

## **Câu hỏi phỏng vấn SEABANK**

**Đề phỏng vấn :** (Số lượng câu hỏi phỏng vấn có thể tùy, nếu bạn trả lời trôi chảy tự tin thì có thể chỉ 2, 3 câu, còn ngập ngừng, lờ mờ là phải trả lời nhiều hơn đó)

1. Theo bạn trong tình hình kinh tế xã hội hiện nay (lạm phát, ngân hàng đang gặp khó khăn), nếu là một nhân viên tín dụng bạn sẽ tập trung vào các đối tượng khách hàng nào là chủ yếu!?
2. Làm thế nào để vừa đảm bảo tăng trưởng tín dụng theo kế hoạch của ngân hàng đặt ra cho bạn (là nhân viên tín dụng) vừa đảm bảo an toàn cho vốn vay?
3. Lĩnh vực hoạt động (kinh doanh, sản xuất) nào bạn ưu tiên trong việc tìm kiếm khách hàng của bạn? Vì sao?
4. Trong báo cáo kết quả kinh doanh (báo cáo thu nhập), theo bạn chỉ tiêu nào là quan trọng nhất ? Vì sao ?

### **Gợi ý trả lời:**

**Câu 1:** Trong tình hình khó khăn như hiện nay (lạm phát + ngân hàng đang gặp khó khăn) thì đối tượng mà các ngân hàng cùng phải hướng tới đó là đối tượng khách hàng cá nhân. Bởi lẽ dân cư Việt Nam vốn có tính tiết kiệm, hơn thế nữa đối tượng khách hàng doanh nghiệp hiện nay cũng đang gặp rất nhiều khó khăn do việc hạn chế cho vay. Mục tiêu của các ngân hàng đều nhằm mục đích huy động tại thời điểm này. Cho nên Khách hàng cá nhân là hoàn toàn hợp lý

**Câu 2:** Để đạt được kế hoạch mà ngân hàng giao cho có rất nhiều cách. Điều đó tùy thuộc vào nghệ thuật của mỗi cá nhân NVTD. Tuy nhiên cần chú ý việc thẩm định khách hàng đây là khâu cực kỳ quan trọng trong suốt quá trình cho vay. Còn nghệ thuật ở đây mình có thể thí dụ cho bạn như: Khả năng quan hệ của bạn, kỹ năng giao tiếp, nghệ thuật chăm sóc,....

**Câu 3:** Lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh nào bạn ưu tiên trong việc tìm kiếm khách hàng. Mỗi một chi nhánh của ngân hàng hầu như đều tập trung vào một số đối tượng khách hàng chính. Vì vậy bạn có thể tập trung vào đối tượng này. Ngoài ra nó còn phụ thuộc vào bạn thích lĩnh vực nào nhất. Ví dụ bạn thích xe ô tô chẳng hạn bạn sẽ có những mối quan tâm về những loại xe ô tô nên việc cho vay mua xe ô tô trả góp là một lợi thế của bạn hoặc cũng có thể nhà bạn làm nghề Nông nhiều năm, bạn cũng tham gia vào quá trình đó thì việc cho vay đối với nông nghiệp lại là lợi thế của bạn vì bạn am hiểu thời gian thu hoạch, lúc gieo trồng,.....

**Câu 4:** Đối với báo cáo thu nhập của 1 ngân hàng, hoặc 1 doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh.

Do NHTM là loại hình doanh nghiệp hoạt động vì mục tiêu cuối cùng là lợi nhuận, do vậy chỉ tiêu quan trọng nhất có lẽ là: doanh thu thuần hoạt động kinh doanh và chi phí hoạt động kinh doanh . Đây là 2 chỉ tiêu quyết định nhiều nhất đến Lợi nhuận của các ngân hàng.

Trong đó, doanh thu chủ yếu của ngân hàng là từ việc cung cấp dịch vụ và cho vay ; chi phí của ngân hàng chủ yếu là chi phí huy động vốn và khuyến mãi.

Qua báo cáo thu nhập 2 thời điểm liên tiếp, ta có thể biết khả năng mở rộng tín dụng, thị phần của 1 ngân hàng qua tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần. Hoặc biết được các chi phí mà ngân hàng phải chịu và áp lực từ việc huy động vốn ra sao qua tốc độ tăng của chi phí hoạt động kinh doanh.

Tốc độ tăng doanh thu thuần cần lớn hơn tốc độ tăng của chi phí là biểu hiện tốt, cho thấy ngân hàng đang phát triển và có nhiều lợi nhuận. Ngược lại, ngân hàng đang gặp vấn đề khó khăn, có thể từ sự cạnh tranh hoặc sự khó khăn của nền kinh tế. Điều này đòi hỏi ngân hàng cần có các biện pháp triển khai sản phẩm, dịch vụ, đa dạng hoá, hoặc cắt giảm các khoản chi phí tổn kém không hiệu quả trong hiện tại để giảm chi phí hoạt động kinh doanh