

MỘT SỐ NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG CHO VAY TÍN CHẤP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

● ĐỖ THỊ BÍCH HỒNG - HỒ THỊ YẾN LY

TÓM TẮT:

Đối với ngân hàng thương mại (NHTM), hoạt động cho vay là một trong những hoạt động đem lại nguồn thu lớn nhất hiện nay. Đối với khách hàng, vay tín chấp nhằm giải quyết nhu cầu vốn một cách nhanh chóng mà không cần phải thế chấp, đảm bảo tài sản để vay. Tuy nhiên, hoạt động cho vay tín chấp tiềm ẩn những rủi ro cho NHTM, cũng như tồn tại những bất cập đối với khách hàng. Bài viết đưa ra các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay tín chấp nhằm tìm ra các nhân tố chủ chốt cũng như mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố để đề xuất các kiến nghị nhằm nâng cao hoạt động cho vay tín chấp tại NHTM.

Từ khóa: Vay tín chấp, lãi suất, phương thức thanh toán, thời hạn thanh toán, hợp đồng tín dụng, ngân hàng thương mại.

1. Đặt vấn đề

Vay tín chấp là hình thức cho vay không cần tài sản đảm bảo, dựa hoàn toàn vào uy tín của khách hàng cá nhân (KHCCN) về năng lực trả nợ để phục vụ cho các mục đích cá nhân, có thể là một khoản chi phí cho đám cưới, du lịch, mua hàng tiêu dùng và các khoản cho vay rất thuận tiện để phục vụ cho tất cả các nhu cầu của khách hàng. Một khoản vay tín chấp thường dao động từ 10 triệu đồng đến 500 triệu đồng và thời hạn cho vay linh hoạt từ 12 tháng đến 60 tháng. Vay tín chấp có thể vay theo lương, vay theo hóa đơn tiền điện, vay theo giấy phép kinh doanh, vay theo hợp đồng tín dụng trả góp, vay theo cả vệt xe máy chính chủ và vay theo hạn mức thẻ tín dụng. Ngày nay, khi đời sống ngày càng cao, nhu cầu vay tín chấp ngày càng nhiều, đa dạng và phong phú, các NHTM càng đẩy mạnh hoạt động này hơn nhằm giúp khách hàng giải quyết các

nhu cầu trong ngắn hạn như mua sắm, tiêu dùng, giải trí cho bản thân và gia đình,... Nhu cầu của KHCCN lại tăng, đó đó các NHTM đẩy mạnh gói kích cầu cho gói vay không thế chấp cũng là điều dễ hiểu.

2. Cơ sở lý luận về vay tín chấp

2.1. Khái niệm, đặc điểm và lợi ích của vay tín chấp

+ Khái niệm

Vay tín chấp là hình thức cho vay không cần tài sản đảm bảo, dựa hoàn toàn vào uy tín của cá nhân và công ty đang công tác để phục vụ cho các mục đích cá nhân, có thể là một khoản chi phí cho du lịch, mua hàng tiêu dùng và các khoản cho vay rất thuận tiện để phục vụ cho tất cả các nhu cầu của khách hàng. Một khoản vay tín chấp thường dao động từ 10 triệu đồng đến 500 triệu đồng và thời hạn cho vay trả góp linh hoạt từ 12 tháng đến 60 tháng.

Vay tín chấp thường dựa vào thỏa thuận của 2 bên, thường một bên là NHTM và một bên là cá nhân đi vay. Hình thức vay vốn này có thủ tục khá đơn giản. Nhưng phía NHTM sẽ có các nghiệp vụ chuyên nghiệp để thẩm định xem có nên cho vay trả góp hay không. Dù vậy, rủi ro khi vay tín chấp không có khả năng trả nợ vẫn hoàn toàn có thể xảy ra.

+ Đặc điểm và lợi ích khi vay tín chấp

Vay tín chấp không cần thế chấp tài sản đảm bảo, nghĩa là NHTM không yêu cầu bất kỳ tài sản thế chấp nào.

Thủ tục hồ sơ đơn giản: KHCCN cung cấp giấy tờ cá nhân ít nhất, hoàn toàn đơn giản hơn nhiều so với một khoản vay thế chấp.

Quy trình cho vay đơn giản, giải ngân nhanh chóng chỉ sau 2 - 3 ngày làm việc, có thể chỉ sau 30 phút.

Không quan tâm đến chi tiết mục đích vay: KHCCN không cần phải tiết lộ chi tiết việc sử dụng số tiền vay, miễn đó là mục đích vay tiêu dùng, các NHTM quan tâm đến khả năng thanh toán của bạn nhiều hơn.

Số tiền vay cao: KHCCN dễ dàng nhận được một khoản vay nhanh với hạn mức cho vay tương đối cao, dao động từ 10 - 15 lần thu nhập tối đa lên đến 500 triệu đồng, có NHTM hỗ trợ đến 1 tỷ.

Thời gian cho vay linh hoạt từ 12 tháng đến 60 tháng.

Lãi suất cạnh tranh, thường dao động ở mức 15 - 18%/năm đối với NHTM. Tiền lãi thường tính theo dư nợ giảm dần.

2.2. Một số hình thức vay tín chấp

Hiện nay, các NHTM đều tạo điều kiện thuận lợi cho KHCCN khi triển khai rất nhiều hình thức cho vay tín chấp. Khách hàng có thể chọn hình thức phù hợp với điều kiện và nhu cầu của mình. Sau đây là các hình thức vay tín chấp phổ biến hiện nay:

+ Vay tín chấp theo lương:

Vay theo lương là hình thức vay mà người vay không cần phải thế chấp tài sản, không cần phải có người bảo lãnh, chỉ yêu cầu người vay chứng minh được mức lương và công việc hiện tại của mình. Chính vì vậy, tùy thuộc vào mức lương của mỗi người mà có người được vay nhiều, có người được vay ít.

Hiện nay có nhiều NHTM đã triển khai hình thức cho vay tiêu dùng tín chấp theo lương với điều kiện và thủ tục đơn giản, nhanh chóng.

+ Vay tín chấp theo hóa đơn tiền điện:

Là sản phẩm vay tiêu dùng tín chấp áp dụng cho KHCCN có đứng tên trên hóa đơn đóng tiền điện hàng tháng. Trong đó, yêu cầu mỗi hóa đơn đóng phí tiền điện phải ≥ 200.000 đồng. Dựa vào hóa đơn tiền điện sinh hoạt của gia đình khách hàng mà NHTM hỗ trợ cho vay vốn tín chấp tương ứng với quy định.

Hóa đơn tiền điện của khách hàng sẽ tỉ lệ thuận với số tiền vay. Tức là hóa đơn tiền điện càng cao thì số tiền giải ngân càng lớn (tối đa 50 triệu đồng).

+ Vay tín chấp theo thẻ tín dụng:

Vay theo thẻ tín dụng là chương trình vay tiêu dùng tín chấp dành cho KHCCN đang đi làm hưởng lương hoặc chủ doanh nghiệp có sở hữu thẻ tín dụng hạn mức từ 15 triệu đồng trở lên của bất cứ NHTM nào. NHTM sẽ xem xét cho vay dựa vào hạn mức tín dụng trên thẻ.

+ Vay tín chấp theo bảo hiểm nhân thọ (BHNT):

Vay theo BHNT là một hình thức vay không cần tài sản đảm bảo, chỉ cần có hợp đồng BHNT có hiệu lực từ 1 năm trở lên của các công ty bảo hiểm bất kỳ tính tại thời điểm vay. Đây là khoản vay với hạn mức cho vay cao, thời gian linh động, điều kiện và hồ sơ đơn giản, giải ngân nhanh chóng.

+ Vay tín chấp bằng hộ khẩu và chứng minh nhân dân:

Khi khách hàng vay vốn tín chấp bằng sổ hộ khẩu và CMND không cần chứng minh thu nhập của mình hay người bảo lãnh mà chỉ cần cung cấp sổ hộ khẩu và CMND cho NHTM. Không những vậy, khi sử dụng hình thức này, KHCCN được hỗ trợ vay lên đến 70 triệu đồng với thời gian linh động 6 tháng đến 24 tháng. Điều kiện vay vốn cũng khá đơn giản, chỉ cần khách hàng không có nợ xấu, với độ tuổi từ 20 - 60 tuổi.

3. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay tín chấp tại ngân hàng thương mại

3.1. Nhóm nhân tố từ ngân hàng

Thứ nhất, chiến lược kinh doanh: Đây là nhân tố đầu tiên ảnh hưởng đến hiệu quả tín dụng. Chiến lược kinh doanh liên quan đến khả năng cạnh tranh thành công trên thị trường. Nó liên quan đến các

quyết định chiến lược về lựa chọn sản phẩm, đáp ứng nhu cầu khách hàng, giành lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ, khai thác và tạo ra các cơ hội mới,... Dựa trên cơ sở một chiến lược kinh doanh được xác lập, NHTM sẽ chuyển nó thành hành động, lập ra những kế hoạch bộ phận cho từng thời kỳ đảm bảo cho những mục tiêu đã đề ra; đặc biệt có kế hoạch ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả cho vay như: kế hoạch tăng trưởng tín dụng, kế hoạch marketing, chính sách nhân sự,...

Thứ hai, các chính sách, quy định của ngân hàng: Đó là chính sách chăm sóc khách hàng trước và sau khi cho vay có chu kỳ đáo hạn hay không; Các quy định về lãi suất và phí tín dụng cao hay thấp, có linh hoạt và phù hợp với thu nhập hiện có của người dân hay không; Các quy định về thời hạn tín dụng và kỳ hạn nợ, tài sản đảm bảo, phương thức giải ngân và thanh toán, thủ tục xin vay vốn có phức tạp hay đơn giản, thời gian thẩm định hồ sơ vay vốn kéo dài bao lâu,...

Thứ ba, chất lượng cán bộ tín dụng: Nhân viên tín dụng là người trực tiếp tiếp xúc với KHCN, tiếp nhận hồ sơ, hướng dẫn khách hàng các thủ tục vay vốn, thực hiện thu thập và xử lý thông tin về khách hàng để đưa ra quyết định cho vay hay không cho vay, cũng như là người thực hiện giám sát sau khi cho vay và thu nợ. Do đó, mỗi nhân viên tín dụng phải có trình độ chuyên môn, khả năng nghiệp vụ, khả năng phân tích, đánh giá, có trách nhiệm trong công việc trên cơ sở lựa chọn được những khách hàng có đủ năng lực pháp lý, có đủ năng lực tài chính, có tư cách đạo đức tốt,... Nhờ có những cán bộ như vậy, các khoản cho vay diễn ra an toàn và hiệu quả hơn, hoạt động cho vay cũng nhanh chóng và thuận tiện hơn.

Thứ tư, công tác thông tin: Trên cơ sở nguồn thông tin nhận được, NHTM thực hiện phân tích tín dụng để đánh giá khả năng hiện tại và tiềm năng của KHCN về sử dụng vốn, cũng như khả năng hoàn trả vốn vay cho ngân hàng. NHTM sẽ tìm kiếm những tình huống có thể dẫn đến rủi ro cho ngân hàng và tiên lượng khả năng kiểm soát của ngân hàng về các rủi ro đó, dự kiến các biện pháp phòng ngừa và hạn chế thiệt hại có thể xảy ra. Từ đó, làm cơ sở để ra quyết định tín dụng, chấp thuận hay không chấp thuận cho vay.

Thứ năm, công nghệ của ngân hàng: Công nghệ hiện đại giúp cho NHTM cung cấp dịch vụ

hiện đại, phong phú, phục vụ nhu cầu ngày càng lớn và đa dạng của khách hàng. Trong khi đó, đặc thù của hoạt động cho vay khách hàng cá nhân là giao dịch với số lượng khách hàng đông và đa dạng, NHTM phải thực hiện một số lượng lớn các hợp đồng cho vay. Do đó, hệ thống công nghệ của ngân hàng hiện đại vừa tiết kiệm được thời gian công sức của cán bộ tín dụng, vừa nhằm hạn chế tối đa sự nhầm lẫn, sai sót trong quá trình giao dịch với khách hàng.

3.2. Nhóm nhân tố từ khách hàng

Thứ nhất, năng lực tài chính của khách hàng: Với mỗi cán bộ tín dụng vấn đề quan tâm đầu tiên về khách hàng của mình là khả năng trả nợ. Một khoản vay vốn được NHTM chấp nhận khi khách hàng đáp ứng đầy đủ những yêu cầu về năng lực tài chính đủ lớn và lành mạnh để thực hiện nghĩa vụ trả nợ. Ngân hàng cần xem xét kỹ lưỡng những nguồn trả nợ nghi ngờ về tính lành mạnh hoặc nguồn đủ mạnh nhưng không ổn định.

Thứ hai, nhu cầu, thói quen và đạo đức khách hàng: Ngoài những nhân tố trên còn kể đến nhân tố khách quan bên ngoài ngân hàng cũng ảnh hưởng tới cho vay KHCN, đó là đạo đức khách hàng. Nếu như khách hàng là người có ý thức trả nợ tốt, rủi ro tín dụng thấp thì sẽ kích thích ngân hàng mở rộng hoạt động cho vay, các quy định cũng không quá khắt khe.

3.3. Nhóm nhân tố ngoài ngân hàng

Thứ nhất, đặc điểm thị trường nơi ngân hàng hoạt động: Nếu là thành thị hoặc nơi tập trung đông dân cư, có mức thu nhập khá, trình độ học vấn cao thì nhu cầu vay của KHCN sẽ tăng cao hơn so với các vùng nông thôn, hẻo lánh nơi mà người nông dân quanh năm chỉ biết tới đồng ruộng.

Thứ hai, môi trường kinh tế, chính trị: Môi trường kinh tế, chính trị có ảnh hưởng tới hoạt động cho vay của KHCN. Nếu nền kinh tế phát triển tốt, thu nhập bình quân đầu người cao và môi trường chính trị ổn định thì hoạt động cho vay đối với KHCN cũng sẽ diễn ra thông suốt, phát triển vững chắc và hạn chế rắc rối xảy ra. Nếu môi trường có sự cạnh tranh khốc liệt giữa các NHTM để dành khách hàng thì hoạt động cho vay của NHTM sẽ gặp nhiều khó khăn.

4. Kết luận

Qua nội dung trên cho thấy, vay vốn tín chấp đang là một trong những giải pháp tài chính được

ưa chuộng giúp KHCN thực hiện các mục đích tiêu dùng trong những trường hợp gặp khó khăn về tài chính. Với những nhân tố từ phía khách hàng, NHTM, ngoài NHTM, thị trường vốn, các chính sách lãi suất, phương thức thanh toán, thời hạn thanh toán, môi trường, kinh tế, chính trị ảnh

hưởng rất lớn đến hoạt động cho vay tín chấp của NHTM. Những NHTM cần xem xét các nhân tố đó và đánh giá mức độ trọng yếu của từng nhân tố để đưa ra các loại hình cho vay tín chấp phù hợp với từng đối tượng KHCN dựa vào thu nhập, uy tín, tài chính, công việc... ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Nguyễn Minh Kiều (2014). *Giáo trình Nghiệp vụ ngân hàng thương mại*. NXB Tài chính.
2. Nguyễn Đăng Dờn (2012). *Giáo trình Tín dụng ngân hàng*. NXB Đại học kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh.

Ngày nhận bài: 7/4/2020

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 17/4/2020

Ngày chấp nhận đăng bài: 27/4/2020

Thông tin tác giả:

ThS. ĐỖ THỊ BÍCH HỒNG

ThS. HỒ THỊ YẾN LY

Trường Đại học Bà Rịa - Vũng Tàu

**SOME FACTORS AFFECTING THE PROVISION
OF UNSECURED LOAN OF COMMERCIAL BANKS**

● Master. **DO THI BICH HONG**

● Master. **HO THI YEN LY**

Ba Ria - Vung Tau University

ABSTRACT:

Lending is one of major activities of commercial banks. For customers, unsecured loans could help them solve their needs for capital quickly when they have no existing mortgage or secured assets. However, banks face higher risks when providing unsecured loans and there are also inadequacies related to unsecured loans for customers. This article presents factors affecting the provision of unsecured loans of banks in order to find out key factors and the influence level of each factor, thereby making recommendations to improve the provision of unsecured loans of commercial banks.

Keywords: Unsecured loans, interest rate, payment methods, payment terms, credit contracts, commercial bank.