

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC

LIÊN THÔNG THANH THỦY

**PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ BẢO LÃNH TÍN DỤNG
HÀNG ĐẦU VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM
CHI NHÁNH BÌNH NH**

Chuyên ngành: Tài chính và Ngân hàng

Mã số : 60.34.20

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

à Nẵng – Năm 2012

Công trình hoàn thành t i

I H C À N NG

Ng i h ng d n khoa h c: **PGS. TS. Võ Th Thúy Anh**

Ph n bi n 1: **TS. Nguy n Hòa Nhân**

Ph n bi n 2: **TS. Tr nh Th Thúy H ng**

Lu n v n ã c b o v tr c H i ng ch m Lu n v n t t
nghi p th c s Qu n tr Kinh doanh h p t i i h c à N ng ngày
26 tháng 01 n m 2013

Có th tìm hi u lu n v n t i:

- Trung tâm thông tin - H c li u, i h c à N ng
- Th vi n tr ng i h c kinh t , i h c à N ng

M U

1. Tính cấp thiết của tài

Nền kinh tế Việt Nam đang có những chuyển biến tích cực trong những năm gần đây. Cuộc đời là sự kiện Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) thì hoạt động ngoại thương càng ngày càng phát triển góp phần thúc đẩy nền kinh tế phát triển. Trong sự phát triển chung của nền kinh tế thì không thể không có vai trò của ngân hàng.

Mặt trong những dịch vụ mà ngân hàng cung cấp cho nền kinh tế là dịch vụ bảo lãnh. Về phía khách hàng bảo lãnh ngân hàng giúp tiết kiệm và ngăn ngừa chi phí và cho bên mua hàng và an toàn về khoản thanh toán cho bên bán hàng. Về phía ngân hàng, bảo lãnh là nghiệp vụ góp phần nâng cao các dịch vụ cung ứng và mang lại nguồn thu đáng kể. Vì vậy nền kinh tế bảo lãnh ngân hàng hoạt động cho các hoạt động sản xuất thương mại trong nền kinh tế phát triển.

Như thế cần có ý nghĩa quan trọng của dịch vụ bảo lãnh về phía ngân hàng và khách hàng, vì vậy tôi đã lựa chọn tài: **“Phát triển dịch vụ bảo lãnh tài ngân hàng xuất và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Bình Nhâm”** làm tài nghiên cứu của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Hiện tượng hóa các vấn đề lý luận về bảo lãnh và phát triển dịch vụ bảo lãnh tại các ngân hàng thương mại.

Đánh giá thực trạng phát triển dịch vụ bảo lãnh tại BIDV Bình Nhâm trong thời gian qua.

Xuất các giải pháp phát triển dịch vụ bảo lãnh tại BIDV Bình Nhâm.

3. i t ng và ph m vi nghiên c u

i t ng nghiên c u: Nh ng v n lý lu n và th c ti n liên quan n s phát tri n d ch v b o lãnh t i BIDV Bình nh.

Ph m vi nghiên c u: Lu n v n nghiên c u các v n v phát tri n d ch v b o lãnh t i BIDV Bình nh.

Không gian: Lu n v n trên ch c nghiên c u t i BIDV Bình nh.

Th i gian: ánh giá th c tr ng phát tri n d ch v b o lãnh t i BIDV Bình nh t n m 2009-2011.

4. Ph ng pháp nghiên c u

Ph ng pháp phân tích th c ch ng, ph ng pháp phân tích chu n t c; ph ng pháp so sánh, t ng h p, th ng kê, phân tích; các ph ng pháp khác...

5. B c c tài

Ngoài ph n m u và k t lu n lu n v n g m có 03 ch ng:

Ch ng 1: C s lý lu n v phát tri n d ch v b o lãnh c a NHTM.

Ch ng 2: Th c tr ng phát tri n d ch v b o lãnh t i ngân hàng u t và Phát tri n Vi t Nam – chính nhánh Bình nh.

Ch ng 3: M t s gi i pháp phát tri n d ch v b o lãnh t i ngân hàng u t và Phát tri n Vi t Nam – chính nhánh Bình nh.

6. T ng quan tài li u nghiên c u

Trong quá trình th c hi n tài, tác gi c ng ã tham kh o các nghiên c u i tr c có n i dung liên quan nh sau:

tài th 1: Phát tri n ho t ng b o lãnh t i ngân hàng Nông nghi p và Phát tri n nông thôn t nh Qu ng Nam c a tác gi Lê Th Ph ng Th o.

tài th 2: Gi i pháp hoàn thi n và phát tri n nghi p v b o lãnh t i ngân hàng Ngo i Th ng chi nhánh Thành ph H Chí Minh c a tác gi Nguy n Th Th m.

tài th 3: Gi i pháp phát tri n ho t ng b o lãnh t i NHTMCP Công Th ng Vi t Nam – Chi nhánh 7 Thành ph H Chí Minh c a tác gi Lê Th Thanh Ý.

tài th 4: Gi i pháp phát tri n ho t ng b o lãnh ngân hàng t i NHTMCP Ngo i th ng Vi t Nam c a tác gi Tr n Hà Minh Th ng.

CH NG 1

C S LÝ LU NV PHÁT TRI N D CH V B O LÃNH C A NGÂN HÀNG TH NG M I

1.1. T NG QUAN V NGHI P V B O LÃNH C A NHTM

1.1.1. L ch s hình thành và phát tri n c a b o lãnh NHTM

1.1.2. Các khái ni m v b o lãnh

a. Khái ni m b o lãnh

b. Khái ni m b o lãnh c a NHTM

T i Vi t Nam khái ni m b o lãnh c a NHTM c trình bày nh sau:

B o lãnh ngân hàng là hình th c c p t n d ng, theo ó bên b o lãnh cam k t b ng v n b n v i bên nh n b o lãnh s th c hi n ngh a v tài chính thay cho bên c b o lãnh khi bên b o lãnh không th c hi n ho c th c hi n không y ngh a v ã cam k t v i bên

nhân b o lãnh; bên b o lãnh ph i nh n n và hoàn tr cho bên b o lãnh theo th a thu n.

1.1.3. M t s c i m c b n c a b o lãnh NHTM

- B o lãnh là m t cam k t mang tính ch t b o m gián ti p.
- Cam k t b o lãnh ngân hàng ph i c l p b ng v n b n.
- Khách hàng ph i nh n n và hoàn tr cho bên b o lãnh s t i n

ã tr thay.

- Tính c l p t ng i trong nhi m v b o lãnh.

1.1.4. Ch c n ng, vai trò c a b o lãnh NHTM

a. Ch c n ng c a b o lãnh

- B o lãnh c s d ng nh m t công c b o m.
- B o lãnh c s d ng nh m t công c tài tr .
- B o lãnh c s d ng nh là m t công c ôn c th c hi n ngh a v i v i m t giao d ch.
- B o lãnh c s d ng nh m t công c h n ch r i ro do khách hàng thi u thông tin c n thi t.

b. Vai trò c a b o lãnh

- i v i bên th h ng b o lãnh, khi có s b o lãnh c a ngân hàng, r i ro i v i khách hàng s c gi m thi u t i m c th p nh t.
- i v i bên c b o lãnh, h nh n c r t nhi u l i ích t vi c s d ng b o lãnh ngân hàng.
- i v i ngân hàng b o lãnh s nh n c m t kho n phí b o lãnh và a d ng hóa s n ph m, nâng cao uy tín.
- i v i n n kinh t b o lãnh góp ph n thúc y s h p tác trên t t c các l nh v c kinh t - xã h i, trong ph m vi qu c gia và trên toàn th gi i.

1.1.5. Phân loại bộ lãnh NHTM

a. Phân loại theo chức năng của bộ lãnh:

- Bộ lãnh ngân hàng
- Bộ lãnh địa phương

b. Phân loại theo mục đích của bộ lãnh:

- Bộ lãnh vay vốn
- Bộ lãnh thanh toán
- Bộ lãnh đầu tư
- Bộ lãnh thương mại
- Bộ lãnh bổ sung sản phẩm (bộ lãnh bổ sung)
- Bộ lãnh hoàn trả tín dụng
- Bộ lãnh lãi
- Xác nhận bộ lãnh
- Các bộ lãnh khác pháp luật không cấm và phù hợp với thông lệ quốc tế.

c. Phân loại theo phương thức phát hành bộ lãnh:

- Bộ lãnh trực tiếp
- Bộ lãnh gián tiếp
- Bộ lãnh xác nhận
- Ngân bộ lãnh

1.1.6. Mối quan hệ giữa các bên trong bộ lãnh ngân

hàng

- Quan hệ giữa bên cấp bộ lãnh và bên nhận bộ lãnh.
- Quan hệ giữa bên cấp bộ lãnh và NHTM bộ lãnh.
- Quan hệ giữa NHTM bộ lãnh và bên nhận bộ lãnh.
- Nội dung của cam kết bộ lãnh.

1.1.7. R i ro trong b o lãnh c a NHTM

- a. *i v i bên b o lãnh*
- b. *i v i bên c b o lãnh*
- c. *i v i bên th h ng b o lãnh*

1.2. N I DUNG V PHÁT TRI N D CH V B O LÃNH C A NHTM

1.2.1. Quan i m phát tri n d ch v b o lãnh c a NHTM

Phát tri n d ch v b o lãnh c a NHTM c hi u là các ho t ng nh m t ng tr ng d ch v b o lãnh thông qua vi c t ng tr ng s d b o lãnh bình quân, gia t ng thu nh p, a d ng các s n ph m b o lãnh qua các n m, m r ng s l ng khách hàng m i, gi chân khách hàng hi n t i, phát tri n th ph n d ch v qua các n m, t ng c ng uy tín ngân hàng trên th tr ng, nâng cao ch t l ng d ch v và ki m soát r i m b o s t ng tr ng an toàn và hi u qu .

1.2.2. N i dung phát tri n d ch v b o lãnh c a NHTM

- T ng tr ng quy mô d ch v b o lãnh.
- T ng tr ng thu nh p d ch v b o lãnh h ng n m.
- Phát tri n th ph n d ch v b o lãnh h ng n m.
- a d ng hóa các s n ph m b o lãnh.
- Nâng cao ch t l ng b o lãnh.
- Ki m soát r i ro trong d ch v b o lãnh.

1.2.3. Các tiêu chí ánh giá s phát tri n d ch v b o lãnh c a NHTM

ánh giá s phát tri n c a d ch v b o lãnh, tác gi s d ng các tiêu chí sau:

a. Các tiêu chí đánh giá s t ng tr ng quy mô d ch v b o lãnh

- T ng tr ng d n b o lãnh bình quân h ng n m.
- T ng tr ng s l ng khách hàng s d ng d ch v b o lãnh, d n b o lãnh bình quân theo i t ng khách hàng và d n b o lãnh bình quân trên t ng khách hàng h ng n m.
- T ng tr ng s món b o lãnh phát hành.

b. Các tiêu chí đánh giá s t ng tr ng thu nh p t d ch v b o lãnh

- T ng tr ng thu nh p t d ch v b o lãnh h ng n m.
- M c phí b o lãnh c a BIDV Bình nh và so sánh m c phí v i các TCTD trên cùng a bàn.

c. Các tiêu chí đánh giá th ph n b o lãnh

- Th ph n d n b o lãnh cu i k qua các n m c a BIDV Bình nh và so sánh v i các TCTD trên a bàn Bình nh.
- Th ph n s l ng khách hàng s d ng d ch v b o lãnh t i BIDV Bình nh trong 1 th i k (n m) và so sánh v i các TCTD trên a bàn Bình nh.

d. Các tiêu chí đánh giá s a d ng hóa các s n ph m b o lãnh

- S l ng s n ph m b o lãnh m i.
- S l ng s n ph m b o lãnh c c c i t i n.

e. Các tiêu chí đánh giá ch t l ng b o lãnh

- Gi i quy th s nhanh chóng, th t c n g i n.
- K n ng làm vi c t t, thái c a cán b ngân hàng.
- B o m t thông tin cho khách hàng.
- u t ng đ ng công ngh qu n lý ngân hàng m i.

f. Các tiêu chí đánh giá kiểm soát rủi ro trong dch v b o lãnh

- T tr ng d n b o lãnh quá h n.
- T ng giá tr thi th i c a d ch v b o lãnh.

1.3. CÁC NHÂN T NH H NG N S PHÁT TRI N D CH V B O LÃNH

1.3.1. Nh ng nhân t môi tr ng v mô

- Môi tr ng kinh t .
- Môi tr ng chính tr - xã h i.
- Môi tr ng pháp lý.
- Môi tr ng công ngh .

1.3.2. Khách hàng

1.3.3. i th c nh tranh

1.3.4. Các nhân t thu c v n i b ngân hàng

1.4. KINH NGHI M PHÁT TRI N D CH V B O LÃNH C A M T S NGÂN HÀNG N C NGOÀI T I VI T NAM

- Kinh nghi m c a HSBC
- Kinh nghi m c a City bank
- Kinh nghi m c a ANZ

K T LU N CH NG 1

Trong ch ng 1, lu n v n ã h th ng hóa lý lu n v nghi p v b o lãnh ngân hàng t i các NHTM, quan ni m chung v phát tri n d ch v b o lãnh ngân hàng.

CHƯƠNG 2
THỰC TRẠNG VÀ PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ BẢO LÃNH
TÍN DỤNG VÀ PHÁT VI T NAM
CHI NHÁNH BÌNH NH

2.1. THỰC TRẠNG VÀ PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ BẢO LÃNH VÀ PHÁT VI T NAM – CHI NHÁNH BÌNH NH

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của BIDV Bình nh

Bình nh

a. Chức năng

b. Nhiệm vụ

2.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của BIDV Bình nh qua 3 năm (2009-2011)

- Về chỉ tiêu quy mô

Huy động vốn: huy động vốn tín dụng 2009-2011 là: 1,727 tỷ đồng - 2,429 tỷ đồng - 3,443 tỷ đồng, huy động bình quân trên 40% so với các năm liền trước cùng năm 2010 tăng 40.7%, năm 2011 tăng 41.7%.

Tổng doanh thu: doanh thu năm 2010 đạt 4,296 tỷ đồng tăng 31.4% so với năm 2009 (3,269 tỷ đồng), năm 2011 doanh thu: 5,024 tỷ đồng tăng 16.9% so với năm 2010.

- Về chỉ tiêu hiệu quả

Lợi nhuận trước thuế 2009-2010 đạt 89-110-131 tỷ đồng và lợi nhuận bình quân hàng năm 2009 – 2011 đạt 0,669 – 0,780 – 0,878 tỷ đồng. Chi phí là phí dịch vụ tín dụng rất cao, năm 2010 thu phí dịch vụ (33,72 tỷ đồng) tăng 16.3% so với năm 2009 (28,98 tỷ đồng) thì sang năm 2011 phí dịch vụ (47,59 tỷ đồng)

tăng trưởng 41.1% so với năm 2010 trong đó thu phí tín dụng và bảo lãnh chiếm trên 50% trong tổng doanh thu.

Qua tóm tắt kết quả kinh doanh của BIDV Bình Nhưỡng cho thấy tình hình hoạt động kinh doanh qua 3 năm tăng trưởng tốt.

2.2. THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ BẢO LÃNH TẠI BIDV BÌNH NHƯỢNG

2.2.1. Các pháp lý phát triển dịch vụ bảo lãnh tại BIDV Bình Nhưỡng

Tại Việt Nam dịch vụ bảo lãnh được thực hiện bởi các luật và các quy định như sau:

B luật dân sự ngày 14/6/2005, có hiệu lực từ ngày 01/01/2006.

Luật thương mại ngày 14/6/2005, có hiệu lực từ ngày 01/01/2006.

Luật các TCTD ngày 12/12/1997 và luật sửa đổi, bổ sung một số điều của luật TCTD ngày 15/6/2004.

Quy chế bảo lãnh ngân hàng ban hành kèm quyết định số 26/2006/QĐ-NHNN ngày 26/6/2006 của Thống đốc ngân hàng Nhà nước Việt Nam (đã được thay thế bởi TT28/2012/TT-NHNN ngày 03/10/2012 quy định về bảo lãnh ngân hàng).

Tại BIDV Bình Nhưỡng, ngoài các luật và các quy chế bảo lãnh trên thì còn cần căn cứ vào văn bản số 6361/CV-QLTD1 ngày 07/08/2006 của ngân hàng Quốc tế và Phát triển Việt Nam V/v: Hướng dẫn một số điểm theo quy chế bảo lãnh ngân hàng ban hành theo quyết định số 26/2006/QĐ-NHNN ngày 26/06/2006.

2.2.2. Các loại hình bảo lãnh tại BIDV Bình Nhưỡng

Hiện nay BIDV Bình Nhưỡng thực hiện các loại hình bảo lãnh sau:

- Bảo lãnh thanh toán
- Bảo lãnh dặt thuê
- Bảo lãnh thực hiện hợp đồng
- Bảo lãnh bổ sung chi trả hàng hóa
- Bảo lãnh hoàn trả tín dụng
- Xác nhận cung ứng tín dụng
- Bảo lãnh nhàn hàng
- Bảo lãnh thanh toán thu xuất nhập khẩu
- Các loại bảo lãnh khác pháp luật không cấm và phù hợp với thông lệ quốc tế.

BIDV Bình Nhưỡng chấp hành thực hiện các loại bảo lãnh sau:

- Bảo lãnh tài chính đi du lịch nước ngoài
- Bảo lãnh phát hành chứng khoán
- Bảo lãnh trong giao dịch bất động sản (tham gia đấu giá, hoàn trả nợ, thanh toán tín dụng mua, thực hiện hợp đồng).
- Bảo lãnh thanh toán các khoản phí hải quan
- Bảo lãnh tài chính khám chữa bệnh nước ngoài

2.2.3. Chính sách khách hàng và quy trình bảo lãnh tại BIDV Bình Nhưỡng

a. Chính sách khách hàng:

Hiện nay BIDV Bình Nhưỡng áp dụng chính sách khách hàng theo quy định số 1138/Q-HQT ngày 11/11/2011 của BIDV. Theo quy định này khách hàng được phân thành 7 nhóm thị trường có nhu cầu quy định cho từng nhóm khách hàng với chính sách tiếp thị, chính sách cấp tín dụng, chính sách tài sản bảo lãnh,

chính sách giá chi tiết cho từng khách hàng nhằm kiểm soát rủi ro cho ngân hàng khi chấp thuận đăng ký phát hành bảo lãnh. Tuy nhiên, quy trình này chưa có cơ sở pháp lý DN áp dụng kịp thời.

b. Quy trình bảo lãnh:

BIDV Bình Định chấp hành bảo lãnh qua quy trình sau:

Bước 1: Bộ phận QHKH tiếp nhận nhu cầu khách hàng, kiểm tra mức độ thích hợp bảo lãnh và điều kiện phát hành theo quy định.

Bước 2: Bộ phận QHKH lập dự thảo, soạn thảo bảo lãnh trình Trưởng phòng và PG (Phó giám đốc) phê duyệt khách hàng QHKH.

Bước 3: Người điều kiện phát hành bảo lãnh bộ phận QHKH chuyển hồ sơ qua phòng QTTD, hoặc qua phòng QLRR Giám đốc phê duyệt khách hàng QLRR có ý kiến (trình họp nhóm khách hàng phê duyệt qua thẩm định rủi ro), hoặc trình HĐQT chi nhánh (trình họp và thẩm định quy định khách hàng QLRR).

(Bước 3': Trình họp khách hàng không điều kiện bộ phận QHKH trình hồ sơ cho khách hàng).

Bước 4: Bộ phận QTTD nhận hồ sơ bảo lãnh từ bộ phận QHKH chuyển sang sign kiểm tra các điều kiện bảo lãnh, chứng từ, thủ tục bảo lãnh trình thẩm định quy định phát hành thủ tục.

Bước 5: Bộ phận QTTD nhập thông tin vào hệ thống và lưu hồ sơ.

Bước 6: Bộ phận QTTD chuyển lại hồ sơ cho bộ phận Dịch vụ khách hàng (DVKH) trình lại cho khách hàng.

Bước 7: Bộ phận DVKH chuyển hồ sơ cho khách hàng theo quy định giao nhận chứng từ của BIDV.

Ngoài ra BIDV Bình Định có nội dung chính sách riêng theo từng thị trường.

Nhìn chung quy trình c p b o lãnh c a BIDV Bình nh khá ch t ch , c tách b ch 3 b ph n (QHKH, QLRR và QTTD). Tuy nhiên, quy trình b o lãnh trên có m t s n i dung ch a phù h p, ch a th hi n s n ng ng và còn mang tính NHNN.

2.2.4. Th c tr ng t ng tr ng d ch v b o lãnh t i BIDV Bình nh qua 3 n m 2009-2011

a. Th c tr ng t ng tr ng quy mô d ch v b o lãnh

Th c tr ng t ng tr ng v quy mô c ánh giá qua 3 n i dung:

- T ng tr ng d n b o lãnh bình quân qua 3 n m 2009-2011

D n b o lãnh bình quân t n m 2009-2011 t i BIDV Bình nh nh sau: 1,697 – 1,914 – 2,274 t ng. i u này cho th y d ch v b o lãnh t ng tr ng. Tuy nhiên, b o lãnh t p trung phát tri n các doanh nghi p XDCB có quy mô l n.

- T ng tr ng s l ng khách hàng s d ng d ch v b o lãnh, d n b o lãnh bình quân theo i t ng khách hàng và d n b o lãnh bình quân trên t ng khách hàng

S l ng khách hàng s d ng d ch v b o lãnh ngân hàng qua 3 n m 2009-2011 là: 93 - 108 - 122 khách hàng. Tuy nhiên s l ng khách hàng còn th p. Ngoài ra d n b o lãnh bình quân t p trung các khách hàng l n.

Xét v d n b o lãnh bình quân c a khách hàng t n m 2009-2011 t ng ng là: 18,24 - 17,73 - 18,64 t ng, d n b o lãnh bình quân có t ng tr ng nh ng ch a ng u.

- S món b o lãnh phát hành qua 3 n m 2009-2011

S món b o lãnh t ng tr ng liên t c qua 3 n m, trong ó n m

2010 (8,674 món) tăng 23,48% so với năm 2009 (7,004 món). Sang năm 2011 số món bỏ lãnh (8,965 món) tăng 3,35% so với năm 2010.

Trong số số món bỏ lãnh đầu thu cao nhất chỉ từ 24%-29%. Vì vậy, hiện nay thì nhiều nhất là BIDV Bình Định bỏ lãnh cho các công ty tham gia đầu thu các công trình XDCB.

b. Th c tr ng t ng tr ng thu nh p t d ch v b o lãnh

- Th c tr ng t ng tr ng thu nh p t d ch v b o lãnh

Thu nhập đầu thu bỏ lãnh từ năm 2009-2011 tăng dần: 13,605 – 21,024 – 26,289 tỷ. Nguồn thu phí bỏ lãnh trên tập trung chủ yếu vào các công trình xây dựng có giá trị lớn, thời gian bỏ lãnh kéo dài. Tuy nhiên còn tồn tại thị trường khách hàng nộp phí bỏ lãnh khá lớn.

- M c phí b o lãnh c a BIDV Bình Định và so sánh m c phí v i các TCTD trên a bàn

BIDV Bình Định có mức phí bỏ lãnh khá thấp giao động từ 2% - 2,3%. Các NHTMCP ngoài quốc doanh thường cao hơn từ 2,5% - 3,0%. Bên cạnh đó, BIDV Bình Định có những kênh riêng để cạnh tranh với các TCTD lớn như: Vietcombank, Agribank... Ngoài ra khách hàng của BIDV Bình Định cũng có sự so sánh mức phí với nhau. Và khách hàng giao dịch nhiều ngân hàng.

c. Th c tr ng th ph n d ch v b o lãnh

- Th ph n d n b o lãnh cu i k t 2009-2011

Thay đổi về mức bỏ lãnh cuối kỳ tập trung các TCTD Nhà nước trong đó Bình Định tăng từ 2009-2011: 22,5%-28,5%-33,5%. Các TCTD tư nhân chiếm thị phần rất khiêm tốn và có chỉ số thu nhập đầu thu.

- Th ph n khách hàng s d ng d ch v b o lãnh t 2009-2011

V th ph n khách hàng s d ng d ch v b o lãnh cao trên a bàn t nh Bình nh c ng thu c v các TCTD Nhà n c, trong ó BIDV Bình nh d n u chỉ m 25%, 27%, 32% qua 3 n m t 2009-2011. Tuy nhiên, xét v s l ng khách hàng s d ng b o lãnh th c t thì v n còn khiêm t n.

d. Th c tr ng a d ng hóa các s n ph m b o lãnh

- N m 2009, BIDV Bình nh th c hi n 5 lo i hình b o lãnh chính: d th u, b o hành, THH , t m ng, thanh toán và nhóm các lo i b o lãnh khác.

- N m 2010, BIDV Bình nh ã b sung thêm b o lãnh thanh toán thu h i quan.

- N m 2011, BIDV Bình nh ã tri n khai 4 lo i hình b o lãnh v vi c n p thu .

Nh v y, qua 3 n m BIDV Bình nh ã tri n khai thêm 5 lo i b o lãnh v i hàm l ng công ngh cao. Tuy nhiên, i v i khách hàng cá nhân h u nh ch a có s n ph m t thù cho i t ng này.

e. Th c tr ng ch t l ng d ch v b o lãnh

Ch t l ng b o lãnh c BIDV Bình nh th c hi n ng b trên c ba m t sau:

- V th i gian th c hi n và th t c b o lãnh ng n h n so v i quy nh, tuy nhiên còn tr ng h p ch m do luân chuy n h s .

- V y u t con ng i: BIDV Bình nh xây d ng “B quy chu n o c và quy t c ng x ”, ào t o nghi p v cho cán b ngân hàng. Tuy v y v n còn m t s h n ch t chính b n thân c a cán b ngân hàng.

- Việc ứng dụng công nghệ quản lý dịch vụ bảo lãnh: Hiện nay, BIDV Bình Nhưỡng sử dụng chương trình TF (Trade Finance: Chương trình quản lý tài trợ thương mại). Chương trình này sẽ nâng cấp hệ thống quản lý và kết xuất dữ liệu ngày càng tốt hơn. Tuy nhiên vẫn còn một số hạn chế khách phục vụ.

f. Thực trạng kiểm soát rủi ro trong dịch vụ bảo lãnh

- Hoạt động bảo lãnh của BIDV Bình Nhưỡng khi thành lập nay chưa xảy ra rủi ro.

- BIDV Bình Nhưỡng thường xuyên thành lập các tổ kiểm tra nội bộ chéo lẫn nhau giữa các bộ phận.

- BIDV Bình Nhưỡng thường mời các khách hàng đến tham gia kiểm soát vì các thành viên của khách hàng với tư cách.

Tuy nhiên, BIDV Bình Nhưỡng vẫn chưa có quy định rõ ràng trong việc kiểm tra khách hàng sau khi phát hành thẻ bảo lãnh.

2.2.5. Đánh giá chung

a. Nhận thành tựu đạt được

- Dịch vụ bảo lãnh tăng trưởng hàng năm.
- Ứng dụng bàn phím liên tiếp qua các năm.
- Thu nhập dịch vụ bảo lãnh chiếm tỷ trọng cao nhất.
- Dịch vụ bảo lãnh phát triển an toàn hiệu quả.
- Khách hàng tham gia và uy tín.
- Có nền tảng khách hàng mạnh.
- Sản phẩm bảo lãnh của BIDV Bình Nhưỡng không ngừng cải thiện và hoàn thiện.
- Không ngừng hoàn thiện chương trình quản lý bảo lãnh.
- Việc thiết lập dịch vụ bảo lãnh các khách hàng và nâng cao chất lượng bảo lãnh đánh giá cao.

- i ng cán b tín đ ng tr n ng ng, ban lãnh o kinh
nghĩ m trong vi c x lý các tình hu ng ph c t p.

b. Nh ng t n t i

- V n i b ngân hàng:

• Quy trình, chính sách khách hàng có m t s n i dung
ch a phù h p, ch a n ng ng, mang tính nhà n c.

• i t ng khách hàng cung c p ch a a d ng, còn b
ngõ khách hàng cá nhân.

• C c u b o lãnh t p trung vào l nh v c XDCB.

• Bi u phí ch a t o ra s công b ng cho khách hàng.

• Ch a chú tr ng n vi c ti p th , tìm ki m khách hàng.

• Danh m c s n ph m b o lãnh ch y u ph c v i t ng
khách hàng doanh nghi p.

• Cán b tr còn thi u kinh nghi m trong x lý tình
hu ng....

• V m t công ngh qu n lý n i b trong ngân hàng còn
m t s b t c p.

• Ch a có m t quy nh c th trong vi c ki m tra khách
hàng sau b o lãnh.

- V các nhân t bên ngoài:

+ Nhân t khách hàng:

• Khách hàng giao d ch m t lúc nhi u ngân hàng và so sánh
bi u phí gi a các ngân hàng v i nhau.

• Khách hàng còn n phí b o lãnh ngân hàng.

+ Nhân t i th c nh tranh:

• Các TCTD m i t ra n ng ng chi m l nh th tr ng.

• C nh tranh không lành m nh còn t n t i khá ph bi n.

+ Các nhân tố v mô:

• Nhân kinh tế Việt Nam trong những năm gần đây có nhiều bất ổn.

• Các khu công nghiệp phát triển chậm.

• Lưu trữ bộ lãnh đạo thế hệ trước, còn chênh lệch.

c. Nguyên nhân nội tại

- Vấn đề ngân hàng:

• BIDV chưa thay đổi khó khăn của chi nhánh khi áp dụng chính sách khách hàng và quy trình bộ lãnh.

• BIDV Bình Nhòn còn mang tính NHTM Nhà nước nên trong việc xử lý tình huống gặp phải nhiều khó khăn, hạn chế.

• Chưa quan tâm tìm kiếm những dự án lớn tài trợ.

• Khi xuất bị ưu phí chi nhánh đã chưa thay đổi công bố ngân sách khách hàng.

• Thái độ của BIDV là ngân hàng quốc doanh có thể nghĩ nhiều nên không tích cực tìm kiếm khách hàng.

• Truy nghiệm BIDV Bình Nhòn tuyển dụng các vị trí sinh viên mới tốt nghiệp nên thi đấu kinh nghiệm.

• Chưa khắc phục kịp thời những hạn chế trong công tác quản lý bộ lãnh.

• Hiện nay BIDV công nghệ BIDV Bình Nhòn chưa có quy định về kiểm tra khách hàng sau khi phát hành bộ lãnh.

- Vấn đề nhân tố bên ngoài:

+ Nhân tố khách hàng:

• Nhu cầu tài chính của doanh nghiệp còn hạn chế.

• Tâm lý chung của khách hàng vẫn ngại các thủ tục khi sử dụng dịch vụ bộ lãnh của NHTM.

- Chưa có ph ng th c qu n lý vi c thu phí.

+ Nhân t i th c nh tranh:

- C p phép thành l p chi nhánh NHTM c a NHNN quá m c.
- Vi c thanh tra, giám sát c a NHNN trong vi c th c thi các

quy nh ch a ch t ch .

• Các NHTMCP m i thành l p b t ch p các r i ro t ng tr ng nóng.

+ Nhân t v mô:

Môi tr ng kinh t n c ta v n còn nhi u bi n ng và b t n. H th ng v n b n quy ph m pháp lu t ch a hoàn thi n, th ng nh t, còn ch ng chéo.

K T LU N CH NG 2

Trong ch ng 2, lu n v n phân tích th c tr ng v phát tri n đ ch v b o lãnh t i BIDV Bình nh trong th i gian 3 n m g n nh t. Qua ó, lu n v n ã nêu nh ng m t t c và nh ng t n t i c n kh c ph c xu t nh ng gi i pháp phát tri n cho các n m sau.

CH NG 3

GI I PHÁP PHÁT TRI N Đ CH V B O LÃNH T I NGÂN HÀNG UT VÀ PHÁT TRI N VI T NAM CHI NHÁNH BÌNH NH

3.1. PH NG H NG KINH DOANH VÀ M C TIÊU PHÁT TRI N Đ CH V B O LÃNH C A BIDV BÌNH NH

Đ ch v b o lãnh c nh h ng t ng tr ng c v chi u r ng và chi u sâu. T ng c ng thu phí t đ ch v b o lãnh nh ng v n m b o đ ch v phát tri n an toàn, hi u qu .

3.2. GIỚI PHÁP PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ BỔ LÃNH TẠI BIDV BÌNH NH

3.2.1. Nhóm giới pháp nâng cao tính cạnh tranh

a. Chiến lược quy trình, chiến lược bổ lãnh, hoàn thiện chính sách khách hàng

- Áp dụng các chính sách ưu đãi cho khách hàng mới để cạnh tranh giá tốt.

- Chiến lược bổ lãnh hiện tại cho khách hàng phát sinh liên tục.

- Trình BIDV chiến lược bổ lãnh cho những ngân hàng ẩn hiệu quả những vụ thanh toán của mình theo chính sách khách hàng.

- Cho doanh nghiệp tham gia trình bổ sung TS Bổ theo quy định giúp doanh nghiệp duy trì hoạt động kinh doanh.

b. Áp dụng chính sách giá ngân hàng

- Áp dụng mức phí theo lợi hình bổ lãnh tùy vào rủi ro cao của tài khoản bổ lãnh và theo nhóm khách hàng.

- Áp dụng thu phí, phí phát vào hàng bổ lãnh.

c. Chiến lược marketing

BIDV Bình Nh cần xây dựng chiến lược công tác tuyên truyền, quảng cáo qua các kênh trực tiếp, gián tiếp và các kênh online.

d. Chiến lược công tác chăm sóc khách hàng

- Chăm sóc khách hàng hiện tại: thông qua việc tặng quà, hỏi thăm khách hàng....

- Chăm sóc khách hàng tiềm năng: tìm hiểu thị trường tranh đua ra những chính sách khác biệt nhằm lôi kéo khách hàng.

e. Chuyển hóa phong cách giao dịch

Ngân hàng cần tổ chức mô hình nhân sự trên thị trường qua việc thiết lập ngân hàng: trang phục, cách xưng hô... và có

ch tài nghiêm kh c i v i cán b gây thi u v n minh, l ch s .

f. a d ng s n ph m d ch v b o lãnh và a d ng khách hàng

- a d ng khách hàng cung c p d ch v b o lãnh: m r ng i t ng các doanh nghi p v a và nh , cá nhân, sinh viên.
- a d ng hóa các s n ph m cung c p: Thi t k các s n ph m cho khách hàng cá nhân nh : B o lãnh tài chính i du h c, b o lãnh tài chính khám ch a b nh n c ngoài...

3.2.2. Nhóm gi i pháp h n ch r i ro

a. Nâng cao ch t l ng th m nh b o lãnh

- T o i u ki n cho cán b trên các m t khác nhau: cho cán b tham gia các l p phân tích tài chính, th m nh d án
- Vi c th m nh tí n hành c h s và th c t khách hàng.
- Ph i h p ch t ch v i c quan có liên quan cùng tí n hành th m nh nh ng d án l n, ph c t p.
- T ch c các cu c thi th m nh d án cho cán b tín d ng.

b. Th ng xuyên th c hi n công tác ki m tra n i b , ki m soát khách hàng

- V m t n i b : b ph n QLRR th ng xuyên ki m tra quy ch , quy trình b o lãnh, th m quy n ký phát b o lãnh.
- V m t khách hàng: xu t quy nh ki m tra nh k khách hàng và n i dung ki m tra sau khi c p b o lãnh.

3.2.3. Nhóm gi i pháp h tr

a. Gi i pháp nâng cao ch t l ng ngu n nhân l c

nâng cao ch t l ng ngu n nhân l c c n th c hi n các hình th c sau: ào t o cán b , b trí nhân s h p lý, có chính sách th ng, ph t phù h p.

b. Gi i pháp v công ngh qu n lý

BIDV Bình nh c n ut c ph n m m ng đ ng và trang thi t b h tr , y m nh vi c n i m ng giao d ch v i khách hàng.

3.3. M T S KI N NGH

3.3.1. i v i ngân hàng ut và Phát tri n Vi t Nam

Nâng cao tính t ch nhi u h n n a cho các chi nhánh tr c thu c v quy n quy t nh c p b o lãnh. C ng c ch c n ng nhi m v c a b ph n pháp ch h tr chi nhánh k p th i. S m thành l p b ph n chuyên trách h tr , t v n v pháp lu t.

3.3.2. i v i Chính ph và ngân hàng Nhà n c

Chính ph c n n nh môi tr ng chính tr xã h i và môi tr ng kinh t v mô, t o l p m t hành lang pháp lý rõ ràng, ch t ch và thu n l i cho d ch v b o lãnh c a ngân hàng.

NHNN giám sát các ngân hàng th c hi n các quy ch c a NHNN ng th i nâng cao ch t l ng công tác thanh tra, ki m tra.

3.3.3. i v i U ban nhân dân t nh Bình nh

H tr các doanh nghi p v m t th t c pháp lý doanh nghi p ti p c n các d ch v ngân hàng d dàng.

S m hoàn thi n c s h t ng các khu công nghi p doanh nghi p xây d ng nhà x ng i vào d ch v n nh.

Tìm ki m các i tác ut m r ng và phát tri n n n kinh t c a t nh nhà, t o i u ki n d ch v ngân hàng phát tri n.

K T LU N CH NG 3

d ch v b o lãnh phát tri n cho nh ng n m ti p theo, BIDV Bình nh c n kh c ph c nh ng h n ch t chính mình và xu t các ki n ngh v i các c p qu n lý nh m kh c ph c nh ng b t l i t bên ngoài, t ó t o c nh ng tác ng t ng hòa góp ph n

thúc đẩy dịch vụ b o lãnh ngày càng phát triển.

K T L U N

B o lãnh ngân hàng là m t d ch v truy n th ng c a các NHTM, nó v a là d ch v có thu phí v a mang tính ch t nghi p v tín d ng ngân hàng. Vì v y, ho t ng b o lãnh có nh ng c thù nh t nh và c ng ch a ng trong ó nh ng r i ro nh ho t ng tín d ng, òi h i NHTM ph i có s quan tâm toàn di n khi phát tri n ho t ng này phát tri n an toàn và hi u qu .

Phát tri n d ch v b o lãnh c a NHTM óng góp v thu nh p t phí, gi m s ph thu c thu nh p t lãi vay, bên c nh ó có ý ngh a góp ph n a d ng hóa s n ph m áp ng y nhu c u a d ng c a khách hàng.

V i mong mu n góp ph n vào s phát tri n c a ho t ng b o lãnh t i BIDV Bình nh, tài ã nghi n c u và gi i quy t c nh ng v n sau:

H th ng hóa lý lu n v nghi p v b o lãnh c a NHTM, trong ó lu n v n ã trình bày có ch n l c c s lý lu n chung v b o lãnh, b o lãnh ngân hàng; quan ni m v phát tri n b o lãnh ngân hàng, các ch tiêu ánh giá s phát tri n và nh ng nhân t nh h ng s phát tri n ho t ng b o lãnh.

Ph n nh th c tr ng ho t ng b o lãnh c a BIDV Bình nh t n m 2009 n n m 2011, qua ó ã ch ra nh ng k t qu t c, nh ng h n ch và nh ng nguyên nhân c a nh ng h n ch trong ho t ng b o lãnh t i BIDV Bình nh trong th i gian qua. Lu n v n ã s d ng các ph ng pháp nghi n c u truy n th ng nh th ng kê, so sánh, phân tích ... ph n ánh, ánh giá khách quan th c tr ng ho t ng b o lãnh t i BIDV Bình nh.

T th c tr ng ho t ng b o lãnh cùng v i nh h ng ho t ng c a ngân hàng c ng nh nh ng ánh giá c a khách hàng v ho t ng b o lãnh t i BIDV Bình nh, lu n v n ã xu t m t s gi i pháp nh m phát tri n ho t ng b o lãnh t i BIDV Bình nh cho nh ng n m ti p theo. Gi i pháp phát tri n ho t ng b o lãnh t i BIDV Bình nh c xây d ng v i m c tiêu góp ph n t ng tr ng ho t ng này nh ng v n m b o v ch t l ng, t o nên s phát tri n b n v ng, óng góp vào s phát tri n chung c a ngân hàng. Lu n v n ã a ra h th ng gi i pháp g m 3 nhóm gi i pháp: Nhóm gi i pháp phát tri n khách hàng, nhóm gi i pháp h n ch r i ro, nhóm gi i pháp b tr . Trong ó, nh ng gi i pháp quan tr ng, có ý ngh a th c ti n nh :

- Áp d ng chính sách giá n ng ng.

- a d ng hóa s n ph m đ ch v b o lãnh, phát tri n thêm nh ng s n ph m m i nh b o lãnh thu nhà t, b o lãnh du h c, b o lãnh khám ch a b nh n c ngoài, b o lãnh n p các lo i thu ...

ng th i, lu n v n c ng có m t s ki n ngh , xu t i v i Chính Ph , NHNN, t nh Bình nh v i ngân hàng u t và Phát tri n Vi t nam các gi i pháp mang tính kh thi h n.

M c dù tác gi ã dành nhi u th i gian tìm hi u và nghiên c u nh ng do nhi u nguyên nhân khác nhau tài khó tránh kh i nh ng khi m khuy t nh t nh. Tác gi r t mong nh n c s góp ý c a Quý th y cô, b n bè và nh ng cá nhân, t p th có quan tâm n l nh v c b o lãnh ngân hàng tài hoàn thi n h n./.