộ nhân viên, tổ chức các buổi học về nghiệp vụ, các kiến thức liên quan đến nhà đất để giúp cho nhân viên có thể tư vấn, giải đáp các thắc mắc của KH, tạo sự chuyên nghiệp đối với KH.

KẾT LUẬN

Qua phân tích và đánh giá về hoạt động cho vay mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS, cho thấy nhu cầu vay mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS của người dân ngày càng chiếm tỷ trọng cao trong hoạt động của ngân hàng. Quá trình toàn cầu hóa đã và đang tác động mạnh mẽ vào thị trường Việt Nam, nhất là trong lĩnh vực Tài chính – Ngân hàng. Các ngân hàng thương mại Việt Nam cũng như các ngân hàng nước ngoài đang cạnh tranh gay gắt với nhau về thị trường cho vay mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS. Vì thế, việc nghiên cứu và đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động ngân hàng góp phần tăng khả năng cạnh tranh, hiệu quả cho ngân hàng. Trên cơ sở vận dụng lý thuyết và thực trạng hoạt động cho vay mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín- CN Kon Tum, bài báo cáo đã nêu lên được những ưu, nhược điểm của phòng giao dịch để từ đó đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao hoạt động mua/ xây dựng/ sửa chữa BĐS tại đây. Tuy nhiên, do có những hạn chế nhất định về mặt thời gian thực tập, thời gian tiếp xúc thực tế cũng như tài liệu tham khảo,... nên bài viết không tránh khỏi những thiếu sót. Rất mong nhận được những ý kiến đóng góp, bổ sung quý báu từ Giảng viên hướng dẫn và các Anh Chị công tác tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín- CN Kon Tum để bài viết được hoàn thiện hơn. Em xin chân thành cảm ơn!

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Website Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương tín
Truy cập tại <https://www.sacombank.com.vn>
2. Báo cáo tài chính từ 2016-2018 của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương tín- CN
Kon Tum
3. Nguyễn Thị Thanh Hương, 2009. Giải pháp mở rộng cho vay mua nhà tại ngân hàng thương mại cổ phần phát triển nhà TP Hồ Chí Minh chi nhánh Hà Nội. Luận văn tốt nghiệp Tài chính Ngân hàng, Học viện Ngân Hàng, Hà Nội, Việt Nam.
4. Tài liệu học tập Tín dụng ngân hàng, 2016, Trường Đại học Ngân hàng TP HCM
5. ThS Phạm Thị Diệu Phúc. (2014). Giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay mua nhà của các ngân hàng. Tạp chí Tài chính, 11, đăng ngày 16/12/2014.
Truy cập tại: <http://tapchitaichinh.vn/kinh-te-vi-mo/giai-phap-nang-cao-hieu-qua-cho-vay-mua-nha-cua-cac-ngan-hang-56563.html> (cập nhật ngày 16/12/2014)

PHỤ LỤC

PHỤ LỤC 1:

TT	Hồ sơ	Bản gốc	Bản sao	Thời điểm cung cấp hồ sơ
I	Hồ sơ pháp lý			
1	CMND/ Thẻ căn cước/ Hộ chiếu/ Chứng minh quân đội/ các giấy tờ có tính pháp lý tương đương		x	Thẩm định
2	Có hộ khẩu thường trú/ tạm trú/ giấy xác nhận tạm trú		x	
3	Giấy chứng nhận đăng ký kết hôn/ Xác nhận độc thân/ Xác nhận tình trạng hôn nhân		x	
4	CIC KH (trong vòng 30 ngày trước ngày lập tờ trình thẩm định tín dụng)	x		
5	Văn bản cam kết không có TKTT tại các TCTD trong trường hợp giải ngân bằng tiền mặt	x		Trước giải ngân
II	Hồ sơ chứng minh mục đích vay			
1	Mua BĐS			
1.1	HĐMB có công chứng HĐMB song phương(nếu có) ĐVKD căn cứ vào giá trị mua bán thực tế trên thị trường và phù hợp với giá trị định giá của NCB (nếu có)		x	Trước giải ngân
1.2	Chứng từ chứng minh nguồn vốn tự có của KH (nếu có)		x	
1.3	Trường hợp thế chấp bằng TS khác, KH bổ sung bản sao giấy chứng nhận sau khi sang tên		x	Sau giải ngân (tối đa 180 ngày)
2	Xây dựng/ sửa chữa nhà			
2.1	Giấy phép xây dựng, sửa chữa/ xác nhận của UBND phường xã		x	Thẩm định
2.2	Dự toán, hợp đồng thi công, Bản thiết kế xây/ sửa nhà (nếu có)		x	
2.3	Chứng từ thanh toán/ mua vật liệu/ trang thiết bị	x		Giải ngân
2.4	Biên bản hoàn công (nếu có)		x	Sau giải ngân
3	Hoàn tiền mua/ xây dựng/ sửa chữa nhà			
3.1	Văn bản về việc vay/ mượn tiền ký giữa khách hàng và người cho vay/ mượn	x		Thẩm định
3.2	Các chứng từ tương ứng với từng trường hợp nêu			

	tại Mục II			
III	Hồ sơ tài sản đảm bảo			
1	Theo quy định của NCB trong từng thời kỳ		x	Thẩm định (cung cấp bản chính khi ký HĐTD)
IV	Hồ sơ chứng minh nguồn thu nhập			
1	Thu nhập từ lương			
1.1	Hợp đồng lao động/ Quyết định điều động công tác/ Quyết định bổ nhiệm/ Văn bản pháp lý khác có giá trị tương đương		x	Thẩm định
1.2	Giấy xác nhận lương/ Sao kê tài khoản trả lương trong 3 tháng gần nhất	x		
2	Thu nhập từ hoạt động sản xuất kinh doanh			
2.1	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh		x	Thẩm định
2.2	Biên lai thuế môn bài của năm gần nhất hoặc biên lai thuế khoán trong 3 tháng gần nhất (nếu có)		x	
2.3	Hình ảnh địa điểm kinh doanh	x		
2.4	Sổ sách ghi chép, bán hàng trong 3 tháng gần nhất (nếu có)		x	
3	Thu nhập từ cho thuê tài sản			
3.1	Giấy tờ chứng minh quyền sở hữu tài sản		x	Thẩm định
3.2	Hợp đồng cho thuê tài sản (công chứng/ song phương)		x	
3.3	Sổ sách ghi chép thu nhập từ cho thuê tài sản (nếu có)		x	Thẩm định
4	Thu nhập từ góp vốn kinh doanh			
4.1	Chứng nhận góp vốn, Sổ cổ đông		x	Thẩm định
4.2	Chứng nhận phân chia lợi nhuận	x		
4.3	Trong trường hợp khách hàng là chủ doanh nghiệp, KH cần bổ sung các chứng từ sau: Tờ khai VAT 06 tháng gần nhất. Báo cáo tài chính 1 năm gần nhất, trong đó: Lợi nhuận được chia tách = LN sau thuế * Tỷ lệ góp vốn		x	
5	Thu nhập hợp pháp khác: Chứng từ chứng minh phù hợp với thu nhập.			Thẩm định

