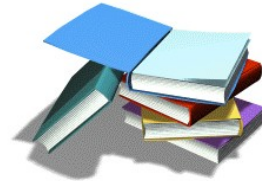


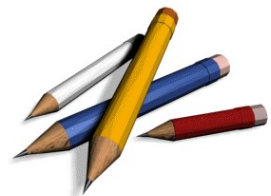


TRY AND TRY AGAIN!!!

CHƯƠNG 1:



TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI





NỘI DUNG CHÍNH



I. Vị trí của Ngân hàng trong hệ thống tài chính

**II. Đặc trưng hoạt động kinh doanh
và vai trò của Ngân hàng thương mại**

III. Các mô hình Ngân hàng thương mại





CHỨC NĂNG CỦA THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH



❖ Chức năng dẫn vốn:

- Tài trợ trực tiếp
- Tài trợ gián tiếp

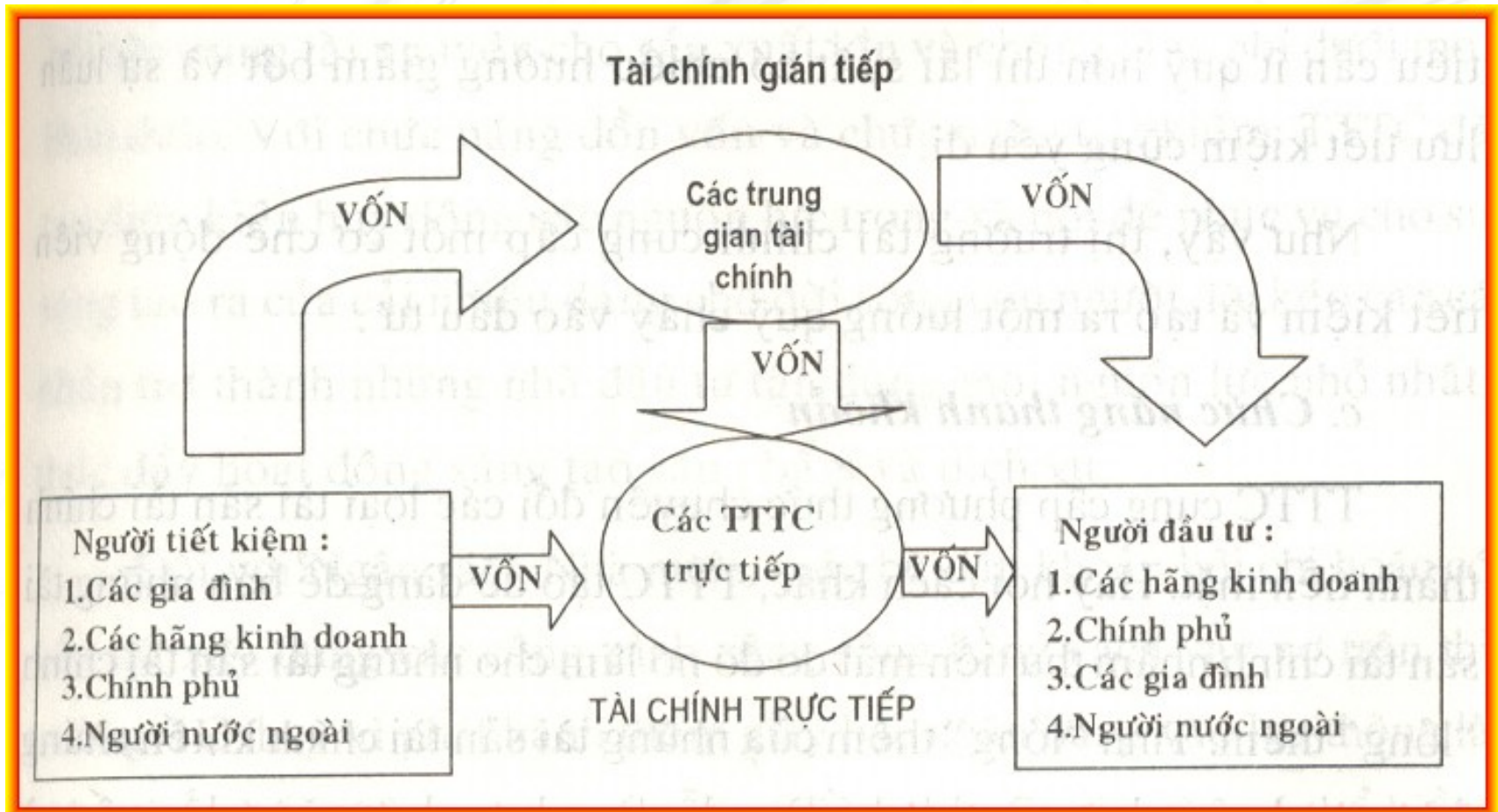
*[?] Phương thức tài trợ nào chiếm ưu thế?
Vì sao?*

❖ Chức năng thanh khoản

❖ Chức năng tiết kiệm

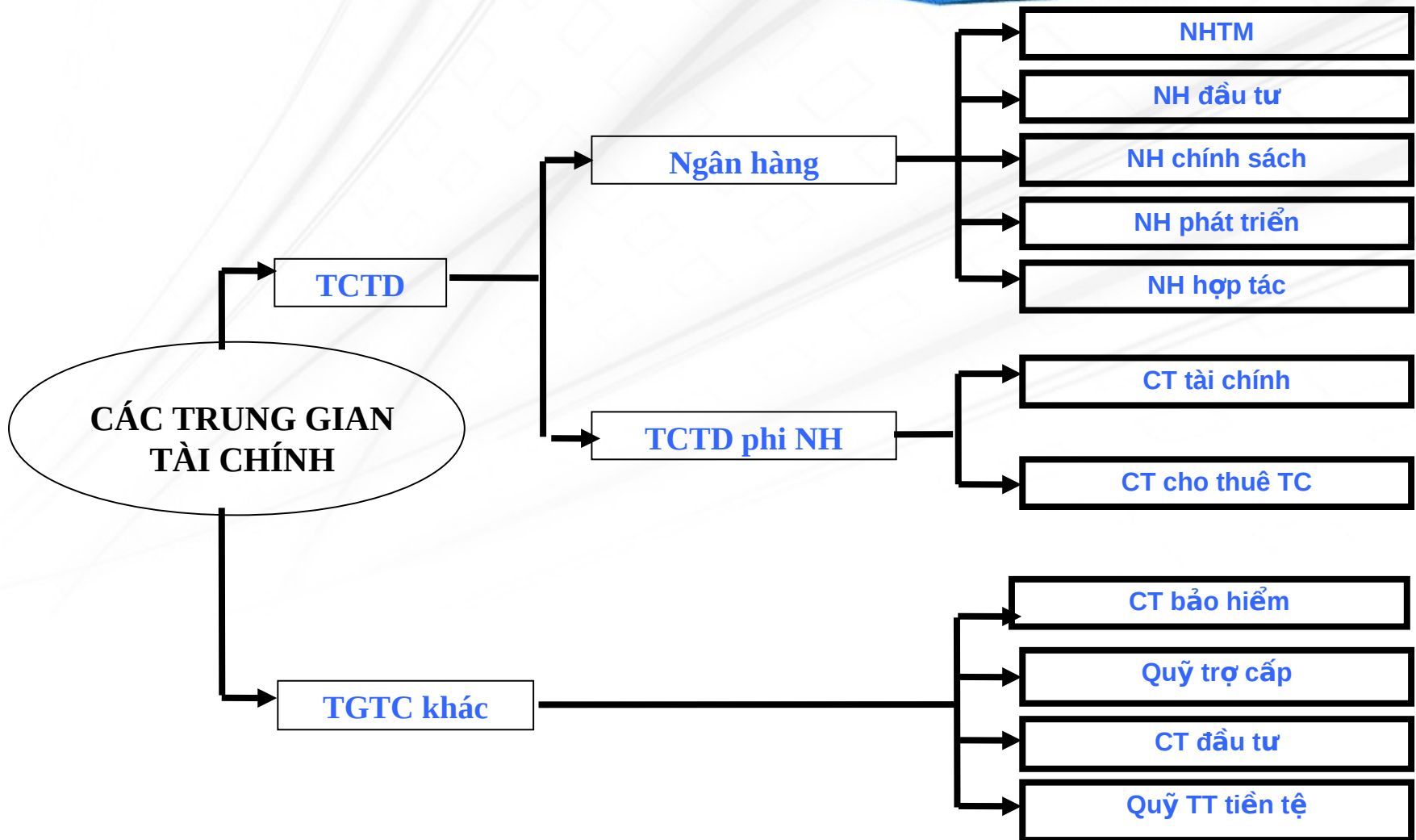


THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH





HỆ THỐNG CÁC TRUNG GIAN TÀI CHÍNH

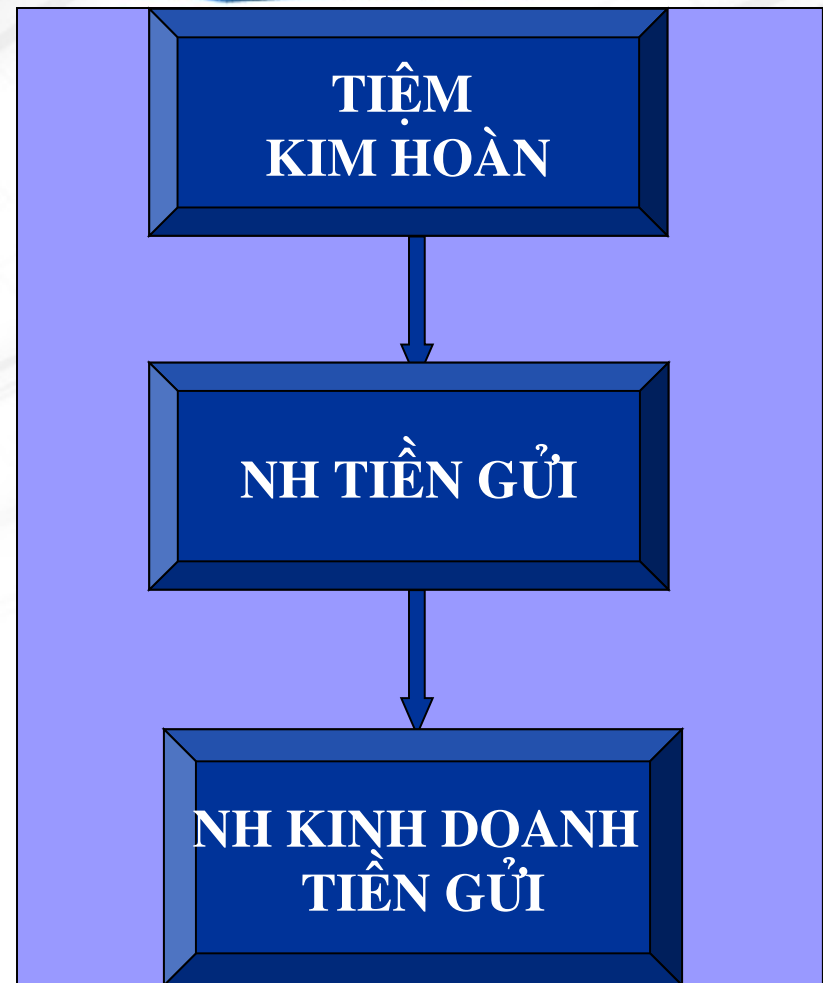




HỆ THỐNG NGÂN HÀNG



- ❖ Tiệm kim hoàn:
- ❖ kinh doanh vàng, kim loại quý
- ❖ Ngân hàng TG:
- ❖ nhận bảo quản TG
- ❖ NH kinh doanh TG:
- ❖ Nhận TG, cho vay và các
- ❖ Dịch vụ khác





QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN HỆ THỐNG NGÂN HÀNG



- ❖ Giai đoạn TK 15 – TK 17: các NH hoạt động độc lập, chưa tạo thành hệ thống
- ❖ Giai đoạn TK 18 - cuối TK 19: hình thành hai loại hình ngân hàng:
 - NH phát hành
 - NH trung gian
- ❖ Giai đoạn đầu TK 20 – nay: hệ thống NH gồm:
 - NHTW
 - NHTM



QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN HỆ THỐNG NGÂN HÀNG VIỆT NAM



- ❖ Trước khi Pháp xâm lược: chưa có NH
- ❖ Giữa TK XIX - đầu TK XX: thiết lập NH Đông Dương và Pháp Hoa Ngân hàng (hoàn toàn trong tay người ngoại quốc)
- ❖ 1927: An Nam ngân hàng (tại Sài Gòn)
- ❖ 1949 – 1950: Việt Nam công thương NH
- ❖ 1954: hai miền đất nước có 2 hệ thống NH
- ❖ 1975: hệ thống NH cả nước được hoà nhập
- ❖ 1988: hệ thống NH chia thành 2 cấp
- ❖ 1988 – nay: hệ thống NH phát triển không ngừng



NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI



❖ **Khái niệm:**

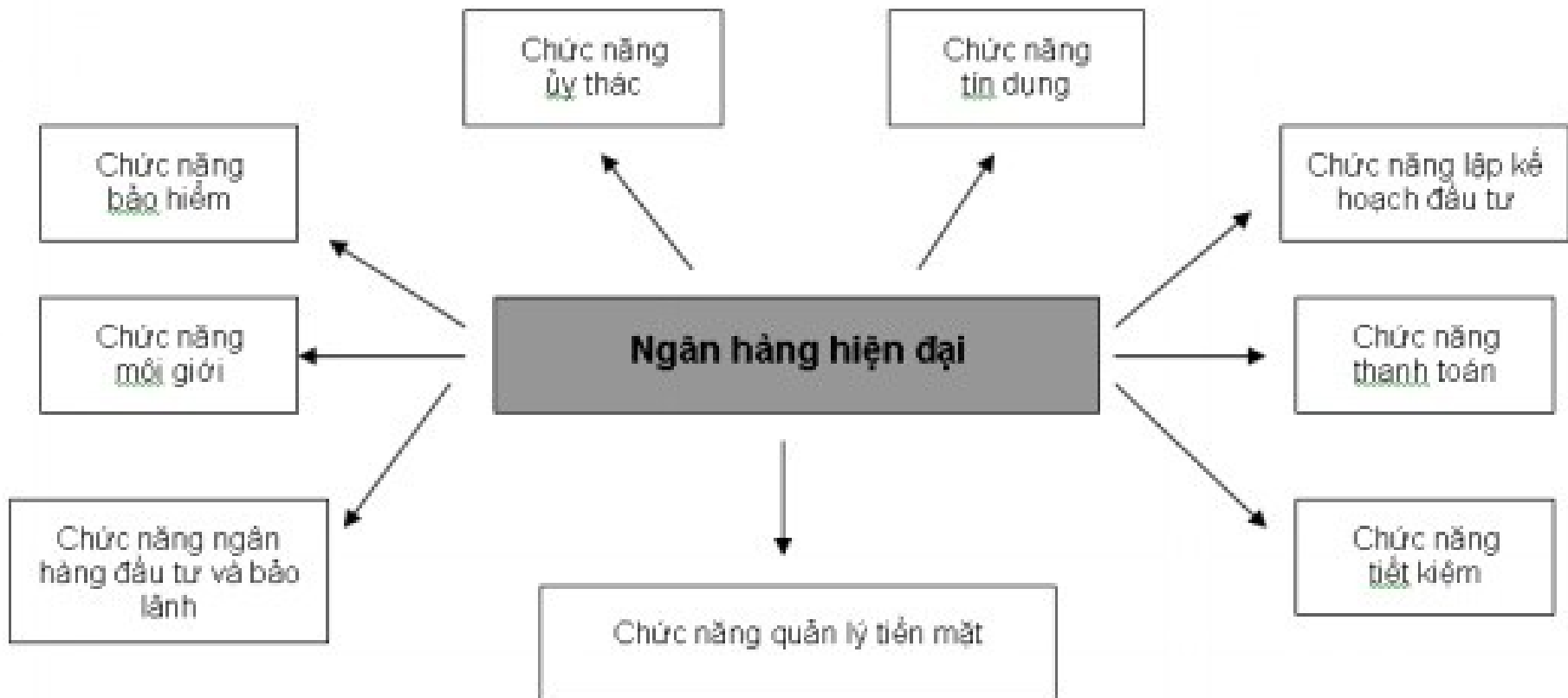
Là loại hình TCTD được thực hiện toàn bộ hoạt động

ngân hàng (hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng với nội dung thường xuyên là nhận tiền gửi, sử dụng số tiền này để cấp tín dụng và cung ứng

các dịch vụ thanh toán) và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan vì mục tiêu lợi nhuận.



CHỨC NĂNG CƠ BẢN CỦA NGÂN HÀNG





VỊ TRÍ CÁC NHTM TRÊN THỊ TRƯỜNG



❖ Vị trí quan trọng nhất thể hiện ở:

- Quy mô tài sản
- Sự đa dạng về nghiệp vụ kinh doanh và các sản phẩm dịch vụ cung ứng
- Sự phong phú về đối tượng khách hàng
- Địa bàn hoạt động
- Khả năng thỏa mãn lợi ích của các chủ thể tham gia thị trường tài chính cũng như toàn nền kinh tế:
 - ✓ Tận dụng lợi thế kinh tế nhờ quy mô, phạm vi
 - ✓ Hạn chế sự không cân xứng về thông tin



VỊ TRÍ CÁC NHTM TRÊN THỊ TRƯỜNG



NHTM

- ❖ Là tổ chức tín dụng
- ❖ Được thực hiện toàn bộ hoạt động NH
- ❖ Là tổ chức nhận tiền gửi
- ❖ Cung cấp dịch vụ thanh toán

Tổ chức TD phi NH

- ❖ Là tổ chức tín dụng
- ❖ Được thực hiện một số hoạt động NH
- ❖ Là tổ chức không nhận tiền gửi
- ❖ Không cung cấp dịch vụ thanh toán



ĐẶC TRƯNG KINH DOANH CỦA NHTM



- ❖ - Đối tượng kinh doanh của NHTM là tiền tệ- một loại hàng hóa đặc biệt.
- ❖ - KH của NH cũng mang những đặc trưng riêng khác với KH của xí nghiệp sản xuất hàng hóa thông thường.
- ❖ - Sản phẩm của NH là sản phẩm dịch vụ. Nó mang tính vô hình, không tách rời, không ổn định, không dự trữ được.
- ❖ - Trong quá trình hoạt động, NH luôn phải đối mặt với một cường độ cạnh tranh cao trên thị trường
- ❖ - Gắn với lĩnh vực tiền tệ nên hoạt động kinh doanh NH có mức độ rủi ro rất cao.
- ❖ - NHTM phải chịu sự giám sát mạnh mẽ, thường xuyên của các cơ quan quản lý kinh tế vĩ mô.



RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGÂN HÀNG



RỦI RO ĐẶC THÙ TRONG KINH DOANH NGÂN HÀNG

RỦI RO
TÍN DỤNG

RỦI RO
LÃI SUẤT

RỦI RO
HỐI ĐOÁI

RỦI RO
THANH KHOẢN



VAI TRÒ CỦA NHTM



- ❖ Là nơi cung cấp vốn chủ yếu cho nền kinh tế
- ❖ Là cầu nối doanh nghiệp với thị trường
- ❖ Là công cụ để nhà nước điều tiết vĩ mô nền kinh tế
- ❖ Là cầu nối nền tài chính quốc gia và nền tài



CÁC MÔ HÌNH NHTM



- ❖ **Theo tính chất và lĩnh vực hoạt động**
 - *Ngân hàng chuyên môn hóa*
 - *Ngân hàng đa năng*

- ❖ **Theo quy mô và khối lượng giao dịch**
 - *Ngân hàng bán lẻ*
 - *Ngân hàng bán buôn*



NGÂN HÀNG CHUYÊN DOANH



❖ **Khái niệm:**

Là loại hình NH chuyên hoạt động trong một hoặc một số lĩnh vực nhất định hoặc trong phạm vi một hoặc một số địa bàn nhất định.

❖ **Đặc điểm:**

- Tính tập trung cao
- Hạn hẹp về đối tượng khách hàng, địa bàn hoạt động
- Quy mô hoạt động không lớn



NGÂN HÀNG CHUYÊN DOANH



❖ Ưu điểm

- Lượng khách hàng tương đối ổn định
- Có điều kiện để đào tạo nhân viên có trình độ chuyên sâu

❖ Nhược điểm

- Rủi ro cao
- Khả năng cạnh tranh không cao
- Khó nắm bắt được diễn biến của toàn bộ nền kinh tế
- Tạo ra sự phân cách trong chu trình tài chính của mỗi quốc gia



NGÂN HÀNG ĐA NĂNG



❖ **Khái niệm:**

Là Ngân hàng cung cấp mọi dịch vụ ngân hàng cho mọi đối tượng

❖ **Đặc điểm:**

- Phạm vi khách hàng rộng lớn
- Sản phẩm, dịch vụ đa dạng
- Lĩnh vực hoạt động rộng lớn



NGÂN HÀNG ĐA NĂNG



❖ Ưu điểm

- Thoả mãn nhu cầu đa dạng của khách hàng
- Phân tán rủi ro
- Tận dụng được lợi thế kinh tế nhờ quy mô và nhờ phạm vi
- Cạnh tranh tốt hơn về chủng loại sản phẩm

❖ Nhược điểm

- Khó hơn trong vấn đề tuyển dụng và đào tạo nhân viên cũng như cán bộ quản lý
- Cạnh tranh ngày càng gay gắt
- Phân tán về nguồn lực



NGÂN HÀNG BÁN BUÔN



❖ **Khái niệm:**

Là loại hình NH mà hoạt động của nó chủ yếu là thực hiện

với các KH lớn như: các NH, các công ty tài chính, Nhà nước, các doanh nghiệp lớn.

❖ **Đặc điểm:**

- Quy mô vốn lớn nhưng chỉ tập trung giao dịch đối với một số lượng nhỏ KH
- Số lượng giao dịch của NH nhỏ nhưng giá trị của các khoản giao dịch lớn
- Thường là các NH lớn, hoạt động tại các trung tâm tài chính quốc tế và phát triển mạnh về các hoạt động kinh doanh quốc tế



NGÂN HÀNG BÁN BUÔN



❖ Ưu điểm:

- Chi phí giao dịch bình quân nhỏ(số lượng giao dịch ít mà giá trị giao dịch lớn)
- Mức độ trung thành của KH cao(phục vụ một số ít KH, số lượng các NH bán buôn cũng là không nhiều)
- Cạnh tranh về giá(tiềm năng lớn)

❖ Nhược điểm:

- Khó phân tán rủi ro(do chỉ tập trung vào một số ít KH, một số ít lĩnh vực)



NGÂN HÀNG BÁN LẺ



❖ **Khái niệm:**

Là loại hình NH mà hoạt động chủ yếu của nó là cung cấp các dịch vụ trực tiếp cho doanh nghiệp, hộ gia đình, các cá nhân, các khoản tín dụng nhỏ.

❖ **Đặc điểm:**

- Quy mô vốn hạn chế nhưng phân tán nhỏ lẻ tới lượng KH

lớn, đa dạng

- Tính ổn định của vốn thấp
- Mạng lưới hoạt động rộng
- Giá trị mỗi giao dịch nhỏ nhưng số lượng giao dịch lớn
- Sản phẩm, dịch vụ đa dạng
- Chi phí nhân viên chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí



NGÂN HÀNG BÁN LẺ



❖ Ưu điểm:

- Dễ phân tán rủi ro
- Dễ mở rộng giao dịch với nhiều đối tượng KH
- Dịch vụ NH bán lẻ thường kết hợp sản phẩm đa tiện ích, được xây dựng trên cơ sở công nghệ hiện đại.

❖ Nhược điểm:

- Chi phí hoạt động lớn



THỰC TIỄN



Đánh
giá

***Xu hướng phát triển hiện nay tại các
Ngân hàng thương mại Việt Nam???***





KHÁI QUÁT CÁC NGHIỆP VỤ CỦA NHTM



Tài sản	Nguồn vốn
<ol style="list-style-type: none">1. Ngân quỹ2. Cho vay3. Đầu tư tài chính4. TSC khác	<ol style="list-style-type: none">1. Vốn huy động2. Vốn vay3. Vốn khác4. Vốn tự có



NGHIỆP VỤ TÀI SẢN CỐ



❖ - Nghiệp vụ ngân quỹ:

Phản ánh các khoản vốn của NH được dùng với mục đích nhằm đảm bảo an toàn về khả năng thanh toán và thực hiện quy định về dự trữ bắt buộc do NHTW đề ra

❖ - Nghiệp vụ cho vay:

Đây là một trong những nghiệp vụ phức tạp nhất mà mỗi NHTM thực hiện nhưng lại là nghiệp vụ mang lại nguồn thu chính cho các NH.



NGHIỆP VỤ TÀI SẢN CỐ



❖ - Nghiệp vụ đầu tư tài chính:

NH hùn vốn, góp vốn, kinh doanh chứng khoán trên thị trường vừa tạo ra lợi nhuận lại vừa là cánh tay đắc lực trong việc thực hiện các chính sách của NHTW.

❖ - Nghiệp vụ khác:

Bằng tiềm lực tài chính cũng như mạng lưới của mình, các NHTM còn thực hiện nhiều hoạt động khác trên thị trường như: kinh doanh ngoại tệ, vàng bạc, quý kim,... và thực hiện các dịch vụ tư vấn, dịch vụ ngân quỹ, nghiệp vụ ủy thác, đại lý, kinh doanh và dịch vụ bảo hiểm, cho thuê két, cầm đồ,...



NGHIỆP VỤ TÀI SẢN NỢ



❖ - Vốn tự có của NH:

Đây là khoản vốn thuộc sở hữu riêng của các NH

❖ - Nghiệp vụ huy động:

✓ **Huy động tiền gửi:**

Phản ánh khoản tiền gửi vào NH với nhiều mục đích khác nhau. Nhưng trong quá trình huy động, luôn có một độ chênh lệch nhất định giữa khoảng thời gian tiền nằm trong NH và tiền trả lại cho KH, NH có thể sử dụng nó để kinh doanh.

✓ **Nghiệp vụ phát hành giấy tờ có giá:**

Các NH sử dụng nghiệp vụ này thu hút các khoản vốn có thời hạn dài, độ ổn định cao nhằm đảm bảo khả năng cung đủ vốn phục vụ dự tính của NH trong việc đầu tư dài hạn vào nền kinh tế.



NGHIỆP VỤ TÀI SẢN NỢ



❖ - Nghiệp vụ đi vay:

NHTM có thể vay các tổ chức tín dụng khác hoặc vay NHTW dưới các hình thức tái chiết khấu, vay có bảo đảm,...

❖ - Nghiệp vụ huy động vốn khác:

Do đặc thù kinh doanh của các NHTM, cũng như khả năng mạng lưới và quản lý tốt, NHTM nhận làm đại lý hay ủy thác vốn kinh doanh cho các tổ chức, các nhân trong và ngoài nước và trong quá trình giải ngân của mình, NHTM có một khoản tiền nhàn rỗi tạm thời.



NGHIỆP VỤ KHÁC



❖ Kinh doanh dịch vụ:

- Dịch vụ tư vấn
- Dịch vụ ủy thác
- Dịch vụ bảo hiểm
- Dịch vụ bảo quản và cho thuê tài sản
- ...

❖ Các nghiệp vụ ngoại bảng:

- Bảo lãnh NH
- Nghiệp vụ phái sinh
- Chứng khoán hóa



NGHIỆP VỤ PHÁI SINH



- ❖ Giao dịch kỳ hạn
- ❖ Giao dịch tương lai
- ❖ Giao dịch quyền chọn
- ❖ Giao dịch hoán đổi

A decorative card with a floral border and the text "Thank you!" in red. The card is white with a colorful floral border in the top-left corner. The text "Thank you!" is written in a bold, red, serif font. The card is surrounded by various flowers, including purple lilies, yellow and white lilies, and a red thistle. The background is a textured, light brown surface.

Thank you!