

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG
PHÂN HIỆU TẠI KON TUM



TRỊNH THỊ PHƯƠNG NAM

BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

**PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY
CẦM CỔ GIẤY TỜ CÓ GIÁ TẠI NGÂN HÀNG
TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN VIỆT NAM
CHI NHÁNH KON TUM**

KonTum, Tháng 6 năm 2019

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG
PHÂN HIỆU TẠI KON TUM



BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY CẦM CỐ GIẤY TỜ CÓ GIÁ TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN VIỆT NAM CHI NHÁNH KON TUM

SINH VIÊN THỰC HIỆN: TRỊNH THỊ PHƯƠNG NAM
GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN: THS. NGUYỄN THỊ THÚY HẠNH
LỚP: K915NH
MSSV: 15152340201007

KonTum, Tháng 6 năm 2019

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU	5
1. Tính cấp thiết của việc nghiên cứu đề tài	6
2. Mục đích và nhiệm vụ của việc nghiên cứu đề tài:	6
3. Phạm vi của việc nghiên cứu đề tài	7
4. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu đề tài	7
5. Kết cấu của luận văn	7
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY CẦM CỔ GIẤY TỜ CÓ GIÁ	8
1.1. Khái niệm, đặc điểm, phân loại giấy tờ có giá	8
1.1.1. Khái niệm giấy tờ có giá	8
1.1.2 Đặc điểm của giấy tờ có giá.....	8
1.1.3.Phân loại giấy tờ có giá.....	9
1.2 Khái niệm, đặc điểm, phân loại đảm bảo tiền vay bằng giấy tờ có giá tại TCTD	10
1.2.1 Khái niệm đảm bảo tiền vay bằng GTCG tại TCTD.....	10
1.2.2 Đặc điểm của bảo đảm tiền vay bằng GTCG tại TCTD	10
1.2.3 Phân loại bảo đảm tiền vay bằng GTCG tại TCTD.....	10
1.3 Vai trò của bảo đảm tiền vay bằng GTCG tại TCTD	11
CHƯƠNG 2: QUY TRÌNH CHO VAY CẦM CỔ GIẤY TỜ CÓ GIÁ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN VIỆT NAM CHI NHÁNH KON TUM	12
2.1 Giới thiệu ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn thương tín Việt Nam – chi nhánh Kon Tum	12
2.1.1 Thông tin chung:	12
2.1.2 Cơ cấu tổ chức và chức năng.....	12
2.1.3 Tình hình hoạt động kinh doanh	14
2.3 Thực trạng cho vay cầm cổ GTCG tại ngân hàng	16
2.3.1 Khái niệm và các quy định của ngân hàng về quy trình cho vay bảo đảm bằng thẻ tiền gửi.....	16

2.3.1 Quy trình cho vay cầm cố GTCG	21
2.3.2 Thực trạng cho vay cầm cố GTCG	27
2.3.3 Đánh giá hoạt động cho vay cầm cố GTGC tại ngân hàng Sacombank chi nhánh Kon Tum	28

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH CHO VAY CẦM CỐ GTCG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN VIỆT NAM CHI NHÁNH KON TUM.....30

3.1 Định hướng kinh doanh của ngân hàng	30
3.2 Một số giải pháp phát triển hoạt động cho vay cầm cố GTCG tại ngân hàng Sacombank.....	31
3.3 Một số kiến nghị	34

KẾT LUẬN

TÀI LIỆU THAM KHẢO

DANH MỤC BẢNG BIỂU VÀ SƠ ĐỒ

STT	Tên danh mục bảng biểu và Hình
Sơ đồ 1.1	Sơ đồ cơ cấu tổ chức Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín- CN Kon Tum
Sơ đồ 1.2	Quy trình cho vay cầm cố GTCG do Sacombank phát hành
Bảng 2.1	Tình hình huy động vốn của STB Kon Tum (Không kể tiền gửi KBNN, tiền gửi và tiền vay các TCTD khác)
Bảng 2.2	Tình hình huy động vốn của STB-KT
Bảng 2.3	Doanh số cho vay cầm cố GTCG tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín- CN Kon Tum từ năm 2016 – 2018
Bảng 2.4	Dư nợ cho vay cầm cố GTCG tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín- CN Kon Tum từ năm 2016 – 2018

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của việc nghiên cứu đề tài

Trong cơ chế thị trường, nền kinh tế hàng hóa phát triển rất đa dạng và phong phú. Ngành ngân hàng đóng vai trò hết sức quan trọng đặc biệt là các ngân hàng thương mại. Sự ra đời của các ngân hàng thương mại đã đóng vai trò to lớn đối với sự phát triển nền kinh tế. Nó là cầu nối nhận vốn cho các cá nhân tổ chức trong nền kinh tế. Chính vì vậy để phát triển nền kinh tế nhằm đạt được những mục tiêu đã đề ra thì một trong những nhiệm vụ ưu tiên hàng đầu phải thực hiện là củng cố và lan mạnh hóa hoạt động của hệ thống tài chính tiền tệ nói chung và ngành ngân hàng nói riêng.

Để hòa chung vào sự phát triển kinh tế đất nước, qua qua rất nhiều năm, hệ ngân hàng thương mại đã có những chuyển biến rõ rệt và không ngừng đổi mới, hoàn thiện và hiện đại hóa các nghiệp vụ đặc biệt là nghiệp vụ cho vay. Hoạt động cho vay luôn được coi là hoạt động cơ bản của ngân hàng thương mại, có vai trò quan trọng tạo ra nguồn thu chủ yếu cho ngân hàng và giúp ngân hàng sử dụng nguồn vốn huy động một cách hiệu quả nhất. Sự phát triển của nền kinh tế thị trường và sự ra đời của các ngân hàng thương mại cổ phần thì hàng loạt các sản phẩm cho vay đã ra đời làm cho các sản phẩm cho vay của ngân hàng ngày một đa dạng phong phú. Cùng với sự phát triển của nền kinh tế, nhu cầu của người dân ngày càng cao, đòi hỏi ngân hàng thương mại phải cho ra nhiều sản phẩm tín dụng nhằm thu hút khách hàng. Trong các sản phẩm cho vay tiêu dùng thì sản phẩm cho vay cầm cố GTCG là sản phẩm thu hút được khách hàng nhất. Vì sản phẩm này đều mang lại lợi ích cho khách hàng và ngân hàng.

Là một ngân hàng cổ phần đang còn trẻ nhưng ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn Thương Tín Việt Nam đã đạt được những thành tựu to lớn. Các sản phẩm cho vay tiêu dùng của Sacombank hiện nay có tiềm năng phát triển rất lớn. Trong đó có cho vay cầm cố GTCG. Đây là một sản phẩm cho vay vừa đem lại lợi ích cho khách hàng, vừa đem lại lợi nhuận cho ngân hàng. Tính rủi ro của hoạt động này khá thấp so với các hoạt động khác trong cho vay tiêu dùng. Trong quá trình thực tập tại Sacombank chi nhánh Kon Tum, em đã được tiếp xúc và thực hiện các quy trình cho vay cầm cố GTCG đó ngân hàng phát hành. Qua đó em thấy được trong quy trình thực hiện của ngân hàng vẫn còn chưa hợp lý, vẫn còn nhiều bước rập rờ khiến cho sản phẩm này bị mất điểm đối với khách hàng. Nên em quyết định chọn đề tài “Phân tích quy trình cho vay cầm cố giấy tờ có giá tại ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn Thương Tín Việt Nam chi nhánh Kon Tum” làm báo cáo thực tập tốt nghiệp, để phân tích và tìm ra được giải pháp khắc phục các nhược điểm của hoạt động cho vay này.

2. Mục đích và nhiệm vụ của việc nghiên cứu đề tài:

Mục đích của luận văn là nghiên cứu những vấn đề lý luận và quy trình về bảo đảm tiền vay bằng giấy tờ có giá tại NHTM Cổ phần Sài Gòn thương tín Việt Nam, từ đó thấy được những kết quả cũng như những vấn đề còn tồn tại, nguyên nhân của những hạn chế, tồn tại đó và đề xuất các giải pháp hoàn thiện vấn đề này.

Với mục đích như trên, các nhiệm vụ phải giải quyết của luận văn là:

- Làm rõ những vấn đề lý luận về về hình thức cho vay bảo đảm bằng giấy tờ có giá tại tổ chức tín dụng như: khái niệm, đặc điểm phân loại giấy tờ có giá với tư cách là một

tài sản bảo đảm; khái niệm, đặc điểm, phân loại, vai trò của bảo đảm tiền vay bằng giấy tờ có giá; nội dung pháp luật về bảo đảm tiền vay bằng giấy tờ có giá

- Phân tích và đánh giá về quy trình bảo đảm tiền vay bằng giấy tờ có giá tại tổ chức tín dụng

- Đưa ra định hướng và những kiến nghị, đề xuất, giải pháp cơ bản nhằm hoàn thiện quy trình bảo đảm tiền vay bằng giấy tờ có giá tại tổ chức tín dụng ở Việt Nam

3. Phạm vi của việc nghiên cứu đề tài

- Thời gian: từ ngày 18/02/2019 – 17/05/2019

- Không gian: tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn thương tín Việt Nam chi nhánh Kon Tum

4. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu đề tài

Với mục đích triển khai những nội dung cơ bản của luận văn em đã vận dụng các phương pháp cụ thể như phân tích, tổng hợp, giải thích, so sánh... để lý giải những vấn đề đặt ra

5. Kết cấu của luận văn

Ngoài phần mở đầu kết luận và danh mục tài liệu tham khảo nội dung của luận văn gồm 3 chương

Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay cầm cố giấy tờ có giá

Chương 2: Quy trình cho vay cầm cố giấy tờ có giá tại Ngân hàng thương mại Cổ phần Sài Gòn thương tín Việt Nam chi nhánh Kon Tum.

Chương 3: Một số định hướng và các giải pháp hoàn thiện quy trình cho vay cầm cố giấy tờ có giá tại Ngân hàng thương mại Cổ phần Sài Gòn thương tín Việt Nam chi nhánh Kon Tum

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY CẦM CỐ

GIẤY TỜ CÓ GIÁ

1.1. Khái niệm, đặc điểm, phân loại giấy tờ có giá

1.1.1. Khái niệm giấy tờ có giá

Theo nghĩa chung nhất, Giấy tờ có giá nói chung được hiểu là chứng chỉ hoặc bút toán ghi sổ trong đó xác nhận quyền tài sản của một chủ thể nhất định tổ chức cá nhân xét trong mối quan hệ pháp lý với các chủ thể khác.

Trên phương diện kinh tế, giấy tờ có giá là một loại hàng hóa được mua bán, trao đổi trên thị trường tiền tệ. Xét ở phương diện pháp lý, giấy tờ có giá được quy định tại nhiều văn bản pháp luật khác nhau. Trên thế giới, giấy tờ có giá được quy định từ những năm 1603 tại pháp lệnh Humburg. Đến nay có rất nhiều văn bản pháp luật, hiệp ước và công ước quy định về giấy tờ có giá liên tiếp được ban hành.

Ở Việt Nam, khái niệm giấy tờ có giá hiện đang được quy định tại nhiều văn bản pháp luật theo nhiều cách tiếp cận khác nhau tùy thuộc vào mục đích phạm vi điều chỉnh và đối tượng áp dụng của văn bản pháp luật đó.

Tuy nhiên, hiện Chưa có một khái niệm chuẩn thống nhất về giấy tờ có giá. Giấy tờ có giá chỉ được quy định dưới dạng liệt kê các loại giấy tờ được coi là giấy tờ có giá. Giấy tờ có giá là tên gọi chung của các loại giấy tờ khoản 2 điều kiện: giá trị giá được thành tiền và được phép giao dịch,

Nói chung, khái niệm về giấy tờ có giá có thể hiện được những đặc điểm cơ bản của nó. Theo tác giả, giấy tờ có giá là chứng chỉ hoặc bút toán ghi sổ xác nhận quyền tài sản của một chủ thể nhất định xét trong mối quan hệ pháp lý đối với chủ thể khác, trị giá được bằng tiền và có thể chuyển giao trong giao dịch dân sự.

1.1.2 Đặc điểm của giấy tờ có giá

Thứ nhất, giấy tờ có giá xác nhận quyền tài sản của một chủ thể xác định.

Giấy tờ có giá là tài sản và bản thân nó là bằng chứng xác nhận quyền tài sản của một chủ thể xác định. Quyền tài sản của người sở hữu các loại giấy tờ có giá khác nhau sẽ có đặc điểm nội dung và phạm vi khác nhau.

Thứ hai, giấy tờ có giá trị giá được bằng tiền. Nghĩa là có thể hoán đổi giấy tờ có giá thành tiền đặc điểm này của giấy tờ có giá thể hiện rõ trong mối quan hệ pháp lý liên quan đến giấy tờ có giá, ví dụ quan hệ bảo đảm tiền vay bằng giấy tờ có giá thì mức cho vay được xác định dựa trên giá trị của giấy tờ có giá, mức cho vay không vượt quá giá trị của giấy tờ có giá. Ngoài ra, có nhiều loại giấy tờ có giá còn được coi như tiền, làm phương tiện thanh toán trong thị trường.

Thứ ba người sở hữu giấy tờ có giá có thể chuyển qua chuyển giao quyền sở hữu giấy tờ có giá cho chủ thể khác trong giao dịch dân sự.

Pháp luật dân sự coi giấy tờ có giá là một loại tài sản vì vậy, người sở hữu giấy tờ có giá được quyền chuyển nhượng giấy tờ có giá cho chủ thể khác theo cách phù hợp với quy định của pháp luật trừ một số trường hợp pháp luật quy định một số loại giấy tờ có giá cụ thể không được chuyển nhượng hoặc hạn chế chuyển nhượng hoặc do tình trạng pháp lý của giấy tờ có giá đó tại thời điểm xác lập giao dịch, giấy tờ có giá chưa thỏa mãn hết các điều kiện để được chuyển nhượng.

Như vậy, giấy tờ có giá là một loại tài sản có ba đặc điểm cơ bản (để nhận biết giấy tờ có giá và để phân biệt được giấy tờ có giá với các loại giấy tờ khác, cũng như với loại tài sản khác) là xác nhận quyền tài sản của một chủ thể xác định định giá được bằng tiền và có thể chuyển giao quyền sở hữu cho chủ thể khác trong giao dịch dân sự.

1.1.3. Phân loại giấy tờ có giá

Căn cứ vào các điều trị khác nhau, giấy tờ có giá được phân thành các loại khác nhau.

Thứ nhất, căn cứ vào thời hạn của giấy tờ có giá, giấy tờ có giá được phân thành giấy tờ có giá dài hạn và giấy tờ có giá ngắn hạn.

Giấy tờ có giá ngắn hạn là giấy tờ có giá có thời hạn dưới một năm (như kỳ phiếu, tín phiếu).

Giấy tờ có giá dài hạn là giấy tờ có giá có thời hạn từ một năm trở lên (như trái phiếu)

Thứ hai, căn cứ vào chủ thể phát hành giấy tờ có giá, các giấy tờ có giá được chia thành giấy tờ có giá do tổ chức tín dụng khách hàng và giấy tờ có giá do các tổ chức khác khách hàng phát hành.

Thứ ba dựa vào hình thức của giấy tờ có giá, giấy tờ có giá được phân thành giấy tờ có ghi danh (ghi tên) và giấy tờ có giá vô danh (không ghi tên).

Giấy tờ có giá ghi danh là giấy tờ có giá phát hành theo hình thức chứng chỉ hoặc ghi sổ có ghi tên người sở hữu.

Giấy tờ có giá vô danh là giấy tờ có giá phát hành theo hình thức chứng chỉ không ghi tên người sở hữu.

Thứ tư, căn cứ vào loại công cụ trên thị trường vốn, giấy tờ có giá được phân thành giấy tờ có giá thuộc công cụ nợ và giấy tờ có giá thuộc công cụ vốn.

- Giấy tờ có giá thuộc công cụ nợ là loại giấy tờ có giá xác nhận nghĩa vụ trả nợ của tổ chức phát hành đối với người sở hữu giấy tờ có giá đó.

- Giấy tờ có giá thuộc công cụ vốn là loại giấy tờ có giá xác nhận vốn góp của người sở hữu giấy tờ có giá tại tổ chức phát hành.

Thứ năm, căn cứ vào sự luân chuyển của các nguồn vốn, giấy tờ có giá được phân thành giấy tờ có giá sơ cấp và giấy tờ có giá thứ cấp.

- Giấy tờ có giá sơ cấp là giấy tờ có giá được mua bán ở thị trường sơ cấp khi người mua mua giấy tờ có giá phát hành để bán lần đầu tổ chức phát hành, theo đó vốn từ nhà đầu tư sẽ được chuyển sang tổ chức phát hành.

- Giấy tờ có giá trị thứ cấp là giấy tờ có giá được mua bán ở thị trường thứ cấp khi giấy tờ có giá được phát hành ở thị trường sơ cấp đã được mua đi bán lại một hoặc nhiều lần theo đó nguồn vốn từ nhà đầu tư này sẽ được chuyển sang nhà đầu tư kia.

Cuối cùng, căn cứ vào chức năng thanh toán thị trường, giấy tờ có giá được phân thành giấy tờ có giá theo tiền và giấy tờ có giá khác. Giấy tờ có giá như tiền là giấy tờ có giá có thể làm phương tiện thanh toán trong giao dịch thanh toán.

- Ngoài giấy tờ có giá như tiền còn có giấy tờ có giá khác

1.2 Khái niệm, đặc điểm, phân loại đảm bảo tiền vay bằng giấy tờ có giá tại TCTD

1.2.1 Khái niệm đảm bảo tiền vay bằng GTCG tại TCTD

Bảo đảm thực hiện nghĩa vụ dân sự: về mặt khách quan, về mặt chủ quan, và theo phương diện hợp đồng được hiểu theo các nghĩa khác nhau.

Bảo đảm tiền vay theo nghĩa chung nhất là việc TCTD áp dụng các biện pháp nhằm phòng ngừa rủi ro, tạo cơ sở kinh tế và pháp lý để thu hồi được các khoản nợ đã cho bên vay.

Bảo đảm tiền vay bằng tài sản là việc bên bảo đảm dùng tài sản thuộc quyền sở hữu của mình để đảm bảo thực hiện nghĩa vụ hoàn trả nợ vay của bên vay đối với TCTD.

Bảo đảm tiền vay bằng GTCG là biện pháp bảo đảm tiền vay mà bên bảo đảm dùng tài sản là GTCG thuộc sở hữu của mình để bảo đảm cho nghĩa vụ trả nợ vay của bên vay với TCTD thông qua việc ký kết hợp đồng bảo đảm bằng GTCG.

1.2.2 Đặc điểm của bảo đảm tiền vay bằng GTCG tại TCTD

Bảo đảm tiền vay có 03 đặc điểm cơ bản

a) Là biện pháp bảo đảm được thiết lập nhằm bảo đảm thực hiện nghĩa vụ trả nợ tiền vay của bên vay vốn đối với bên cho vay là TCTD

Biện pháp bảo đảm tiền vay bằng GTCG không tồn tại độc lập mà luôn phụ thuộc và gắn liền với một nghĩa vụ đó là nghĩa vụ trả nợ tiền vay của bên vay vốn đối với bên cho vay vốn là TCTD. Nghĩa vụ trả nợ tiền vay phát sinh từ hợp đồng chính là hợp đồng vay.

b) Tài sản dùng để đảm bảo tiền vay là GTCG

Tài sản đảm bảo trong đảm bảo tiền vay bằng GTCG đã được xác định chính là GTCG.

GTCG dùng làm tài sản đảm bảo rất đa dạng như cổ phiếu, trái phiếu, hối phiếu, kỳ phiếu, séc, GTCG khác theo quy định của pháp luật, trị giá được thành tiền và phải được phép giao dịch.

c) Một bên chủ thể trong giao dịch bảo đảm tiền vay bằng GTCG là TCTD

Trong giao dịch bảo đảm tiền vay bằng GTCG tại TCTD, bên nhận bảo đảm phải là TCTD. TCTD luôn được xác định rõ chính là TCTD cho vay.

TCTD là chủ thể đặc biệt do hoạt động của TCTD có độ rủi ro cao, phải tuân thủ các tỷ lệ và giới hạn để đảm bảo an toàn trong hoạt động chung và hoạt động cho vay có bảo đảm bằng GTCG.

03 đặc điểm trên đây của bảo đảm tiền vay bằng GTCG là cơ sở để phân biệt bảo đảm tiền vay bằng GTCG với bảo đảm tiền vay bằng tài sản khác tại TCTD, với các biện pháp bảo đảm nghĩa vụ dân sự khác không có sự tham gia của các TCTD.

1.2.3 Phân loại bảo đảm tiền vay bằng GTCG tại TCTD

Dựa vào khái niệm, đặc điểm của các biện pháp bảo đảm thực hiện nghĩa vụ dân sự, bảo đảm tiền vay bằng GTCG gồm có cầm cố GTCG, thế chấp GTCG và ký quỹ bằng GTCG.

Dựa theo quy định tại các văn bản pháp luật về giao dịch bảo đảm và GTCG, bảo đảm tiền vay bằng GTCG chỉ là cầm cố GTCG.

1.3 Vai trò của bảo đảm tiền vay bằng GTCG tại TCTD

Trước hết, bảo đảm tiền vay bằng GTCG góp phần thúc đẩy hoạt động cho vay của TCTD phát triển vững chắc.

Thứ đến, bảo đảm tiền vay bằng GTCG là cứu cánh cho bên vay, là công cụ góp phần nâng cao trách nhiệm thực hiện nghĩa vụ trả nợ tiền vay của bên vay, làm động lực thúc đẩy, tác động bên vay sử dụng vốn vay có hiệu quả.

Ngoài ra, bảo đảm tiền vay bằng GTCG tại TCTD góp phần thúc đẩy đời sống kinh tế, xã hội phát triển ổn định, hỗ trợ và bảo đảm cho quan hệ vay được thực hiện thuận lợi.

CHƯƠNG 2

QUY TRÌNH CHO VAY CẦM CỐ GIẤY TỜ CÓ GIÁ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN VIỆT NAM CHI NHÁNH KON TUM

2.1 Giới thiệu ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn thương tín Việt Nam – chi nhánh Kon Tum

2.1.1 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

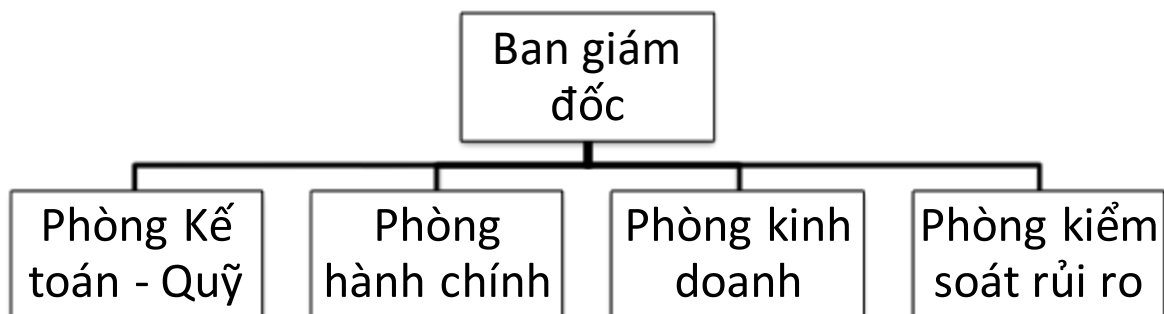
Điện thoại: 02603913457

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.

2.1.2 Cơ cấu tổ chức và chức năng

a) cơ cấu tổ chức Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín- CN Kon Tum w

Sơ đồ 2.1 cơ cấu tổ chức Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín- CN Kon Tum



b. Chức năng, nhiệm vụ từng bộ phận

* 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.

* Phòng kinh doanh

Làm đầu mối cung cấp tất cả các sản phẩm của ngân cho khách hàng, triển khai các tác nghiệp

Thực hiện công tác tiếp thị để phát triển thị phần

Xây dựng kế hoạch kinh doanh hàng tháng, hàng năm và theo dõi hãy đánh giá quá trình thực hiện kế hoạch

Phòng kinh doanh gồm trưởng phòng và các bộ phận sau:

- Bộ phận chuyên viên khách hàng doanh nghiệp
- Bộ phận chuyên viên khách hàng cá nhân
- Bộ phận thanh toán quốc tế
- Bộ phận kinh doanh vàng, ngoại tệ

* Phòng kiểm soát rủi ro: kiểm soát các hồ sơ tín dụng đã được phê duyệt trước khi giải ngân; hoàn chỉnh hồ sơ, lập thủ tục giải ngân, thanh lý và lưu trữ hồ sơ tín dụng, quản lý danh mục dư nợ và tình hình thu hồi nợ; hướng dẫn, hỗ trợ kiểm soát về mặt nghiệp vụ đối với các đơn vị trực thuộc.

Phòng quản lý tín dụng bao gồm:

- Trưởng phòng
- Phó phòng
- Bộ phận kiểm soát tín dụng
- Bộ phận quản lý nợ

* Phòng kế toán và quỹ: hướng dẫn và hậu kiểm việc hạch toán kế toán đối với tất cả các đơn vị trực thuộc chi nhánh, đảm bảo Công tác thanh toán của chi nhánh đối với nội bộ ngân hàng khác, tổng hợp kế hoạch kinh doanh tài chính toàn chi nhánh, quản lý chi phí điều hành, quản lý thanh khoản, quản lý kho quỹ.

Phòng kế toán và quỹ do kế toán trưởng kiêm trưởng phòng phụ trách, gồm:

- Kế toán tổng hợp và kế toán liên ngân hàng
- Bộ phận quỹ chính
- Bộ phận hành chính và IT

* Bộ phận hành chính: tiếp nhận, phân phối, phát hành và lưu trữ văn thư; phối hợp với bộ phận quỹ chính để bảo quản và sử dụng khuôn dấu của chi nhánh theo đúng quy định; thực hiện mua sắm, tiếp nhận, quản lý, phân phối công cụ lao động, ấn chỉ, văn phòng theo quy định; đảm bảo Công tác lễ tân, Hậu Cần của chi nhánh, thực hiện quản lý bảo dưỡng cơ sở hạ tầng toàn chi nhánh, chủ trì việc kiểm kê tài sản của chi nhánh, chịu trách nhiệm tổ chức, theo dõi kiểm tra công tác áp tải tiền, bảo vệ an ninh, phòng cháy, chữa cháy và đảm bảo tuyệt đối an toàn cơ sở vật chất trong và ngoài giờ làm việc, quản lý hệ thống kho hàng cầm cố của ngân hàng và nhân sự phụ trách kho hàng cầm cố,

theo dõi nhân sự tại chi nhánh và các đơn vị trực thuộc, xây dựng kế hoạch hành chính Quản trị hàng tháng, hàng năm và theo dõi đánh giá quá trình thực hiện kế hoạch.

Bộ phận hành chính và IT gồm có: trưởng bộ phận và một số nhân viên thực hiện các mảng công tác hành chính quản trị, bảo vệ, tài xế và tạp vụ, chuyên viên công nghệ hệ thống tin (IT).

Chuyên viên công nghệ thông tin (IT): công tác quản trị mạng, quản trị hệ thống, công tác an toàn và bảo mật thông tin, phát triển hoạt động ứng dụng hỗ trợ hoạt động chung và hoạt động điều hành, phát triển ứng dụng: tích hợp, quản lý và điều hành ngân hàng, Xây dựng và phát triển hệ thống báo cáo, thông tin quản lý.

c. Giới thiệu về phòng Kế toán – Quỹ

Nhiệm vụ chính của phòng Kế toán – Quỹ 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 Kế toán – Quỹ tại ngân hàng Sacombank chi nhánh Kon Tum bao gồm: 1 Trưởng phòng, 1 Phó phòng, 1 nhân viên quản lý TSBĐ, 3 giao dịch viên và 3 quỹ.

2.1.3 Tình hình hoạt động kinh doanh

a. Tình hình huy động vốn

**Bảng 2.1: Tình hình huy động vốn của STB Kon Tum
(Không kể tiền gửi KBNN, tiền gửi và tiền vay các TCTD khác)**

CHỈ TIÊU	Năm	Năm	
	2016	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%

Đơn vị tính: Tỷ đồng

(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...)

b. 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 2.2: Tình hình huy động vốn của STB-KT

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.

2.3 Thực trạng cho vay cầm cố GTCG tại ngân hàng

2.3.1 Khái niệm và các quy định của ngân hàng về quy trình cho vay bảo đảm bằng thẻ tiền gửi

a. Định nghĩa

- Thẻ tiền gửi: là số dư của các loại hình tiền gửi huy động tại Sacombank (bao gồm tài khoản tiền gửi trực tuyến), Sacombank – SBL và/hoặc các tổ chức tín dụng (TCTD) khác phát hành.

- Loan working account: là tài khoản chỉ định được dùng để thực hiện giải ngân và thanh toán nợ vay.

- Cấp kiểm soát (CKS): là Ban Giám đốc chi nhánh, Trưởng/Phó phòng Kiểm soát rủi ro, Trưởng/Phó phòng Kế toán và Quỹ, Trưởng/Phó phòng giao dịch hoặc Người được ủy quyền ký kiểm soát trên hồ sơ và duyệt trên hệ thống Corebanking.

b. Đối tượng khách hàng: Cá nhân

c. Điều kiện khách hàng (KH)

- KH đáp ứng các điều kiện vay vốn quy định tại Chính sách tín dụng và quy chế cho vay hiện hành của Sacombank.

- Có tài sản cầm cố hoặc tài sản được bảo lãnh là thẻ tiền gửi do Sacombank hoặc các TCTD khác phát hành theo danh sách các ngân hàng phát hành thẻ tiền gửi

Sacombank chấp nhận cầm cố được ban hành theo thông báo của Tổng giám đốc theo từng thời kỳ.

- Trường hợp bảo đảm bằng thẻ tiền gửi các TCTD khác phát hành phải có văn bản xác nhận tạm khóa hợp pháp của Đơn vị phát hành.

d. Mục đích vay

- Tiêu dùng
- Các mục đích khác được bảo đảm/ bảo lãnh bằng Thẻ tiền gửi, CN thực hiện theo quy định của Sản phẩm cho vay tiêu dùng tương ứng

f. Loại tiền cho vay

- VND, ngoại tệ
- Cho vay bằng ngoại tệ, Khách hàng phải đáp ứng các điều kiện về cho vay ngoại tệ của ngân hàng nhà nước Sacombank trong từng thời kỳ.

g. Thời hạn vay

Căn cứ vào nhu cầu của khách hàng để xác định thời hạn vay phù hợp
- Đối với Thẻ tiền gửi khi có đặc tính tự động tái tục kỳ hạn: Thời hạn vay do chi nhánh quyết định, thời hạn vay phù hợp nhu cầu sử dụng vốn của khách hàng.
- Đối với Thẻ tiền gửi có đặc tính không tự động tái tục: thời hạn vay tối đa bằng thời hạn còn lại của Thẻ tiền gửi cầm cố.
- Đối với Thẻ tiền gửi không quy định thời hạn, thời hạn cho vay căn cứ trên nhu cầu của khách hàng và thời hạn tạm khóa của TSBD.
- Đối với một khoản vay được bảo đảm bằng nhiều Thẻ tiền gửi: Thời hạn vay tối đa bằng thời hạn còn lại dài nhất của thẻ tiền gửi cầm cố.

i. Mức vay:

- Đối với Thẻ tiền gửi do Sacombank phát hành:
- Trường hợp khoản cho vay cùng loại tiền cầm cố:
$$\text{Số tiền cho vay tối đa} = [\text{Số dư tiền gửi} + \text{Lãi tiền gửi phải trả khách hàng}] - [\text{lãi vay phải thu khách hàng}]$$

- Trường hợp khoản vay khác loại tiền cầm cố:
$$\text{Số tiền cho vay tối đa} = 95\% \text{ số } x [\text{Số dư tiền gửi} + \text{Lãi tiền gửi phải trả khách hàng}] \times \text{tỷ giá mua chuyển khoản giữa loại tiền cầm cố và cho vaà loại tiền gặp nha cho vay lãi - lãi vay phải thu KH}$$

- Đối với Thẻ tiền gửi do TCTD khác phát hành: tối đa 95% giá trị thẻ tiền gửi sau khi trừ các khoản lãi phí phải thu từ KH.

Lưu ý:

- Trong trường hợp TSBD là thẻ tiền gửi chỉ tái tục vốn thì mức cho vay được tính không bao gồm lãi phải trả của tiền gửi trên.
- Tỷ lệ xử lý (stop-loss): Trường hợp tỷ giá ngoại tệ biến động làm cho tỷ lệ cho vay hiện tại lớn hơn tỷ lệ cho vay theo quy định thì CN phải liên hệ, cảnh báo ngay và yêu cầu khách hàng có biện pháp khắc phục ngay để đưa về tỷ lệ cho vay ban đầu. Trường hợp khách hàng không thực hiện các biện pháp khắc phục hoặc đã thực hiện nhưng tỷ lệ cho vay hiện tại vẫn vượt mức tỷ lệ xử lý thì khoản vay được xem như đến hạn thanh toán, CN tiến hành ngay các biện pháp thu hồi nợ theo quy định.
- Mức cho vay, tỷ lệ cho vay, tỷ lệ xử lý thay đổi theo quy định trong từng thời kỳ.

- Tỷ giá ngoại tệ được xác định theo thông báo của Sacombank tại thời điểm cấp tín dụng.

- CN tính toán mức cho vay tối đa phù hợp trong trường hợp có biến động giảm lãi suất tiền gửi tại thời điểm tái tục gửi lại thẻ tiền gửi trên cơ sở bảo đảm: Khoản phải thu khách hàng (vốn vay+lãi vay phải thu) nhỏ hơn hoặc bằng khoản phải vay khách hàng (số dư tiền gửi + lãi tiền gửi phải trả KH).

l. Lãi suất:

- Theo biểu lãi suất của Sacombank ban hành trong từng thời kỳ.
- Trường hợp một khoản vay được bảo đảm bằng nhiều Thẻ tiền gửi: Lãi suất cho vay được tính tham chiếu theo Thẻ tiền gửi có lãi suất tiền gửi cao nhất.

m. Phương thức cho vay

- Cho vay từng lần.
- Cho vay theo hạn mức tín dụng.

n. Trả nợ gốc và lãi:

- Nợ gốc và lãi được trả một lần khi kết thúc thời hạn vay. Tuy nhiên, KH có thể trả trước một phần hoặc toàn bộ vốn, trước thời hạn.

o. Tài sản bảo đảm (TSBD)

- Thẻ tiền gửi (VNĐ, ngoại tệ) của chính KH hoặc của bên thứ 3 bảo lãnh theo quy định của chính sách Tín dụng trong từng thời kỳ.

- TSBD phải được tạm khóa trong suốt thời hạn vay.

r. Thẩm quyền phán quyết:

- Theo quy định về bảo đảm bằng thẻ tiền gửi được quy định tại chính sách Tín dụng, quy chế phán quyết cấp tín dụng hoặc các văn bản sửa đổi, bổ sung, thay thế (nếu có) trong từng thời kỳ

p. Kiểm tra giám sát khoản vay

- Kiểm tra trước khi cho vay: CN chịu trách nhiệm:

- Kiểm tra và xác minh tính hợp pháp của TSBD cho khoản vay của khách hàng: Số tiền gửi (trên hệ thống, trên thẻ tiền gửi); số seri, số hợp đồng trên thẻ tiền gửi so với số seri trên hệ thống Corebanking, trên chương trình ấn chỉ (đối với thẻ tiết kiệm do Sacombank phát hành), chủ sở hữu; hình thức và nội dung thẻ tiết kiệm; đơn vị phát hành; việc tạm khóa các tài khoản tiền gửi cầm cố, số dư tạm khóa so với số dư tiền gửi; nội dung xác nhận tạm khóa của bên thứ 3...

- Kiểm tra đối chiếu xác định tính chính xác đầy đủ, hợp pháp của các chứng từ liên quan đến việc cấp tín dụng của KH.

- Kiểm tra sau cho vay:

- CN thường xuyên cập nhật tình hình biến động tỷ giá ngoại tệ để bảo đảm tỷ lệ cho vay, tỷ lệ xử lý phù hợp quy định.

- Trường hợp tỷ giá biến động làm vượt tỷ lệ cho vay ban đầu, CN liên hệ, cảnh báo ngay và yêu cầu KH thực hiện ngay các biện pháp khắc phục như nộp tiền vào tài khoản giảm dư nợ hoặc bổ sung TSBD để bảo đảm tỷ lệ cho vay ban đầu.

- Trường hợp KH không thực hiện hoặc đã thực hiện các biện pháp khắc phục nêu trên nhưng tỷ lệ cho vay hiện tại vượt tỷ lệ xử lý, CN thực hiện ngay việc xử lý TSBD.

q. Xử lý TSBD:

- Các trường hợp xử lý TSBD:
- Nếu đến hạn mà KH không thực hiện hoặc thực hiện không đúng/ không đủ nghĩa vụ trả nợ.
- Khi tỉ giá ngoại tệ biến động làm cho tỉ lệ số dư tiền vay/ giá trị tài sản bất động vi phạm tỉ lệ quy định mà KH không bổ sung thêm TSBD/ nộp tiền vào tài khoản để giảm dư nợ; hoặc trường hợp KH đã thực hiện các biện pháp nói trên nhưng tỉ lệ số dư tiền vay/ giá trị TSBD vẫn vi phạm tỉ lệ quy định.

- Các trường hợp khác theo quy định của pháp luật hiện hành.

Trong những trường hợp trên, Sacombank có toàn quyền chủ động trích tiền từ Thẻ tiền gửi tại Sacombank mà không cần sự chấp thuận của KH để thu hồi nợ. Hoặc nếu Thẻ tiền gửi do Sacombank hoặc TCTĐ khác phát hành thì yêu cầu đơn vị phát hành thẻ tiền gửi trích tiền từ Thẻ tiền gửi của KH để chuyển cho Sacombank thu hồi nợ vay.

- Tỉ giá quy đổi trong trường hợp loại tiền cho vay khác với loại tiền của tài khoản tiền gửi do Sacombank quy định như sau:

- Khoản vay là tiền VNĐ, thẻ tiền gửi là thẻ tiết kiệm, chúng chỉ huy động ngoại tệ thì quy đổi theo giá mua tiền mặt ngoại tệ do Sacombank công bố tại thời điểm quy đổi.

- Khoản vay là một loại ngoại tệ, số tiền trên thẻ tiền gửi là loại ngoại tệ khác thì quy đổi theo quy định của Sacombank tại thời điểm xử lý để xác định thu hồi nợ.

- Sau khi xử lý TSBD, nếu thẻ tiền gửi của KH còn dư, CN thực hiện:

- Chuyển vào TKTT (TKTGTT) của KH;

- Trường hợp không có TKTGTT, chuyển vào TK treo của CN chờ xử lý.

s. Quy định khác:

- Thẻ tiền gửi đồng chủ sở hữu: Trường hợp có từ 02 KH trở lên cùng đứng tên trên tài khoản tiền gửi cầm cố thì tất cả các khách hàng đó phải cùng đến Sacombank giao dịch và ký tên đầy đủ trên các giấy tờ có liên quan trừ trường hợp đã được ủy quyền bằng văn bản.

- Thẻ tiền gửi của KH được giám hộ, đại diện: Việc xác định thẻ tiền gửi có được làm TSBD để vay vốn hay không được thực hiện theo quy định của từng Sản phẩm tiền gửi.

- Tặng/cho, chuyển nhượng thẻ tiền gửi: KH phải thanh lý khoản vay trước khi thực hiện tặng cho, chuyển nhượng thẻ tiền gửi cho người hưởng thụ.

- KH tắt toán Thẻ tiền gửi trước hạn: Thực hiện thanh lý khoản vay trước hạn.

- Đối với Thẻ tiền gửi tại Sacombank/ TCTĐ khác: CN lưu ý kiểm tra nội dung xác nhận tạm khóa của Sacombank/ TCTĐ khác trước khi cho vay. Trong trường hợp này, thời hạn xác nhận tạm khóa (nếu có) tối thiểu phải bằng thời hạn vay.

- Đối với thẻ tiền gửi không tái tục tại Sacombank: Trước khi giải ngân, CN thực hiện kiểm tra tại chức năng không tự ddiingj tái tục vào ngày đến hạn, chuyển sang loại hình quá hạn đối với thẻ tiền gửi không tái tục (loại trừ các sản phẩm đặc thù) để bảo đảm cho khoản vay khi đến hạn.

- Đối với tài khoản tiền gửi trực tuyến: thực hiện theo hướng dẫn vay cầm cố trực tuyến trên Ebanking ban hnahf trong từng thời kỳ, trường hợp hệ thống bị lỗi KH không thực hiện vay trực tuyến được thì CN thực hiện theo Quyết định này.

- Đối với các sản phẩm tiền gửi đặc thù: (Tiền gửi tương lai, tiền gửi trực tuyến không tự động tái tục – lãnh lãi cuối kỳ,...), CN lưu ý thực hiện:

+ Khi mở hợp đồng vay, GDV thực hiện chuyển tài khoản chỉ định nhập vốn, lãi (Nominated account) từ TKTGTT sang tài khoản Loan working account của Hợp đồng vay để bảo đảm cho khoản vay.

+ Khi không xử lý TSBĐ thu nợ, đối với các tài khoản không tự động tái tục – lãnh lãi cuối kỳ, GDV phải chuyển ngược lại từ tài khoản chỉ định nhận vốn, lãi từ Loan working account sang TKTGTT để bảo đảm tính chất hoạt động của Sản phẩm.

+ Khi xử lý TSBĐ là TK tiền gửi trực tuyến tái tục vốn hoặc tái tục vốn + lãi để thu nợ: GDV chuyển tài khoản chỉ định nhận vốn, lãi từ TKTGTT sang Loan working account trước khi chấm dứt tạm khóa để tất toán tài khoản.

+ 01 khoản vay được bảo đảm bằng tiền gửi trực tuyến chỉ được bảo đảm bằng 01 tài khoản trực tuyến.

Các nội dung khác thực hiện theo chính sách tín dụng và quy chế phán quyết cấp tín dụng trong từng thời kỳ.

* Hồ sơ vay

Tên hồ sơ	Bản chính	Bản sao
CMND/Hộ chiếu/ Căn cước công dân		x
Hợp đồng tín dụng kèm giấy nhận nợ kèm hợp đồng bảo đảm kèm giấy đề nghị vay vốn cho vay bảo đảm bằng tiền gửi	X	
Xác nhận tạm khóa TK (Thẻ tiền gửi do TCTD khác phát hành)	X	
Thẻ tiền gửi	X	

Sau khi đối chiếu bản chính CMND/ Hộ chiếu của KH không thay đổi so với thông tin lưu trữ T24, CN cân nhắc lưu hay không lưu hồ sơ này.

* Lưu ý giải ngân cho vay:

Tùy vào tình hình khách hàng giao dịch và nhân sự tại đơn vị, CN/PGD được cân nhắc thực hiện theo quy trình san rphaamr hoặc thực hiện giải nagan trước. CN/PGD chỉ được giải ngân trước cho khách hàng sau khi đã tạm khóa TSBĐ và hoàn tất hồ sơ vay vốn, thỏa thuận cho vay với KH. Việc tạo mã tài sản, nhập ngoại bảng trên hệ thống được thực hiện vào cuối ngày hoặc sau khi giải ngân. Việc quản lý hồ sơ TSBĐ vẫn được thực hiện theo quy định hiện hành.

2.3.1 Quy trình cho vay cầm cố GTCG

Lưu đồ 2.2 Quy trình cho vay cầm cố GTCG do Sacombank phát hành

Bước	Trách nhiệm	Quy trình	Chứng từ/ Tài liệu liên quan
B1	CV.TV CV.KHCN	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Tiếp nhận nhu cầu của KH</div> <p style="text-align: center;">↓</p>	<ul style="list-style-type: none"> - GTCG - Hợp đồng tín dụng kèm giấy nhận nợ, kèm hợp đồng bảo đảm, kèm giấy đề nghị vay vốn cho vay bảo đảm bằng tiền gửi.
B2	GDV	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Tạm khóa TSDB</div> <p style="text-align: center;">↓</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Giấy tạm khóa/giấy xác nhận tạm khóa
B3	GDV	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Mở mã TSBD, nhập thông tin tài sản và ngoại bảng</div> <p style="text-align: center;">↓</p>	<ul style="list-style-type: none"> - GTCG - Phiếu nhập ngoại bảng
B4	GDV Cấp Kiểm Soát	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Phê duyệt</div> <p style="text-align: center;">↓</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Hồ sơ vay - Tờ trình cấp tín dụng
B5	GDV	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Mở hợp đồng cho vay</div> <p style="text-align: center;">↓</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Hợp đồng tín dụng - Phiếu chuyển khoản
B6	GDV Cấp kiểm soát	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Ký duyệt hợp đồng</div> <p style="text-align: center;">↓</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Hợp đồng tín dụng - Phiếu chuyển khoản
B7	GDV Cấp kiểm soát	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Giải ngân</div> <p style="text-align: center;">↓</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Giấy lĩnh tiền mặt/phiếu chuyển khoản
B8	GDV Cấp kiểm soát	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Kiểm tra, giám sát hồ sơ vay</div>	<ul style="list-style-type: none"> - Toàn bộ hồ sơ cho vay

B9	GDV CV.QLN	↓ Quản lý và thu nợ	- Toàn bộ hồ sơ cho vay
B10	GDV NV.QLHSTS ĐB	↓ Tất toán hồ sơ vay	- Toàn bộ hồ sơ cho vay

. Diễn giải lưu đồ

* Tiếp nhận nhu cầu khách hàng (KH)

- CV.TV/CV.KHCN tiếp nhận nhu cầu KH, kiểm tra, tính toán Tổng dư nợ vay bảo đảm bằng Thẻ tiền gửi của KH và chuyển hồ sơ đến GDV/CV.QLTD thực hiện theo đúng quy định tại Mục III.1.

- GDV/CV.QLTD soạn hợp đồng tín dụng kèm giấy nhận nợ kiểm thỏa thuận bảo đảm kèm giấy đề nghị vay vốn cho bảo đảm bằng tiền gửi (gọi tắt là HĐTD) (BM.CTD.HDTDBSTG.05)

i/ Trường hợp GTCG do Sacombank phát hành:

-GDV/CV.QLTD kiểm tra và xác minh hồ sơ vay của KH, tính toán số tiền vay, lãi suất vay, thời hạn vay...

- Trường hợp KH vay cầm cố GTCG của bên thứ ba bảo lãnh và chưa có thông tin Corebanking, GDV tiến hành mở mã KH và chuyển KS duyệt.

ii/ Trường hợp GTCG do Sacombank - SBL phát hành:

- GDV kiểm tra thông tin Kh trên hệ thống Corebanking, nếu KH chưa có thông tin trên hệ thống thì tiến hành mở mã KH.

- Chuyển cho KS duyệt mã KH

iii/ Trường hợp GTCG do TCTD khác phát hành:

- CN gửi công văn v/v xác nhận hạn mức cầm cố TCTD khác (MBTD- 055) đến P.KHCN qua email: pb@sacombank.com và bptindung@sacombank.com .

- P.KHCN gửi xác nhận hạn mức cầm cố cho CN trong vòng 01 (một) giờ làm việc, trường hợp được đồng ý giải ngân CN thực hiện cho vay bảo đảm bằng Thẻ tiền gửi theo Quy trình lõi Cấp tín dụng trong từng thời kỳ.

- Lưu ý văn bản yêu cầu Đơn vị phát hành phát thành GTCG xác nhận tạm khóa phải do CV.KH trực tiếp mang đến và nhận lại từ Đơn vị phát hành GTCG

* Tạm khóa TSBĐ:

i/ Trường hợp Thẻ tiền gửi do Sacombank phát hành:

GDV/CV.QLTD đối chiếu với hệ thống Corebanking các thông tin trên GTCG, thực hiện tạm khóa tài khoản, in Giấy tạm khóa và chuyển CKS duyệt. Lưu ý lệnh tạm khóa không để ngày hết hạn chấm dứt tạm khóa.

ii/ Trường hợp Thẻ tiền gửi do Sacombank - SBL phát hành:

- CV.KH tiến hành xác minh về tính xác thực của tiền gửi, sự khớp đúng về tính sở hữu hợp pháp với người vay vốn, thời gian đáo hạn, giá trị của GTCG cũng như chữ ký của Cấp thẩm quyền phát hành GTCG.

- GDV/CV.QLTD làm Giấy đề nghị phong tỏa tài khoản (BMTD-026), chuyển CV.KH trực tiếp mang đến Sacombank và nhận lại xác nhận tạm khóa từ Sacombank

- Sau khi có xác nhận tạm khóa, CV.KH lập Tờ trình cấp tín dụng (theo biểu mẫu của Quy trình lỗi Cấp tín dụng hiện hành) trình giám đốc/TP.GD hoặc người được ủy quyền phê duyệt.

- Lưu ý: Hướng dẫn giao dịch tạm khóa/ chấm dứt tạm khóa được thực hiện theo quy định của Sacombank trong từng kỳ.

* Mở mã TSBĐ, nhập thông tin tài sản và ngoại bảng:

- Mỗi loại TSBĐ được gắn trực tiếp cho KH sở hữu.

- GDV/CV.QLTD mở mã TSBĐ và nhập thông tin chi tiết TSBĐ: Nhập liệu chi tiết những thông tin tài sản như giá trị tài sản, giá trị bảo đảm,..Nếu KH cầm cố bằng nhiều GTCG thì phải nhập thông tin chi tiết của tất cả các GTCG đó.

- GDV/CV.QLTD thực hiện nhập ngoại bảng, in Phiếu nhập ngoại bảng và chuyển CKS ký duyệt.

Lưu ý:

- Đối với trường hợp vay cầm cố bằng Thẻ tiết kiệm Phủ đồng thì người đứng tên hồ sơ vay vốn là Người đại diện/ Người giám hộ của chủ tài khoản; mã tài sản bảo đảm sẽ theo mã KH của người đại diện/ Người giám hộ. CN lưu ý thu nhập chứng từ chứng minh mục đích vay phục vụ nhu cầu của chủ tài khoản theo đúng quy định.

- Đối với TSBĐ là tiền gửi có kỳ hạn và các loại hình tiền gửi không có Thẻ tiết kiệm. CN thực hiện nhập ngoại bảng và in giấy xác nhận gửi tiền/ Sổ phụ thể hiện số dư tại thời điểm tạm khóa từ hệ thống Corebanking để lưu chứng từ TSBĐ

* Phê duyệt

i/ Trường hợp GTCG do Sacombank phát hành

- GDV/CV.QLTD chuyển toàn bộ hồ sơ vay gồm các chứng từ KH cung cấp và Giấy đề nghị tạm khóa, Phiếu nhập ngoại bảng cho CKS kiểm tra hồ sơ, duyệt mức cho vay cũng như lãi suất, thời hạn và loại tiền cho vay, ký chứng từ và duyệt trên hệ thống 1 lần từ bước 1 đến bước 3 gồm: thông tin Kh, giao dịch tạm khóa tài khoản, thông tin chi tiết TSBĐ và ngoại bảng, chuyển CKS ký và duyệt trên hệ thống.

ii/ Trường hợp GTCG do Sacombank – SBL phát hành:

- Giám đốc/TPGD hoặc người được ủy quyền phê duyệt Tờ trình cấp tín dụng

- CKS duyệt mã KH (nếu có), duyệt thông tin chi tiết TSBĐ và ngoại bảng trên hệ thống; ký phiếu Nhập ngoại bảng.

* Mở hợp đồng cho vay

- Trước khi mở Hợp đồng cho vay trên hệ thống Corebanking, GDV/CV.QLTD cần kiểm tra xem KH đã có Loan working account chưa, nếu chưa có thì tiến hành mở Loan working account cho KH.

- HĐTD sẽ được lập thành 02 bản, trong đó:

+ 01 bản giao cho KH,

+ 01 Bản giao cho NV.QLHSTSBD để lưu trữ,

+ GDV lưu trữ bản sao để theo dõi

- Quy trình này không thực hiện mở hạn mức tăng và hạn mức Sản phẩm trên hệ thống Corebanking nên CN cần lưu ý trong việc quản lý HĐTD trong trường hợp cho vay nhiều lần để đảm bảo cho vay trong hạn mức TSBD. Để thực hiện cho vay, CN có thể chọn một trong hai hình thức cho vay sau:

1. Cho vay theo hạn mức:

+ GDV/CV.QLTD thực hiện mở Hợp đồng cam kết (Revolving Commitment Contract) trên hệ thống Corebanking, ghi số Hợp đồng cam kết vào HĐTD và chuyển CKS duyệt

+ GDV/CV.QLTD mở Hợp đồng cho vay, in Phiếu chuyển khoản và chuyển tiếp CKS duyệt.

Lưu ý: Mỗi lần giải ngân thêm GDV/CV.QLTD thực hiện:

+ Cập nhật vào Bảng theo dõi cho vay, thu nợ (Áp dụng cho trường hợp cho vay theo hạn mức) (BM.CTD.HDTDBDTG.05), tổng các lần giải ngân phải nằm trong hạn mức TSBD.

+ Trường hợp Tổng dư nợ vay vượt qua 1 tỷ đồng theo quy định tại III.q thì việc quản lý hợp đồng vay và thực hiện mở Hợp đồng cho vay trên T24 phải chuyển từ GDV sang CV.QLTD theo đúng quy định.

2 Cho vay từng lần:

+ Trong cho vay từng lần, GDV/CV.QLTD không cần mở Hợp đồng cam kết.

+ GDV/CV.QLTD mở Hợp đồng cho vay trên hệ thống Corebanking (tương tự trường hợp 1 ở trên), ghi số Hợp đồng cho vay vào HĐTS, in phiếu chuyển khoản và chuyển CKS duyệt.

* Ký duyệt hợp đồng:

CKS kiểm tra lại HĐTD trên giấy và đối chiếu, duyệt thông tin các Hợp đồng trên hệ thống.

- Nếu không khớp đúng thì trả GDV/CV.QLTD để điều chỉnh.

- Nếu khớp đúng thì tiến hành duyệt trên hệ thống và ký chứng từ, ký nháy HĐTD để GDV/CV.QLTD trình lý cho Giám đốc/TPGD hoặc người được ủy quyền.

Lưu ý: Nếu giải ngân bằng chuyển khoản thì GDV/CV.QLTD sẽ giao cho KH 01 bản HĐTD ngay sau khi HĐTD đã được ký duyệt. Trường hợp giải ngân bằng tiền mặt, GDV/CV.QLTD sẽ giao cho KH sau khi đã thực hiện bước giải ngân.

* Giải ngân

- Trước khi giải ngân, GDV/CV.QLTD kiểm tra HĐTD phải có đầy đủ chữ ký, mẫu dấu (nếu có) thì mới tiến hành giải ngân (trường hợp CV.QLTD mở hợp đồng thì chuyển GDV thực hiện giao dịch dịch chuyển khoản/ rút tiền).

- Khi mở hợp đồng cho vay, GDV/CV.QLTD chọn tài khoản giải ngân là Loan working account.

1. Giải ngân bằng tiền mặt

- Sau khi nhập liệu xong, GDV rút tiền từ Loan working account và in phiếu lĩnh tiền mặt và chuyển toàn bộ chứng từ sang cho CKS ký và duyệt.

- Nếu số tiền chi vượt hạn mức thu chi của GDV thì GDV chuyển phiếu lĩnh tiền sang quỹ thủ quỹ (Thủ quỹ/ phụ quỹ/ GDV quỹ) thực hiện chi tiền. GDV quỹ chi tiền trực tiếp cho KH vay vốn hoặc người được KH chỉ định nhận tiền vay bằng văn bản, đồng thời trả cho KH một bản HĐTD.

2. Giải ngân chuyển khoản:

-GDV thực hiện tiếp bước chuyển khoản từ Loan working account sang tài khoản thích hợp.

- sau khi nhập liệu xong, GDV in phiếu chuyển khoản và chuyển toàn bộ chứng từ sang cho CKS duyệt và ký.

* Kiểm tra, giám sát hồ sơ vay

- Trong ngày, khi có phát sinh hồ sơ vay bảo đảm bằng Thẻ tiền gửi do GDV thực hiện, GDV thực hiện chuyển toàn bộ hồ sơ vay đã thực hiện giải ngân trong ngày cho CV.KSRR thuộc P.KSRR (đối với CN) hoặc Trưởng PGD (Đối với PGD) để tiến hành:

- Kiểm tra, đối chiếu hồ sơ vay của khách hàng.

- Kiểm tra các bước GDV thực hiện trên hệ thống Core Banking.

- Ký tên trên biên bản kiểm tra đối soát (MBTD-049).

Trường hợp khoản vay được thực hiện đúng quy định, P.KSRR hoặc Trưởng PGD chuyển giao đầy đủ tất cả bản chính/ bản sao hồ sơ vay cùng với Biên bản kiểm tra, đối soát cho GD cho để lưu hồ sơ, trường hợp không/ chưa đúng quy định trình GĐCN/ người được ủy quyền để xử lý.

- Kiểm tra, giám sát hồ sơ vay đối với trường hợp GDV thực hiện tại PGD: Trưởng PGD được phép nhân quyền cho Phó pgd/ksv về việc ký biên bản kiểm tra đối soát cuối ngày trên cơ sở người được phân quyền in không được là (i) Nhân sự ký hồ sơ cho vay; (ii) Nhân sự duyệt giải ngân trên hệ thống T24.

- Trường hợp người được phân quyền bắt buộc phải ký cho vay (do trường đơn vị Nghi Phép/ công tác) thì trường đơn vị phải ký bổ sung vào ngày làm việc tiếp theo trên biên bản kiểm tra đối soát đã được ký.

- Trưởng PGD là người có trách nhiệm sau cùng cùng trong việc phân quyền Ký biên bản kiểm tra a đối soát nhằm bảo đảm tuân thủ quy định cho vay.

* Quản lý và thu nợ

- Sau khi giải ngân xong, GDV/CV .QLTD lưu một bản sao HĐTD để quản lý theo dõi nợ vay và giao nhận hồ sơ TSBĐ với NV.QLHSTSBĐ.

- GDV/CV.QLTD không cần lập riêng biên bản giao nhận tài sản với KH khi lưu giữ tài sản (việc giao nhận tài sản đã được tích hợp vào trong HĐTD).

- Lưu ý: về việc giao nhận tài sản in trong nội bộ và việc hoàn trả lại tài sản cho khách hàng khi Tất toán khoản vay, CN vẫn lập biên bản giao nhận theo quy định việc giao nhận và bảo quản hồ sơ tài sản bảo đảm hiện hành.

- Trường hợp KH vay theo hạn mức, GDV/CV.QLTD lập bảng theo dõi cho vay, thu nợ (01 bản) để theo dõi tình hình vay vốn của khách hàng và lưu giữ bản chính.

- Trường hợp loại tiền vay khác với loại tiền được dùng để xác định giá trị TSBĐ, GDV/CV.QLTD/CV.QLN có trách nhiệm theo dõi tỷ giá ngoại tệ để đảm bảo O an toàn cho khoản vay không vi phạm tỷ lệ cho phép ộp của giá trị TSBĐ.

- Nếu Khi tỷ giá ngoại tệ thay đổi I làm cho khoản vay vi phạm tỷ lệ cho phép của giá trị TSBĐ thì GDV/CV.QLTS/CV.QLN thông báo ngay cho khách hàng và xử lý ngay theo 1 trong 3 hướng sau:

- + Yêu cầu khách hàng bổ sung TSBĐ;
- + Trích tiền từ tài khoản tiền gửi để thu nợ vay;
- + Thực hiện tất toán hồ sơ vay.

* Tất toán hồ sơ vay

A/ Trường hợp tất toán nợ vay trước hạn:

- Trường hợp này được thực hiện khi:

- Tỷ giá ngoại tệ biến động làm cho tỷ lệ số dư tiền vay vi phạm tỷ lệ TSBĐ Cho phép mà khách hàng không bổ sung thêm TSBĐ: thủ tục, cách thức thực hiện tất toán tương tự B.1 - trường hợp tất toán hồ sơ vay bằng tiền của TSBĐ.

- Hoặc khách hàng có nhu cầu trả nợ trước hạn: thực hiện như sau:

GDV tiến hành:

- Thu tiền mặt/ chuyển khoản vào tài khoản Loan working account, bao gồm toàn bộ số tiền vốn + lãi.

- Tra cứu số tiền lãi phải thu và điều chỉnh hợp đồng Tất toán trước hạn.

- In phiếu nộp tiền hoặc phiếu chuyển khoản, Chuyển sang cho choCK choS ký chứng từ và duyệt trên hệ thống.

- Chấm dứt tạm khóa tài khoản.

- Nhận lại bộ hồ sơ từ NV.QLHSTSBĐ

B. Trường hợp đến ngày đáo hạn HĐTD:

- Đối với khoản vay là loại tiền khác với loại tiền của TSBĐ thì tỷ giá quy đổi trong trường hợp này thực hiện theo quy định tại sản phẩm này

B.1 Tất toán hồ sơ vay bằng tiền của khách hàng, không phải từ TSBĐ: thực hiện tương tự các bước như như khách hàng có nhu cầu trả nợ trước hạn tại mục A

B.2 Tất toán hồ sơ vay bằng tiền của TSBĐ:

- Trường hợp này chỉ thực hiện khi GTCG do Sacombank phát hành

- Nếu khách hàng đến trực tiếp Sacombank thì hướng dẫn khách hàng gặp gặp GDV/CV.QLTD để để làm thủ tục.

- GDV/CV.QLTD Tiến hành tất toán theo các bước sau:

- Nhận bộ hồ sơ vay từ NV.QLHSTSBĐ.

- Xuất ngoại bảng

- GDV kiểm tra lại bộ hồ sơ vay, các chứng từ kèm theo và thực hiện như sau:

- Chấm dứt tạm khóa tài khoản

- Tất toán GTCG/ rút tiền từ tài khoản hoặc làm giao dịch mua bán ngoại tệ tương ứng và nộp đúng số tiền vào Loan working account.

- GDV chi trả số tiền còn lại sau khi Tất toán khoản vay (nếu có) cho khách hàng hoặc treo vào tài khoản phải trả cả để trả lại khách hàng nếu không có mặt khách hàng tại Sacombank

- Chuyển toàn bộ hồ sơ vay và chứng từ sang CKN ký và duyệt.

- Sau khi CKS duyệt, hệ thống sẽ căn cứ vào Loan working account để thu nợ khi xử lý công việc cuối ngày. Như vậy, hợp đồng chỉ thật sự được tất toán khi xử lý công việc cuối ngày.

2.3.2 Thực trạng cho vay cầm cố GTCG

Bảng 2.3: Doanh số cho vay cầm cố GTCG 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 cầm cố GTCG	23,15	19,5	24,89
Tổng DSCV tiêu dùng	151,41	142,08	163,12
Tỷ trọng	15,29%	13,72%	15,25%

Dựa vào bảng 2.3, ta thấy doanh số từ việc cho vay bảo đảm bằng thẻ tiết kiệm chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng doanh số cho vay của ngân hàng.

Doanh số cho vay cầm cố GTCG năm 2017 là 19,5 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 13,72% trong tổng doanh số cho vay tiêu dùng của ngân hàng. So với năm 2016 thì doanh số cho vay cầm cố GTCG giảm 3,67 tỷ đồng. Cho vay cầm cố GTCG năm 2018 có sự tăng mạnh. Chiếm tỷ trọng là 15,25% so với tổng doanh số cho vay tương ứng với 24,89 tỷ đồng. Tuy nhiên so với tỷ trọng giữa doanh số cho vay cầm cố GTCG và tổng doanh số cho vay của năm 2017, 2018 vẫn hơn hơn so với năm 2019.

Điều này cho thấy, kết quả hoạt động cho vay cầm cố GTCG qua các năm giảm, chưa đạt được hiệu quả tốt so với các hoạt động tín dụng khác.

Bảng 2.4 Dư nợ cho vay cầm cố GTCG 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 cầm cố GTCG	4,38	3,2	5,62
Tổng DNCV tiêu dùng	42,66	39,65	45,62
Tỷ trọng	10,26%	8,07%	12,31%

Qua bảng trên, ta thấy dư nợ cho vay cầm cố GTCG khá ít so với tổng dư nợ cho vay tiêu dùng của ngân hàng (chỉ giao động từ 10-12%).

Năm 2017, dư nợ của cho vay cầm cố GTCG chiếm tỷ trọng 8,07% so với tổng dư nợ của chi nhánh, tương đương với 3,2 tỷ đồng. Có giảm so với năm 2016 (giảm 1,18 tỷ đồng)

Năm 2018, dư nợ có tăng nhưng tăng không nhiều so với tổng dư nợ cho vay tiêu dùng. Dư nợ cho vay cầm cố GTCG là 5,62 tỷ đồng. Tăng 2,42 tỷ đồng so với năm 2017.

Nhìn chung, công tác quản lý dư nợ của ngân hàng đối với hoạt động cho vay cầm cố GTCC khá tốt.

2.3.3 Đánh giá hoạt động cho vay cầm cố GTCC tại ngân hàng Sacombank chi nhánh Kon Tum

a. Những thành tựu đạt được

Ngân hàng Sacombank chi nhánh Kon Tum đã thực hiện nghiêm chỉnh những quy định và văn bản của NHNN và NHTMCP Sài Gòn thương tín Việt Nam về nâng cao chất lượng tăng cường cho vay cầm cố GTCC. Chi nhánh đã thực hiện Chi nhánh đề thực hiện rà soát sàng lọc khách hàng, tiếp tục quan hệ tín dụng với những khách hàng có tình hình tài chính lành mạnh, có phương án vay vốn hiệu quả. Từ chối cho vay với những khách hàng có những biểu hiện yếu kém về tài chính, xuất hiện những khoản nợ xấu,...Do đó, giúp cho ngân hàng giảm rủi ro rất nhiều trong tín dụng. Đồng thời, tăng doanh số cho vay qua từng năm.

- Về chất lượng khoản vay

Công tác thẩm định và thu hồi vốn sau khi cho vay luôn được chú trọng và triển khai một cách hiệu quả. Tỷ lệ nợ trễ hạn và nợ xấu thường không có hoặc rất ít, không vượt quá tỷ lệ cho phép không vượt quá tỷ lệ cho phép chung của toàn ngành ngân hàng. Các khoản nợ xấu đều có khả năng thu hồi. Hoạt động cho vay cầm cố GTCC được đánh giá là có mức độ an toàn cao nhất trong các hoạt động cho vay tiêu dùng của ngân hàng. Vì ngân hàng sử dụng chính số tiền gửi của khách hàng để cho khách hàng vay lại nên rủi ro cũng không cao.

- Về quản lý rủi ro trong cho vay

Nhóm khách hàng vay cầm cố GTCC chủ yếu của chi nhánh là khách hàng cá nhân có GTCC tại ngân hàng, do ngân hàng phát hành. Họ thường có nguồn thu nhập ổn định, có khả năng trả nợ cho ngân hàng. Hầu hết các khoản vay đều được trả nợ đúng hạn. Nên có rủi ro từ việc cho vay cầm cố GTCC là không cao. Vì các khách hàng đều sử dụng số tiền gửi sau khi tất toán GTCC để tất toán khoản nợ vay khi đến hạn.

- Về công tác tổ chức, đào tạo và bồi dưỡng cán bộ, công nhân viên

Công tác tổ chức và đào tạo bồi dưỡng nhân viên luôn được ban lãnh đạo chi nhánh quan tâm đúng mực. Xác định được nguồn nhân lực chính là nguồn tài nguyên quan trọng nhất đối với sự hoạt động và phát triển của ngân hàng. Nên thời gian qua, chi nhánh rất quan tâm đến công tác đào tạo và tổ chức nhân sự. Hiện nay, nguồn nhân lực của Sacombank thường rất trẻ, đều đạt trình độ đại học và sau đại học. Ngân hàng đã áp dụng chính sách lương thưởng cho nhân viên phù hợp với mức tăng lương của nhà nước và thị trường lao động tổ chức thi nâng bậc và khám sức khỏe định kỳ cho các nhân viên. Ngân hàng còn tổ chức các khóa đào tạo nhằm bổ túc và cập nhật bổ sung kiến thức nâng cao trình độ nghiệp vụ cho cán bộ nhân viên trong toàn hệ thống.

Để đạt được những thành tựu trên phải kể đến sự nỗ lực của toàn thể ban lãnh đạo và các cán bộ ngân hàng. Với phương châm hoạt động an toàn, hiệu quả luôn gắn liền với lợi ích của khách hàng với sự phát triển của ngân hàng. Ngoài việc đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ, ngân hàng luôn chú trọng nâng cao chất lượng dịch vụ, đáp ứng tốt các

nhu cầu của khách hàng. Nhờ vậy, ngân hàng Sacombank luôn được khách hàng tin tưởng và yên tâm sử dụng.

b. Những hạn chế còn tồn tại

Bên cạnh những kết quả đạt được trong quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với các khách hàng Cá nhân vẫn còn tồn tại một số hạn chế cần phải có giải pháp khắc phục nhằm mở rộng hơn nữa tín dụng cho vay tiêu dùng nói chung và cho vay cầm cố nói riêng.

Một là, doanh số cho vay và dư nợ cho vay cầm cố GTCG còn thấp, xét tương quan trong tổng doanh số và dư nợ cho vay của ngân hàng thì con số này chiếm tỷ trọng nhỏ. Như vậy, phần lớn dư nợ cho vay của ngân hàng tập trung vào các hoạt động cho vay khác cũng như các đối tượng là tổ chức, doanh nghiệp và công ty.

Hai là, quy trình cho vay gồm rất nhiều bước phức tạp và mất thời gian để nhập liệu. Làm cho khách hàng cảm thấy khó chịu khi mà vay lại số tiền mình gửi nhưng lại phải đợi quá lâu để nhận được tiền giải ngân.

Ba là, nếu hợp đồng vay dưới 1 tỷ đồng thì sẽ dó các GDV dưới quầy giao dịch thực hiện hết tất cả các bước giải ngân hợp đồng. Hơn nữa, ở phòng Kế toán - quỹ không có nhân viên chuyên về giải ngân các hợp đồng vay cầm cố này nên các GDV phải vừa giao dịch trực tiếp với các khách hàng giao dịch khác vừa phải làm hợp đồng cầm cố cho khách hàng vay.

Bốn là, ngân hàng Sacombank vừa mới bắt đầu sử dụng các công nghệ thông tin mới để thực hiện các giao dịch cách đây vài năm. Nên hệ thống giao dịch T24 của ngân hàng vẫn còn nhiều lỗ hổng. Thường xuyên bị lỗi hệ thống và không thể tiếp tục thực hiện giao dịch trên hệ thống cho khách hàng.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH CHO VAY CẦM CỐ GTCG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN VIỆT NAM CHI NHÁNH KON TUM

3.1 Định hướng kinh doanh của ngân hàng

Trong những năm vừa qua, ngân hàng thương mại Cổ phần Sài Gòn thương tín Việt Nam đã có những bước phát triển mạnh mẽ. Trở thành 1 trong 5 NHTM được khách hàng biết đến và tin tưởng nhất. Ngoài ra, hoạt động kinh doanh của ngân hàng gần đây đều có sự tăng trưởng. Đã có rất nhiều sản phẩm, dịch vụ ra đời nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Hoạt động đem lại lợi nhuận cao nhất cho ngân hàng Sacombank là hoạt động cho vay tiêu dùng. Hàng năm, cho vay tiêu dùng chiếm hơn 50% lợi nhuận của ngân hàng.

* Định hướng kinh doanh của ngân hàng

- Về nguồn vốn: ổn định và hiệu quả, cơ cấu lại nguồn vốn, đặc biệt là nguồn tiền gửi dân cư. Phân đầu nguồn vốn huy động tại địa phương tăng 20% so với năm 2018, tỷ trọng nguồn vốn dân cư đạt hơn 50% tổng nguồn vốn huy động tại địa phương

- Dự nợ: nâng cao chất lượng công tác tín dụng, đầu tư có hiệu quả, an toàn vốn.

Đảm bảo tăng trưởng sự nợ theo tốc độ tăng trưởng nguồn vốn tỷ lệ dự nợ trung dài hạn theo quy định của ủa Sacombank

- Quản lý dự nợ tốt nhằm giảm tỷ lệ nợ xấu ở các năm tiếp theo

- Quỹ thu nhập tập đảm bảo chế độ tiền lương theo quy định của ngành ngân hàng nâng cao đời sống cán bộ công nhân viên

- Dịch vụ: phát triển đa dạng các sản phẩm dịch vụ có hiệu quả cao, phấn đấu tỷ lệ thu dịch vụ trên tổng thu nhập đạt 30%

- Phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro theo quy định

* Định hướng phát triển hoạt động cho vay cầm cố GTCG tại ngân hàng

Sacombank

Với định hướng trở thành một trong những “ngân hàng bán lẻ” hàng đầu tại Việt Nam trong thời gian qua, hoạt động cho vay tiêu dùng nói chung và cho vay cầm cố GTCG nói riêng tại Sacombank đã và đang được mở rộng về cả quy mô, số lượng và chất lượng tại các chi nhánh và PGD của ngân hàng. Nhằm mục tiêu thu hút một lượng lớn khách hàng đối với ngân hàng, từ đó góp phần tăng lợi nhuận của ngân hàng.

- Tăng cường công tác tuyên truyền quảng cáo hướng dẫn thực hiện nghiệp vụ cho vay cầm cố GTCG đến các cơ quan, đơn vị kinh tế trong địa bàn. Gửi tờ rơi, thông báo cho người dân, tuyên truyền trên đài phát thanh của thị xã để cho người dân có nhu cầu biết và hiểu rõ những quy định của ngân hàng về cho vay cầm cố và tìm đến ngân hàng để thực hiện các thủ tục vay và trả nợ đúng hạn

- Chi nhánh sẽ tiếp tục quan tâm hơn nữa đến việc nâng cao chất lượng, hoàn thiện sản phẩm cho vay cầm cố GTCG để làm hài lòng các khách hàng khó tính nhất. Đồng thời, nghiên cứu phát triển thêm những sản phẩm cho vay mới, mở rộng đối tượng khách hàng, khai thác thị trường tiềm năng tại vùng lân cận.

- Đào tạo đội ngũ công nhân viên chuyên nghiệp, thực hiện các nghiệp vụ một cách nhanh chóng và chính xác. Luôn luôn có thái độ phục vụ và chăm sóc khách hàng tốt nhất. Nhằm tạo ấn tượng mạnh cho khách hàng đối với ngân hàng.

3.2 Một số giải pháp phát triển hoạt động cho vay cầm cố GTCG tại ngân hàng Sacombank

3.2.1 Xác định lãi suất cho vay hợp lý

Lãi suất là một yếu tố quan trọng trong việc thực hiện các khoản vay của các ngân hàng thương mại. một chính sách lãi suất hợp lý sẽ thu hút khách hàng, tăng dư nợ tín dụng, tăng khả năng cạnh tranh và tăng thu nhập cho ngân hàng. Để có được chính sách lãi suất cho vay có hiệu quả, cán bộ ngân hàng phải nắm được thực tế lãi suất và xu hướng biến động của lãi suất cho vay. Trong những năm qua, SacombankKon Tum đã và đang áp dụng chính sách lãi suất một cách linh hoạt đối với các đối tượng vay vốn và quy mô các khoản vay, ví dụ như có ưu đãi lãi suất cho khách hàng loại 1, loại 2, có giảm lãi suất cho những món vay có giá trị lớn. Tuy nhiên, chính sách lãi suất của chi nhánh vẫn còn nhiều điểm chưa linh hoạt, vì vậy i chi nhánh nên mở rộng các mức lãi suất đa dạng theo thời gian và đối tượng khách hàng, mức độ sử dụng sản phẩm của khách hàng, có chính sách khuyến khích về lãi suất cho các khách hàng mới. Với một chính sách lãi suất phù hợp, linh hoạt chắc chắn chi nhánh sẽ ngày càng có nhiều khách hàng đến với mình.

3.2.2 Áp dụng cơ chế linh hoạt với tài sản đảm bảo tiền vay

Căn cứ vào tình hình thực tế của khách hàng như uy tín, khả năng tài chính, tài sản hiện có có... chi nhánh có thể lựa chọn áp dụng một hoặc một số biện pháp đảm bảo khoản vay.

Việc thế chấp bằng tài sản tạo ra lợi thế tâm lý cho người cho vay. Các tài sản cụ thể đã được dùng để thế chấp cho khoản vay nên người vay sẽ cảm thấy cần phải làm việc tích cực hơn để thanh toán khoản nợ của mình và tránh khả năng để mất những tài sản có giá trị. Bên cho vay có thể tiến hành thanh lý tài sản để thu hồi, hạn chế những tổn thất cho mình khi khách hàng không thực hiện đúng hợp đồng. Tuy nhiên hình thức bảo đảm bằng tài sản chỉ là một trong những biện pháp dự phòng. Nó chỉ được sử dụng khi khách hàng không thực hiện nghĩa vụ trả nợ.

Quan điểm coi trọng quá mức tài sản đảm bảo, coi đó là yếu tố để quyết định cho vay là một quan niệm Sai lầm ở nhiều ngân hàng. Ngân hàng cần khắc phục và có những nhận thức đầy đủ về các biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng. Cơ sở ra quyết định cho vay không phải là giá trị tài sản đảm bảo mà chính là khả năng trả nợ của khách hàng. Khách hàng có tài sản đảm bảo đủ tiêu chuẩn nhưng không có phương án sản xuất kinh doanh hiệu quả thì kiên quyết loại bỏ từ chối không cho vay.

Ngân hàng cần loại bỏ ngay từ đầu những tài sản không thỏa mãn các điều kiện theo quy định của ngân hàng nhà nước và hội sở chính. Thực hiện tốt điều đó có nghĩa là chi nhánh đã góp phần nâng cao chất lượng cho vay. Tài sản dùng để đảm bảo cho khoản vay rất phong phú và đa dạng như các khoản phải thu, thu hàng tồn kho, bất động sản, phương tiện giao thông vận tải, giấy tờ có giá..... Chính vì vậy, ngân hàng khi đưa ra lựa chọn cần chú ý tới tính an toàn của tài sản đó là có sự ổn định về giá cả trong thời gian thực hiện hợp đồng tín dụng, tính thanh khoản- chi nhánh dễ dàng tìm được người mua lại trên thị trường khi tiến hành phát mãi tài sản hay không.

Giá trị tài sản đảm bảo là một trong những cơ sở để ngân hàng xác định hạn mức cho vay. Tùy từng trường hợp cụ thể, chi nhánh tự tính toán và quyết định mức cho vay so với giá trị tài sản đảm bảo miễn là kết quả tính cho thấy, trong trường hợp có rủi ro xảy ra chi nhánh có thể thu hồi được nợ gốc, lộn và các chi phí khác từ việc xử lý tài sản đảm bảo.

Lượng vốn cấp cho khách hàng phụ thuộc vào giá trị tài sản được khách hàng sử dụng để đảm bảo. Việc định giá là do sự thỏa thuận giữa Cán bộ tín dụng và khách hàng theo giá trị thị trường tại thời điểm xác định. Vì vậy Cán bộ chi nhánh phải thường xuyên tham khảo, cập nhật giá cả trên thị trường để xác định từng giá trị tài sản thế chấp. Mục tiêu của chi nhánh nắm giữ tài sản thế chấp là nhằm xác định rõ tài sản có thể phong tỏa, bán khi khách hàng không trả nợ nhằm thu hồi khoản tiền đã cho vay. Để đảm bảo ngân hàng có thể thực hiện được quyền của mình đối với tài sản thì việc xác định tính hợp pháp trong việc sử dụng tài sản cần được tiến hành trước khi thực hiện hợp đồng. Bên cạnh đó, bản hợp đồng mà Cán bộ tín dụng thảo được cấu trúc một cách hợp lý, bảo vệ được quyền lợi của ngân hàng.

3.2.3 Nâng cao chất lượng đội ngũ nhân sự

Phải chú trọng công tác đào tạo cán bộ và Đào tạo lại cán bộ đang làm việc cho phù hợp với sự phát triển của nền kinh tế và nhiều mặt như các văn bản của ngành cũng như loại ngành liên quan tới lĩnh vực tín dụng, kiến thức thị trường liên quan đến lĩnh vực đầu tư. Tổ chức các buổi trao đổi về nghiệp vụ thường xuyên cho cán bộ để các cán bộ học hỏi lẫn nhau. Rà soát lại cán bộ kinh doanh để điều động và bổ sung các cán bộ phù hợp và đáp ứng nhiệm vụ kinh doanh trong giai đoạn mới. Đào tạo cán bộ có chuyên môn nghiệp vụ và sử dụng công nghệ ngân hàng đáp ứng được yêu cầu cạnh tranh trong giai đoạn mới, từng bước tiêu chuẩn hóa Cán bộ tín dụng trên cơ sở 4 kỹ năng sau:

- Kỹ năng bán hàng: Đòi hỏi Cán bộ tín dụng phải có những kỹ năng nhất định về marketing để thu hút khách hàng, nắm vững những nghiệp vụ tín dụng để cho vay đạt chất lượng tốt.

- Kỹ năng tìm hiểu điều tra: Yêu cầu cán bộ tín dụng phải biết cách thu thập và khai thác thông tin có ích cho ngân hàng từ khách hàng và các nguồn thông tin khác để phục vụ cho nghiệp vụ của mình.

- Kỹ năng phân tích: Kỹ năng này Yêu cầu cán bộ tín dụng phải biết nhận định, định đánh giá tình hình khách hàng trên cơ sở khoa học từ đó Tìm biện pháp tốt không ngừng củng cố và nâng cao chất lượng tín dụng.

- Kỹ năng đàm phán với khách hàng: Cán bộ tín dụng phải biết cách thương lượng với khách hàng về các vấn đề liên quan đến việc tuân thủ các khoản đã quy định trong chế độ, bộ thủ lệ cho vay để việc cho vay được tiến hành trong điều kiện tốt nhất.

Sacombank chi nhánh Kon Tum cần có cơ chế khen thưởng, đãi ngộ hợp lý đối với các cán bộ tín dụng, thưởng phạt nghiêm minh: những cán bộ tín dụng Thiếu tinh thần trách nhiệm làm thất thoát vốn, An vi phạm cơ chế cần được xử lý nghiêm khắc, đặc biệt đối với những cán bộ tín dụng có hành vi tiêu cực ảnh hưởng đến lợi ích của chi nhánh. Tùy theo mức độ có thể áp dụng các hình thức xử lý kỷ luật như: chuyển công tác khác, tạm đình chỉ, sa thải... Ngoài việc nâng cao tinh thần trách nhiệm của nhân viên tín dụng,

chi nhánh Cần phải có chế độ khen thưởng đối với những cán bộ tín dụng có thành tích xuất sắc trong hoạt động tín dụng.

3.2.4 Thực hiện các chính sách hỗ trợ khách hàng

Chi nhánh thực hiện các chính sách hỗ trợ khách hàng với mục tiêu thu hút thêm khách hàng mới đến với mình. Bên cạnh đó việc này cũng giúp đỡ cho ngân hàng giữ chân được những khách hàng tốt của mình. Sacombank chi nhánh Kon Tum trên thực tế cũng đã thực hiện nhiều Chính sách hỗ trợ khách hàng, Tuy nhiên trong tình hình cạnh tranh khốc liệt thì công việc này cần được chú trọng hơn nữa.

Đối với các khách hàng lớn truyền thống, chi nhánh liên quan tâm và thực hiện tốt các chính sách ưu đãi hiện có với từng loại dịch vụ mà khách hàng có quan hệ giao dịch với mình. Chi nhánh điện tử một số nhóm nhân viên chuyên trách để phục vụ nhiệm vụ viên đối với nhóm khách hàng này, qua đó tìm hiểu thêm về những nhu cầu của họ mà chi nhánh có thể đáp ứng, tạo sự gắn bó giữa ngân hàng và khách hàng.

3.2.5 Công tác phục vụ của ngân hàng

Lôi kéo được khách hàng đến với mình đã khó nhưng làm sao để duy trì và phát triển mối quan hệ hợp tác lâu dài mới là điều khó khăn hơn cả. sản phẩm mà các ngân hàng cung cấp Nhìn chung là giống nhau. Điều tạo nên sự khác biệt để thu hút khách hàng đó là chất lượng dịch vụ và thái độ phục vụ của nhân viên ngân hàng.

Muốn làm tốt công tác khách hàng thì ngân hàng về làm tốt công tác nhân viên, tuy nhiên một vấn đề khó khăn vướng mắc mà các ngân hàng gặp phải đó chính là thái độ và nhận thức của các nhân viên ngân hàng với khách hàng. Không chỉ nhân viên tín dụng mà toàn thể cán bộ nhân viên ngân hàng cần hiểu vai trò, trò tâm quan trọng của khách hàng đối với sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. Cán bộ nhân viên cần xác định, coi trọng khách hàng là “thân chủ của ngân hàng” thực hiện hỗ trợ một cách tối đa trong phạm vi quyền hạn của mình trên cơ sở lợi ích của ngân hàng.

3.2.6 Đẩy mạnh công tác marketing ngân hàng

Marketing là sản phẩm của nền kinh tế thị trường. Marketing đã trở thành hoạt động không thể thiếu trong các doanh nghiệp nói chung và các ngân hàng thương mại nói riêng. Marketing ngân hàng thuộc nhóm marketing kinh doanh, là lĩnh vực đặc biệt của ngành dịch vụ. Có thể hiểu, marketing ngân hàng là một hệ thống tổ chức quản lý của một ngân hàng để đạt được mục tiêu đặt ra là thỏa mãn tốt nhất nhu cầu về vốn, về các dịch vụ khác của ngân hàng đối với nhóm khách hàng lựa chọn bằng các chính sách, sách các biện pháp hướng tới mục tiêu cuối cùng là tối đa hóa lợi nhuận.

Trong thời gian qua, chi nhánh ảnh đã rất tích cực trong việc tiến hành các hoạt động marketing, nhưng điều đó vẫn chưa đủ. Có thể nói trong thời buổi hiện đại tại thì marketing đóng vai trò quan trọng đặc biệt đối với ngân hàng thương mại, các giải pháp năng động, đúng hướng sẽ giúp ngân hàng lựa chọn được cấu trúc, điều chỉnh cho vay phù hợp với môi trường, nâng cao khả năng khám phá cơ hội kinh doanh và tăng sức cạnh tranh trên thị trường tiền tệ. kế

3.2.7 Hiện đại hóa Công Nghệ Ngân Hàng

Hiện đại hóa Công Nghệ Ngân Hàng bao gồm hai vấn đề quan trọng đó là: hiện đại hóa công nghiệp phục vụ khách hàng và hiện đại hóa Công nghệ quản trị nội bộ. Một ngân hàng có công nghệ hiện đại sẽ giảm bớt chi phí trong việc phục vụ khách hàng, tăng

hiệu quả, lượng và độ chính xác trong các dịch vụ và sản phẩm của mình. Trong lĩnh vực này, Sacombank chi nhánh Kon Tum chưa được đánh giá về việc đầu tư chi phí lớn cho công nghệ.

3.3 Một số kiến nghị

- Ngân hàng TMCP Sài Gòn thương tín chi nhánh Kon Tum nên có riêng 1 bộ phận giao dịch viên chuyên giải ngân các hợp đồng cho vay cầm cố dưới 1 tỷ đồng. Để đảm bảo việc hoàn thành quy trình giải ngân nhanh nhất và hiệu quả nhất cho khách hàng và ngân hàng. Đồng thời cũng giúp cho các giao dịch viên tại quầy bớt áp lực khi phải làm quá nhiều giao dịch trong cùng một thời điểm.

- Phát triển mạnh mẽ hoạt động Marketing, thành lập bộ phận chuyên trách Marketing Ngân hàng. Triển khai các chiến lược cụ thể nhằm thu hút các khách hàng cá nhân đến với Sacombank. Điều này không chỉ có ý nghĩa đối với hoạt động cho vay của chi nhánh mà còn góp phần vào sự phát triển của toàn hệ thống Sacombank.

- Nên cắt bỏ một số bước không cần thiết trong quy trình cho vay cầm cố GTCG tại ngân hàng. Giúp cho khách hàng không phải chờ đợi lâu cũng như hài lòng với sản phẩm này.

- Hoàn thiện hệ thống thông tin (bao gồm cả thông tin quản lý và thông tin phục vụ khách hàng). Sacombank cần đưa ra quy chế phối hợp cung cấp thông tin và xác định rõ thẩm quyền cũng như trách nhiệm trong việc cung cấp, quản lý thông tin.

KẾT LUẬN

Hoạt động cho vay cầm cố GTCG của Ngân hàng tuy là một sản phẩm mới mẻ đối với các ngân hàng trong những năm gần đây nhưng nó đã khẳng định được các lợi ích tích cực mà nó đem lại cho ngân hàng, người tiêu dùng và toàn bộ nền kinh tế. Nhận biết được tầm quan trọng của hoạt động tín dụng của ngân hàng đến sự phát triển của nền kinh tế nước nhà nên những năm qua, các NHTM luôn luôn nỗ lực thực hiện các biện pháp nhằm thúc đẩy mạnh mẽ hoạt động tín dụng nói chung và hoạt động cho vay cầm cố GTCG nói riêng.

Tại ngân hàng TMCP Sài Gòn thương tín VN chi nhánh Kon Tum, hoạt động cho vay cầm cố GTCG còn rất mới nhưng nó được đánh giá là có tiềm năng phát triển rất mạnh trong tương lai. Biểu hiện ở việc trung bình 1 ngày sẽ có từ 3-4 hợp đồng vay cầm cố GTCG được giải ngân. Vì vậy, bản thân ngân hàng đang rất cố gắng triển khai, phát triển hoạt động này nhằm đem lại một sản phẩm tín dụng tốt nhất đến khách hàng.. Tuy nhiên, để có thể hoạt động kinh doanh hiệu quả trên thị trường, cạnh tranh được với các NHTM khác cũng có sản phẩm tín dụng này, ngân hàng cần xây dựng một chiến thuật phát triển cụ thể, chuẩn bị những điều kiện cần thiết,... để hoàn thành mục tiêu của mình. Do vậy, việc phân tích, nghiên cứu và đưa ra các giải pháp nhằm phát triển cho vay tiêu dùng nói chung và cho vay cầm cố GTCG nói riêng là hết sức cần thiết

Do quá trình làm việc, tiếp xúc với ngân hàng còn ít cũng như hạn chế về kiến thức lý luận. Đồng thời hạn chế về mặt số liệu và thời gian nghiên cứu nên bài báo cáo của em còn nhiều sai sót. Em rất mong nhận được sự góp ý và nhận xét của các thầy, cô cũng như của các cán bộ công nhân viên chức trong phòng Kế toán – quỹ tại ngân hàng Sacombank chi nhánh Kon Tum để em có thể hoàn thiện báo cáo một cách tốt nhất.

Đặc biệt, em xin chân thành cảm ơn chị Nguyễn Thị Thu Hoài, là người đã hướng dẫn và giúp đỡ em trong quá trình thực tập tại Sacombank chi nhánh Kon Tum. Em cũng cảm ơn cô ThS. Nguyễn Thị Thúy Hạnh, giáo viên hướng dẫn đã giúp em hoàn thành bài báo cáo này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Website ngân hàng TMCP Sài Gòn thương tín VN: <https://www.sacombank.com.vn>
2. Bảng cân đối chi tiết của Sacombank năm 2016, 2017, 2018
3. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Sacombank năm 2016, 2017, 2018
4. Báo cáo tổng kết dư nợ của Sacombank năm 2016, 2017, 2018
5. Các tài liệu tham khảo tại Ngân hàng Sacombank chi nhánh Kon Tum
6. PGS.TS Mai Văn Bạ (2015) – Giáo trình “Nghệ thuật Ngân hàng thương mại”