

Giải bài toán tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa

16:43 03/08/2018

Câu chuyện DNNVV gặp khó khăn khi tiếp cận nguồn vốn từ các ngân hàng vẫn luôn là bài toán khó và do nhiều nguyên nhân. Nhận thấy vấn đề này, các ngân hàng đang từng bước đưa ra các giải pháp linh hoạt tháo gỡ, mở ra cơ chế hợp tác toàn diện giữa ngân hàng và DN.



Cung khó gặp cầu

Theo tổng cục Thống kê (Bộ Kế hoạch và Đầu tư), năm 2017, cả nước có hơn 561.000 doanh nghiệp, trong đó doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm trên 97%, đóng góp 45% vào GDP và 31% vào tổng thu ngân sách. Tuy nhiên, hiện nay chỉ có khoảng 30% doanh nghiệp nhỏ và vừa tiếp cận được nguồn vốn tín dụng.

Thực tế, mỗi doanh nghiệp đều có một đặc thù ngành nghề kinh doanh riêng, kèm theo đó là những khó khăn riêng. Nếu như các doanh nghiệp xây lắp có thể ký xong hợp đồng mới cần vốn thì ngược lại, doanh nghiệp sản xuất nhựa lại cần vốn trước để nhập nguyên nhiên vật liệu, trữ hàng. Các doanh nghiệp xuất

nhập khẩu bên cạnh việc cần có các giải pháp phòng ngừa rủi ro về ngoại tệ thì luôn có yêu cầu về vốn để mở rộng đối tác và mở rộng thị trường, để chuẩn bị cho các đơn hàng xuất khẩu.

Một điểm yếu khác là doanh nghiệp thường được vận hành ở quy mô nhỏ một cách đơn giản, ít chuyên môn hóa, chưa chuyên nghiệp như các tập đoàn lớn từ khâu lập kế hoạch đến quản trị tài chính nên càng khó tiếp cận nguồn vốn vay.

Về phía các ngân hàng, sản phẩm chưa đa dạng, linh hoạt, thường áp dụng một sản phẩm chung cho các phân khúc khách hàng, đồng thời thủ tục rườm rà, phức tạp là rào cản tâm lý cho khách hàng. Đội ngũ chuyên viên bán hàng phục vụ riêng cho doanh nghiệp phân khúc này cũng chưa được đầu tư bài bản.

Do đó câu chuyện giải quyết cung và cầu để gặp nhau về vốn giữa ngân hàng và các doanh nghiệp trở thành bài toán khó cần có câu trả lời và nỗ lực từ cả hai phía.

“Gỡ khó” bằng sự thấu hiểu

The advertisement features the SeABank logo at the top left. Below it, the text reads: **CẤP TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT KINH DOANH NHỰA**. Underneath this, a smaller line of text states: *Giải pháp tài chính toàn diện và hiệu quả dành cho Doanh nghiệp*. The central image shows a person's hands wearing white gloves, using a red pipe cutter to cut a blue plastic pipe. The background is filled with many blue pipes. At the bottom, there are three circular icons: the first shows a stack of orange pipes, the second shows a pile of blue and yellow granules, and the third shows a close-up of a blue textured surface. In the bottom left corner, there is a 'Contact Center' logo with the number 1900 555 587. In the bottom right corner, it says 'NH TMCP ĐÔNG NAM Á' and 'www.seabank.com.vn'.

Thấu hiểu các khó khăn mà doanh nghiệp gặp phải trong từng ngành đặc thù, năm 2018, Ngân hàng TMCP Đông Nam Á (SeABank) chủ động đầu tư đồng bộ từ sản phẩm, thủ tục, cán bộ kinh doanh đến các khâu phê duyệt với mục tiêu chung đảm bảo am hiểu và chuyên môn hóa theo ngành toàn diện và sâu sắc, phục vụ khách hàng hiệu quả.

SeABank tập trung xây dựng các sản phẩm riêng phục vụ theo từng ngành: Thi công xây lắp, vật liệu xây dựng, nhựa, thiết bị y tế, dược, dệt may... đưa ra thị

trường và nhận được sự đón nhận nhiệt tình của các doanh nghiệp.

SeABank đã nghiên cứu, phát triển và đưa ra những giải để giải quyết những khó khăn của Doanh nghiệp, đặc biệt xây dựng sản phẩm dựa trên chính “trải nghiệm của khách hàng” cũng như khả năng cung cấp dịch vụ tín dụng tổng thể như tỷ lệ ký quỹ, tín chấp trong bảo lãnh, tài sản đảm bảo nhận linh hoạt... hoàn toàn dựa trên đặc trưng ngành nghề, đặc thù kinh doanh, chính sách bán hàng và khả năng phát triển của doanh nghiệp trong kỳ kế hoạch...

Song song với đầu tư phát triển sản phẩm, đội ngũ bán hàng chuyên nghiệp được SeABank xây dựng phục vụ khách hàng. Vừa được đào tạo kiến thức chuyên sâu theo ngành để có thể đưa ra giải pháp tài chính trọn gói, tiết kiệm cho doanh nghiệp vừa có thể đồng hành cùng doanh nghiệp để xóa bỏ các rào cản về đặc thù ngành kinh doanh và quy định cứng nhắc của ngân hàng. Nghiên cứu kỹ từng trường hợp và đưa ra các giải pháp tư vấn hợp lý, các cán bộ bán hàng giúp doanh nghiệp đảm bảo các rủi ro trong kinh doanh như rủi ro tỷ giá, rủi ro tín dụng, rủi ro hoạt động...

Điểm đặc biệt hơn, với tư duy khách hàng là trọng tâm, SeABank đang tiến tới việc triển khai hình thức nhóm phê duyệt theo ngành với sự tham gia đồng thời của cả chi nhánh và hội sở. Do đó, khẩu vị rủi ro được thống nhất trên toàn hệ thống. Các vị trí ở hội sở cũng luôn đặt khách hàng lên hàng đầu, các hồ sơ mà chi nhánh đã phê duyệt thì sẽ nhanh chóng được hội sở thông qua và giải ngân.

Phía sau đội ngũ các chuyên viên kinh doanh còn luôn có các chuyên gia về nguồn vốn, chuyên gia về ngân hàng giao dịch, chuyên gia về các sản phẩm phái sinh... đồng hành để có được giải pháp nhanh và tốt nhất cho khách hàng.

Hiện đang sử dụng Gói tín dụng ưu đãi theo ngành, đồng thời vừa quyết định chuyển toàn bộ hệ thống tài khoản của công ty sang SeABank, ông Trần Việt Hùng chủ một doanh nghiệp xây dựng tại Hà Nội chia sẻ: “Công ty tôi làm trong lĩnh vực xây lắp có quy mô nhỏ nên khi hỏi vay tiền ngân hàng để mở rộng kinh doanh thì gặp nhiều khó khăn về thủ tục và điều kiện liên quan tới tài sản bảo đảm và nguồn tiền.

Khi làm việc với SeABank, tôi rất vui vì được hướng dẫn tận tình, tư vấn và hỗ trợ rất nhiều, các điều kiện vay cũng phù hợp nên tôi đã vay được vốn nhanh chóng. Đặc biệt, ngân hàng còn có sản phẩm dành riêng cho doanh nghiệp xây lắp với các tiêu chí phù hợp với ngành nghề kinh doanh. Tôi tin rằng, đây sẽ là giải pháp cứu cánh cho những doanh nghiệp nhỏ và vừa”.

Với cách thức xây dựng và triển khai các sản phẩm dịch vụ theo hướng “may đo” phù hợp với từng doanh nghiệp đặc thù, SeABank đã bước đầu thành công trong việc xây dựng được một lợi thế cạnh tranh mới, tạo nên sự khác biệt so các ngân hàng thương mại khác, so với hàng loạt sản phẩm cấp tín dụng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ trên thị trường hiện nay.

PV