

The Saigon International
University



Khóa luận
tốt nghiệp

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Ngành

Marketing

Đề tài:

Phân tích thực trạng dòng thẻ tín dụng của ngân hàng Sacombank
và giải pháp phát triển

Giảng viên hướng dẫn

Huỳnh Quốc Anh

Sinh viên

Phạm Tiến Anh

MSSV: 54011901676



Lewis Campus

Email: admission@siu.edu.vn
Website: www.siu.edu.vn

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan khóa luận tốt nghiệp ***“Phân tích thực trạng dòng thẻ tín dụng của ngân hàng Sacombank và giải pháp phát triển”*** là đề tài nghiên cứu của bản thân. Những phần sử dụng tài liệu tham khảo trong khóa luận đã nêu rõ trong phần tài liệu tham khảo. Các số liệu, kết quả trình bày trong khóa luận là hoàn toàn trung thực, nếu sai tôi xin chịu trách nhiệm và chịu mọi kỷ luật của bộ môn và nhà trường.

TP.HCM, ngày tháng năm 2023

Tác giả đề tài

Phạm Tiến Anh

LỜI CẢM ƠN

Lời đầu tiên, em xin chân thành tỏ lòng biết ơn đến giảng viên hướng dẫn thầy Th.S Huỳnh Quốc Anh, đã tận tình giúp đỡ em trong suốt thời gian viết Khóa luận tốt nghiệp.

Bên cạnh đó, em xin gửi tới các thầy cô khoa Kinh doanh và luật trường Đại học Quốc tế Sài Gòn lời cảm ơn sâu sắc. Với sự quan tâm, dạy dỗ, chỉ bảo tận tình chu đáo của thầy cô, đến nay tôi đã có thể hoàn thành luận văn, đề tài:

“Phân tích thực trạng dòng thẻ tín dụng của Ngân hàng Sacombank và giải pháp phát triển”

Không thể không nhắc tới Ban lãnh đạo cùng các anh, chị cán bộ nhân viên tại Trung tâm thẻ của Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín – Hội sở đã tạo điều kiện cho em có thể hoàn thành Khóa luận tốt nghiệp, chị Nguyễn Thùy Lê - Chuyên viên kinh doanh tại Trung tâm thẻ - Sacombank đã trực tiếp hướng dẫn, chỉ bảo và hỗ trợ nhiệt tình trong quá trình em viết Khóa luận.

TP.HCM, ngày tháng năm 2023

Tác giả đề tài

Phạm Tiến Anh

TÓM LƯỢC

Đề tài “Phân tích thực trạng dòng thẻ tín dụng của Ngân hàng Sacombank và giải pháp phát triển” được thực hiện với mục tiêu nghiên cứu về sản phẩm, dịch vụ thẻ tín dụng quốc tế của Trung tâm thẻ - Hội sở Sacombank và nhu cầu của khách hàng nói chung trên thị trường, nhằm đưa ra các phương pháp tiếp cận mới để mở rộng các nguồn khách hàng mới. Đề tài nghiên cứu được thực hiện trong phạm vi các vấn đề liên quan chính đến sản phẩm, dịch vụ và thực trạng khách hàng

hiện nay đối với thẻ tín dụng quốc tế của Sacombank và được thực hiện trong phạm vi thời gian giới hạn từ 27/02/2023 đến 01/06/2023.

Đề tài đã giúp phát hiện ra những vấn đề liên quan và hữu ích. Hiện nay, thị trường thẻ tín dụng quốc tế đang hoạt động rất sôi nổi và đầy tiềm năng phát triển. Với xu thế ưa chuộng thanh toán không dùng tiền mặt, thẻ tín dụng nổi lên như một sự lựa chọn hàng đầu bởi những tính năng tiện lợi của nó. Với sự uy tín và đa dạng về các dòng thẻ, Sacombank đã thu hút số lượng lớn khách hàng mới qua từng năm, tuy nhiên nó chỉ tập trung ở một vài dòng thẻ cố định, bên cạnh đó thực trạng tiếp xúc khách hàng cũng khác nhau đối với những dòng thẻ khác nhau.

Hiện nay, Trung tâm thẻ-Sacombank đã thu hút được lượng khách hàng ổn định, tuy nhiên chủ yếu là dựa vào các dữ liệu có sẵn, chưa khai thác được khách hàng sâu và rộng hơn. Thông qua các phân tích đánh giá và dựa trên những cơ sở có liên quan, những đề xuất đưa ra đều dựa trên tình hình thực tế.

MỞ ĐẦU

1. Bối cảnh thực tập

Trong xã hội hiện đại ngày nay, người tiêu dùng luôn thông minh luôn lựa chọn mình những sản phẩm mang lại nhiều tiện ích nhưng phù hợp với điều kiện cá nhân cũng như xu hướng xã hội. Đối với việc thanh toán, một nền kinh tế hiện đại và phát triển, thì việc thanh toán bằng tiền mặt dần không thể đáp ứng đủ các nhu cầu của toàn bộ nền kinh tế, bên cạnh đó còn tồn tại một số rủi ro. Với những tiện ích lớn mạnh mà thẻ tín dụng mang lại, làm cho các dòng thẻ ngân hàng phát triển một cách vượt bậc, nhất là đối với các dòng thẻ tín dụng quốc tế. Đối với sự tăng trưởng của thẻ tín dụng, Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín (SACOMBANK) được ghi nhận là Ngân hàng dẫn đầu doanh số chi tiêu thẻ, Ngân hàng dẫn đầu số lượng thẻ tín dụng đang

lưu hành, Ngân hàng dẫn đầu tăng trưởng doanh số chấp nhận thanh toán qua thẻ tại Hội Nghị thường niên JCB năm 2021. Nhận thấy được những điều trên, em mong muốn được tiếp cận và tìm hiểu sâu hơn về thị trường thẻ tín dụng quốc tế tiềm năng này tại Trung tâm thẻ - Hội sở Sacombank.

2. Lý do chọn đề tài

Tại Việt Nam hiện nay, với nhu cầu ngày càng lớn trong việc sử dụng thẻ tín dụng quốc tế ngày càng cao cùng với lượng lớn ngân hàng đang hoạt động đã tạo ra một thị trường cạnh tranh đầy mạnh mẽ sản phẩm này. Thế nên việc nghiên cứu nhu cầu khách hàng, tiếp cận đúng cách được xem là chìa khóa để đứng vững trong môi trường cạnh tranh khắc nghiệt hiện nay. Vì thế, em mong muốn được lắng nghe và thấu hiểu tâm lý khách hàng để có thể biết họ cần gì và mong muốn điều gì ở các dòng thẻ này, từ đó có những biện pháp nhằm thu hút và mở rộng lượng khách hàng mới. Chính lẽ đó, em quyết định thực hiện đề tài: ***“Phân tích thực trạng dòng thẻ tín dụng của Ngân hàng Sacombank và giải pháp phát triển”***

3. Phạm vi chủ đề

- Nội dung nghiên cứu: Đề tài tập trung nghiên cứu về sản phẩm cũng như dịch vụ để thu hút và phát triển khách hàng sử dụng thẻ tín dụng quốc tế của SACOMBANK.
- Không gian nghiên cứu: Tại Trung tâm thẻ - Hội sở Sacombank
- Thời gian nghiên cứu: 27/02/2023 đến 01/06/2023

4. Phương pháp thực hiện

- Phương pháp thu thập dữ liệu: bao gồm số liệu thứ cấp (qua báo cáo của TTT – Hội sở Sacombank và tài liệu từ sách, báo, internet).
- Phương pháp tổng hợp thống kê: Các số liệu liên quan đến dịch vụ cũng như sản phẩm thẻ tín dụng quốc tế tại TTT.

– Phương pháp phân tích từ các dữ liệu thu thập được.

5. Bố cục khóa luận

Ngoài phần mở đầu, kết luận và danh mục tài liệu tham khảo, phụ lục thì bài luận bao gồm có 3 chương, bao gồm:

Chương I: Giới thiệu tổng quan Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín (Sacombank) và Trung tâm thẻ

Chương II: Phát triển khách hàng sử dụng thẻ tín dụng quốc tế Sacombank

Chương III: Giải pháp mở rộng, phát triển khách hàng sử dụng thẻ tín dụng quốc tế Sacombank

CHƯƠNG I: GIỚI THIỆU TỔNG QUAN NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN (SACOMBANK) – TRUNG TÂM THẺ

I. Tổng quan về Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín (Sacombank)

I.1. Quá trình hình thành và phát triển của Sacombank

I.1.1. Lịch sử hình thành

Được thành lập ngày 21/12/1991, Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn Thương Tín là một trong những ngân hàng TMCP đầu tiên được thành thành lập tại TP.Hồ Chí Minh, với vốn điều lệ vốn vện 3 tỷ đồng, ban đầu ngân hàng hoạt động với chỉ một hội sở và 3 chi nhánh. Trải qua hơn 30 năm hình thành và không ngừng phát triển, dù cũng gặp phải không ít những khó khăn và thử thách, nhưng hiện tại Sacombank đã vươn lên và trở thành một trong những ngân hàng lớn nhất tại Việt Nam với nguồn vốn điều lệ lên đến 18.852 tỷ đồng, cùng với mạng lưới rộng lớn với 570 điểm giao dịch ở trong và ngoài nước

Hiện tại ngoài một Hội Sở được đặt tại TP.Hồ Chí Minh cùng mạng lưới chi nhánh trải dài khắp cả nước ta, thì Sacombank đang có 14 điểm giao dịch được đặt tại 2 nước láng giềng là Lào và Campuchia. Trong đó:

- Ngân hàng trách nhiệm hữu hạn Sài Gòn Thương Tín Lào (Sacombank Lào) gồm 1 trụ sở chính và 5 chi nhánh .

-Ngân hàng trách nhiệm hữu hạn Sài Gòn Thương Tín Campuchia (Sacombank Campuchia) gồm 1 trụ sở chính và 9 chi nhánh.

Năm 2022, Sacombank vinh dự được xướng tên trong Lễ tôn vinh **“Top 10 Ngân hàng thương mại cổ phần tư nhân uy tín”** do Công ty cổ phần Báo cáo đánh giá Việt Nam (Việt Nam Report) tổ chức ngày 22/06/2022. Tính từ năm 2014 đến nay, Sacombank đã 8 lần vinh dự được bình chọn vào danh sách này.

Trước đó, năm 2021 Sacombank cũng đã vinh dự được giải thưởng **“Ngân hàng cung cấp dịch vụ ngoại hối tốt nhất năm 2021”** do tạp chí Global Banking & Finance Review (Anh) bình chọn và giải thưởng **“Ngân hàng cung cấp dịch vụ ngoại hối cho khách hàng doanh nghiệp và cá nhân tốt nhất năm 2021”** do tạp chí Alpha Southeast Asia (Hong Kong) bình chọn.

I.1.2. Thông tin cơ bản về Sacombank

Tên giao dịch Tiếng Việt: NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN.

Tên giao dịch Tiếng Anh: Sai Gon Thuong Tin Commercial Joint Stock Bank.

Tên viết tắt: Sacombank

Mã chứng khoán: STB

Logo chính thức

The logo for Sacombank, featuring the word "Sacombank" in a bold, blue, sans-serif font. The letters are slightly shadowed, giving it a 3D effect. The logo is centered within a white rectangular area that is bordered on the left by a thin vertical line.

Trụ sở chính của Sacombank ban đầu tọa lạc tại đường Nguyễn Oanh-quận Gò Vấp, cho đến tháng 4/1999 trụ sở được chuyển vào trung tâm thành phố nằm tại địa chỉ: 266-268 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Phường 8 (nay là Phường Võ Thị Sáu) Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh.

Số điện thoại: 0888 5555 88

Hotline: 1900 5555 88

Số Fax: 083 9320 424

Website: www.sacombank.com.vn

I.1.3. Tâm nhìn – Sứ mệnh – Giá trị cốt lõi

-Tâm nhìn: Sacombank hướng tới mục tiêu sẽ là Ngân hàng bán lẻ hiện đại và đa năng hàng đầu Việt Nam.

-Sứ mệnh – Giá trị cốt lõi:

+Tối ưu hóa giải pháp tài chính trọn gói, hiện đại,nhanh chóng và đa tiện ích cho khách hàng.

+Tối đa hóa giá trị gia tăng cho đối tác, nhà đầu tư và cổ đông.

+ Mang lại giá trị về nghề nghiệp và sự thịnh vượng cho cán bộ nhân viên.

- + Đồng hành cùng sự phát triển chung của cộng đồng xã hội.
- + Tiên phong mở đường và mạnh dạn đương đầu vượt qua những thách thức để tiếp nối những thành công.
- + Đổi mới và năng động để phát triển vững bền.
- + Cam kết chất lượng là nguyên tắc ứng xử của mỗi thành viên trong phục vụ khách hàng và quan hệ đối tác.
- + Tạo dựng sự khác biệt bằng tính đột phá sáng tạo trong kinh doanh và quản trị điều hành

I.2. Giới thiệu chung về Trung tâm thẻ

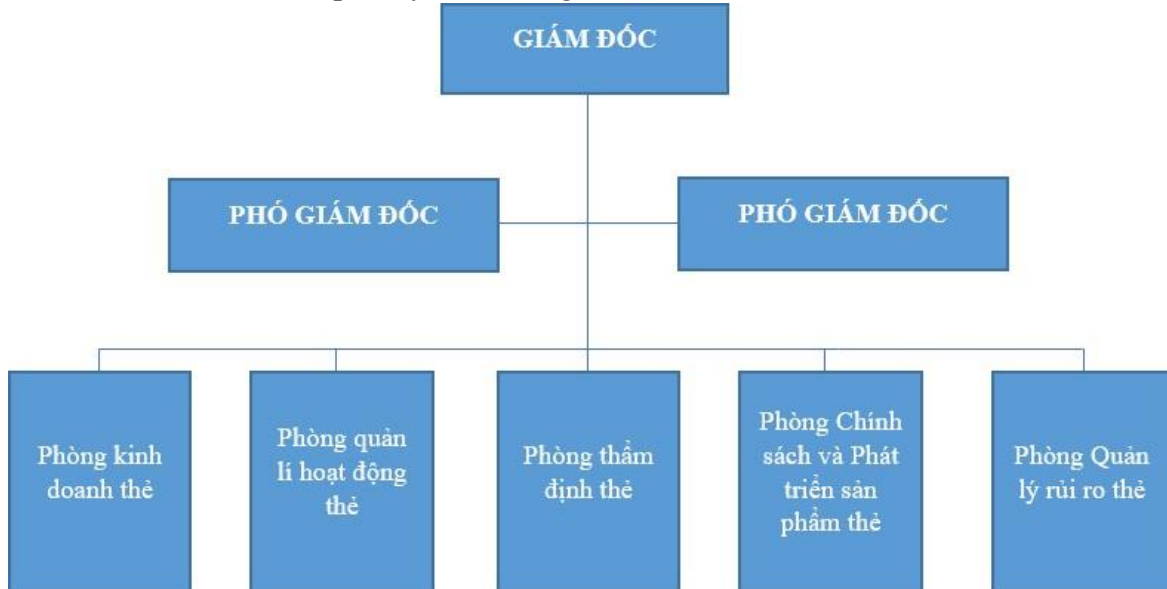
Thành lập năm 2003 với tên gọi ban đầu là Phòng Thẻ với 10 thành viên chủ chốt. Sau đó ngày 20/7/2004 từ Phòng Thẻ nhỏ bé ban đầu đã được phát triển thành Trung tâm thẻ. Trải qua quá trình dài xây dựng và phát triển, hiện nay Trung tâm thẻ đã và đang tiếp bước kế thừa phát huy những thành tựu của thế hệ đi trước, luôn luôn cố gắng để hoàn thành sứ mệnh mà Ban lãnh đạo đã đặt niềm tin giao phó.

Trong năm năm trở lại đây, dựa vào những nỗ lực không ngừng của Trung tâm thẻ, Sacombank vinh dự được công nhận là ngân hàng đầu tiên triển khai dịch vụ nhận tiền không cần thẻ tại ATM và là một trong những ngân hàng đang phát hành dòng thẻ tín dụng cao cấp nhất của tổ chức thẻ Visa: Sacombank Visa Infinite. Bên cạnh đó, Sacombank còn được xếp vào Top 3 ngân hàng có doanh số thẻ thanh toán, thẻ tín dụng cao nhất theo đánh giá của tổ chức thẻ Visa.

Với đội ngũ hơn 300 nhân viên trẻ tuổi, nhiệt huyết và đầy sáng tạo, Trung tâm thẻ đang thực hiện quyết tâm với cùng với các chi nhánh Sacombank hoàn thành xuất sắc các chỉ tiêu kinh doanh

đã đề ra, hướng tới mục tiêu phát triển Sacombank thành ngân hàng bán lẻ, đa năng hàng đầu Việt Nam và khu vực quốc tế.

Cơ cấu tổ chức và quản lý của Trung Tâm Thẻ:



Hình 1.2. Cơ cấu tổ chức và quản lý của Trung Tâm Thẻ

(Nguồn: Website chính thức của Sacombank)

Ban Điều Hành:

– Giám đốc: Là đại diện ủy quyền và là người điều hành cao nhất trong mọi hoạt động của TTT, thực hiện công tác quản lý điều hành TTT trong phạm vi phân cấp phù hợp quy định.

– Phó Giám đốc: Hỗ trợ Giám đốc phụ trách điều hành TTT từ việc tổ chức hoạt động kinh doanh đến quản lý nhân sự tại TTT.

Các phòng/ban của TTT

– Phòng Kinh doanh thẻ: Thực hiện nghiệp vụ tìm kiếm và thiết lập mối quan hệ với khách hàng.

- Phòng Quản lý hoạt động thẻ: Thực hiện quản lý các vấn đề phát sinh liên quan đến thẻ.
- Phòng Thẩm định thẻ: Thực hiện nghiệp vụ thẩm định hồ sơ lý lịch, công việc, lịch sử tín dụng,... của khách hàng
- Phòng Chính sách và Phát triển sản phẩm thẻ: Thực hiện các chính sách mở thẻ cũng như các chương trình khuyến mãi của từng loại thẻ,...
- Phòng Quản lý rủi ro thẻ: Thực hiện nghiệp vụ quản lý các rủi ro về thẻ như rủi ro thanh toán, rủi ro hoạt động,...

I.3. Kết quả hoạt động phát hành thẻ tín dụng của Trung Tâm Thẻ – Sacombank

Với những nỗ lực trong việc thực hiện, quản lý và điều hành. Ban Lãnh Đạo cùng cán bộ nhân viên TTT - Sacombank đã vượt qua những khó khăn và thách thức, đã triển khai có hiệu quả chiến lược kinh doanh và đạt được những kết quả nhất định trong hoạt động kinh doanh.

Bảng 1.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của TTT (Giai đoạn 2020 – 2022)

(ĐVT: Nghìn tỷ đồng)

Năm	2020	2021	2022
Doanh thu	8,234	9,865	11,286
Chi phí	7,553	9,091	10,213
Lợi nhuận	0,681	0,774	1,073

(Nguồn: Báo cáo thường niên năm 2020 – 2022 của TTT)

Theo thông tin số liệu của bảng 1, doanh thu của TTT tăng đều qua các năm. Cụ thể, doanh thu năm 2020 ghi nhận mức 8,234 nghìn tỷ đồng ở năm 2020 và tăng lên 9,865 nghìn tỷ đồng vào năm 2021, tăng 19,8 % so với năm 2020. Sang năm 2022, con số này là 11,286 nghìn tỷ đồng, tăng 37,1 % so với năm 2020. Trong bối cảnh nền kinh tế đang phát triển, công tác thẩm định, cấp tín dụng cũng như tổ chức quản lý hoạt động tín dụng đã phần nào được nâng cao hơn.

Lợi nhuận năm 2021 tăng 0,093 nghìn tỷ đồng (tương ứng tăng 13,65 %) so với năm 2020. Với sự phát triển và nỗ lực không ngừng nghỉ của tập thể Ban Lãnh Đạo cùng cán bộ nhân viên trong việc mở rộng và phát triển sản phẩm, dịch vụ, xử lý tốt nợ xấu. Những điều này đã góp phần cải thiện lợi nhuận năm 2022 của TTT đạt 1,073 nghìn tỷ đồng, tăng 0,392 nghìn tỷ đồng (tương ứng với tỷ lệ tăng 57,56% so với năm 2020).

Ngoài ra, các công tác hỗ trợ việc kinh doanh tại TTT như phát triển mạng lưới, công nghệ thông tin, quản lý rủi ro cùng với tổ chức nhân sự cũng được cải thiện và ngày càng được nâng cao. Toàn thể TTT Sacombank bao gồm Ban Lãnh đạo và các cán bộ nhân viên đều làm việc hết sức nghiêm túc, nhiệt huyết, miệt mài để có thể hết mình đóng góp giúp TTT đạt được những thành quả như trên. Trong năm 2023, TTT Sacombank tiếp tục cố gắng với quyết tâm đạt được chỉ tiêu của Ban Lãnh đạo Ngân hàng Sacombank, giữ vững thành tích, đồng thời tạo lập thêm nhiều thành tựu mới.

CHƯƠNG II: PHÁT TRIỂN KHÁCH HÀNG SỬ DỤNG THẺ TÍN DỤNG QUỐC TẾ SACOMBANK

II. Tổng quan về thị trường thẻ tín dụng quốc tế

II.1. Khái niệm thẻ tín dụng quốc tế

Thẻ tín dụng quốc tế là loại thẻ được chấp nhận thanh toán ở tất cả các quốc gia trên thế giới với hình thức chi tiêu trước rồi trả tiền sau. Thẻ tín dụng quốc tế có khả năng thanh toán rộng rãi hơn nhiều so với thẻ tín dụng nội địa bởi thẻ nội địa sẽ bị giới hạn trong phạm vi lãnh thổ quốc gia. Khi sử dụng thẻ tín dụng quốc tế, ta sẽ được sử dụng một khoản tiền nằm trong hạn mức tín dụng để thực hiện các giao dịch sau đó mới phải trả lại tiền vào thẻ. *(VPBank, 2019)*

II.2. Thị trường thẻ tín dụng quốc tế hiện nay

Theo báo cáo của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, giai đoạn từ 2018– 2022, thanh toán không dùng tiền mặt ngày càng có xu hướng tăng dần, kể cả với những giao dịch có giá trị lớn. Đặc biệt, trong 6 tháng đầu năm 2022, NHNN ghi nhận mức tăng trưởng đáng kể. Điều này đồng nghĩa với việc khách hàng dần nhận ra được những lợi ích từ việc thanh toán trực tiếp bằng thẻ ngân hàng hoặc thông qua liên kết với những ứng dụng thanh toán trực tuyến. Vì thế, đến nay đã có 78 tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán qua Internet và 45 tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán di động. Đặc biệt, thanh toán bằng thẻ ngân hàng đang là một trong những phương tiện thanh toán chủ yếu, số lượng thẻ được phát hành có sự tăng trưởng khá nhanh. Theo Công thông tin Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2023) cho biết tính đến thời điểm cuối Quý I/2023, số lượng thẻ ngân hàng nói chung đang được lưu hành trên toàn thị trường đạt 145.88 triệu thẻ, tăng đều qua các năm, cao hơn 12.88 triệu thẻ so với cùng kỳ năm 2022. Trong đó riêng thẻ tín dụng quốc tế đã chiếm hơn 32.81 triệu thẻ. Trong những tháng gần đây, con số vẫn đang tăng theo chiều hướng tích cực, nhìn chung sau đại dịch Covid 19 thì tăng trưởng đang trở lại rất tốt, với thẻ tín dụng quốc tế ghi nhận mức 38 % so với năm trước.

Bảng 2.1. Số lượng thẻ đang lưu hành trên thị trường từ năm 2021 – Quý I/2023**(DVT: Triệu thẻ)**

Chỉ tiêu	Giá trị		
	2021	2022	Quý I/2023
Tổng số lượng thẻ nội địa đang lưu hành	105.92	112.69	113.07
Tổng số lượng thẻ quốc tế đang lưu hành	23,45	32.49	32.81
Tổng số lượng thẻ đang lưu hành	129.37	145.18	145.88

(Nguồn: Vụ Thanh toán-NHNNVN)

Những con số thống kê đã nói lên rằng, cụm từ “ thẻ tín dụng đang dần tiếp cận mạnh mẽ và không còn quá xa lạ đối với người dân nước ta, không những thế sự đón nhận của mọi người đối với các dòng thẻ tín dụng quốc tế ngày càng tăng trưởng vượt bậc. Bên cạnh đó, với quy mô dân số trẻ, độ tuổi từ 15 – 54 chiếm đến 62,6% tổng dân số, thị trường thẻ tín dụng quốc tế đang có rất nhiều lợi thế. Ngoài ra, với xu thế hạn chế sử dụng tiền mặt hiện nay, thì thẻ tín dụng được xem là phương pháp hàng đầu. Ngoài ra, việc mua trước trả sau với thời gian miễn lãi lên đến 55 ngày, càng thu hút người dùng bởi sự tiện lợi này.

II.3. Chính sách thu hút khách hàng sử dụng thẻ tín dụng quốc tế của Sacombank

II.3.1. Một số quy định về việc phát hành thẻ tín dụng đối với khách hàng cá nhân tại Trung Tâm Thẻ - Sacombank

❖ Điều kiện đăng ký:

- ✓ Cá nhân từ 18 tuổi trở lên.
- ✓ Thu nhập tối thiểu 5.000.000 /tháng nếu sống tại Hà Nội và TP.HCM và tối thiểu 3.000.000 triệu VNĐ/tháng nếu sống tại các tỉnh thành khác.
- ✓ Hồ sơ đăng ký:
- ✓ Giấy đề nghị cấp thẻ tín dụng.
- ✓ Giấy tờ chứng minh thu nhập.
- ✓ Bản sao CMND/CCCD/Hộ chiếu.
- ✓ Bản sao Hộ khẩu, hoặc các giấy tờ chứng minh địa chỉ khác liên quan.

Bảng 2.2. Một số chính sách cấp thẻ tại Trung Tâm Thẻ - Hội sở Sacombank

STT	Chính sách	Điều kiện
1	KH làm hưởng lương	<input type="checkbox"/> Hợp đồng lao động <input type="checkbox"/> Lương chuyển khoản
		<input type="checkbox"/> Lương tiền mặt <input type="checkbox"/> Bảo hiểm xã hội
2	KH đang công tác trong cơ quan Nhà nước	<input type="checkbox"/> Thời gian công tác trên 1 năm

3	KH có Hộ chiếu có dấu thị thực xuất nhập cảnh (Visa) nước ngoài.	<input type="checkbox"/> KH đi du lịch nước ngoài trong 4 năm gần nhất.
4	KH là hộ kinh doanh cá nhân	<input type="checkbox"/> Có giấy phép kinh doanh từ 1 năm trở lên <input type="checkbox"/> Biên lai đóng thuế kỳ gần nhất
5	KH có bất động sản giá trị cao là nhà/chung cư tại Thành phố Hồ	<input type="checkbox"/> Nhà/Chung cư trị giá trên 2 tỷ đồng

	Chí Minh	
6	KH có nhà cho thuê	<input type="checkbox"/> Hợp đồng cho thuê trên 5 triệu đồng/tháng
7	KH có thẻ tín dụng của ngân hàng khác	<p>hàng s hàng sở hữu thẻ tín dụng của các Ngân</p> <p><input type="checkbox"/> au:</p> <p>Vietcombank, Vietinbank, MBbank, Techcombank, ACB TPBank, VIB, BIDV ,....và các Ngân hàng nước ngoài:</p> <p>hạn mức từ 20 triệu đồng trở lên.</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Thẻ mở từ 6 tháng trở lên và trong 6 tháng gần nhất không sử dụng quá 90% hạn mức</p>

8	KH mua tour du lịch/gói tập gym/học phí trung tâm anh ngữ	<input type="checkbox"/> Giá trị gói tập/khóa học trên 10 triệu đồng, tour du lịch 7 triệu đồng <input type="checkbox"/> KH đã đặt cọc trên 20% giá trị hợp đồng hoặc đã thanh toán trọn gói trong 1 năm gần nhất.
9	KH mua bảo hiểm nhân thọ	<input type="checkbox"/> Phí bảo hiểm trên 10 triệu đồng/năm <input type="checkbox"/> Bảo hiểm đã mua được 1 năm hoặc nếu chưa đủ 1 năm thì đã thanh toán hết phí bảo hiểm 1 năm.
10	KH có con đang học trường quốc tế tại Việt Nam/đang hoặc	<input type="checkbox"/> Học phí trên 5 triệu đồng/tháng đối với học tại Việt Nam.
	sắp đi du học	<input type="checkbox"/> Học phí trên 5000\$/kỳ đối với học tại nước ngoài.
11	KH là hội viên bông sen vàng Vietnam Airlines	<input type="checkbox"/> Hạng thẻ Titan, Gold, Platinum <input type="checkbox"/> Có chuyến bay trong vòng 3 tháng gần nhất
12	KH cầm cố sổ tiết kiệm Sacombank	<input type="checkbox"/> Mở sổ tiết kiệm tại Sacombank

(Nguồn: Tài liệu quy trình phát hành thẻ tín dụng từ nội bộ TTT)

Quy trình cấp thẻ tín dụng đối với khách hàng cá nhân tại Trung Tâm Thẻ

❖ Tiếp nhận hồ sơ

+ Gặp trực tiếp khách hàng.

- + Tư vấn tiện ích và sản phẩm phù hợp.
- + Thu thập hồ sơ theo quy định, nhập liệu hồ sơ.

❖ Thẩm định hồ sơ

- Kiểm tra hồ sơ và đối chiếu thông tin.
 - Xác minh thông tin nghề nghiệp, thu nhập.
 - Tra cứu thông tin CIC, hệ thống thẻ, T24,...
- + Đề xuất hạn mức phù hợp với khả năng trả nợ.

❖ Phê duyệt

- Kiểm tra thông tin của nhân viên thẩm định.
 - Phê duyệt cấp tín dụng theo quy định phán quyết.
- + Trường hợp vượt trình cấp thẩm quyền.

❖ Triển khai phán quyết

- Kiểm tra hợp lệ, đúng đủ hồ sơ, kiểm tra phân quyền phán quyết.
- + Duyệt thẻ trên hệ thống.

❖ Giao và nhận thẻ

- + Kiểm tra và đối chiếu thông tin hợp lệ khách hàng nhận thẻ
- + Xác nhận giao thẻ trên hệ thống

❖ Kích hoạt thẻ

- + Kiểm tra tính hợp lệ của hồ sơ

+Khách hàng có thể kích hoạt thẻ bằng ứng dụng Sacombank pay hoặc soạn cú pháp tin nhắn.

❖ Sử dụng thẻ

+Hướng dẫn khách hàng cách thức giao dịch an toàn khi sử dụng thẻ

+Hướng dẫn khách hàng kiểm tra dư nợ thời hạn thanh toán và cách thức thanh toán thẻ.

❖ Giám sát quá trình sử dụng

+Giám sát và định kỳ đánh giá khách hàng

+Tuyệt đối bảo mật thông tin cá nhân của khách hàng.

II.3.2. So sánh thẻ tín dụng quốc tế (thẻ chuẩn) tại Sacombank so với các ngân hàng khác trên thị trường

Bảng 2.3. So sánh thẻ tín dụng quốc tế (thẻ chuẩn) tại Sacombank so với các ngân hàng khác trên thị trường

	Thời gian miễn lãi	Lãi suất (%/tháng)	Phí thường niên (VNĐ)	Phí rút tiền mặt tại ATM (%)	Phí chậm thanh toán (%)
Sacombank				2%	