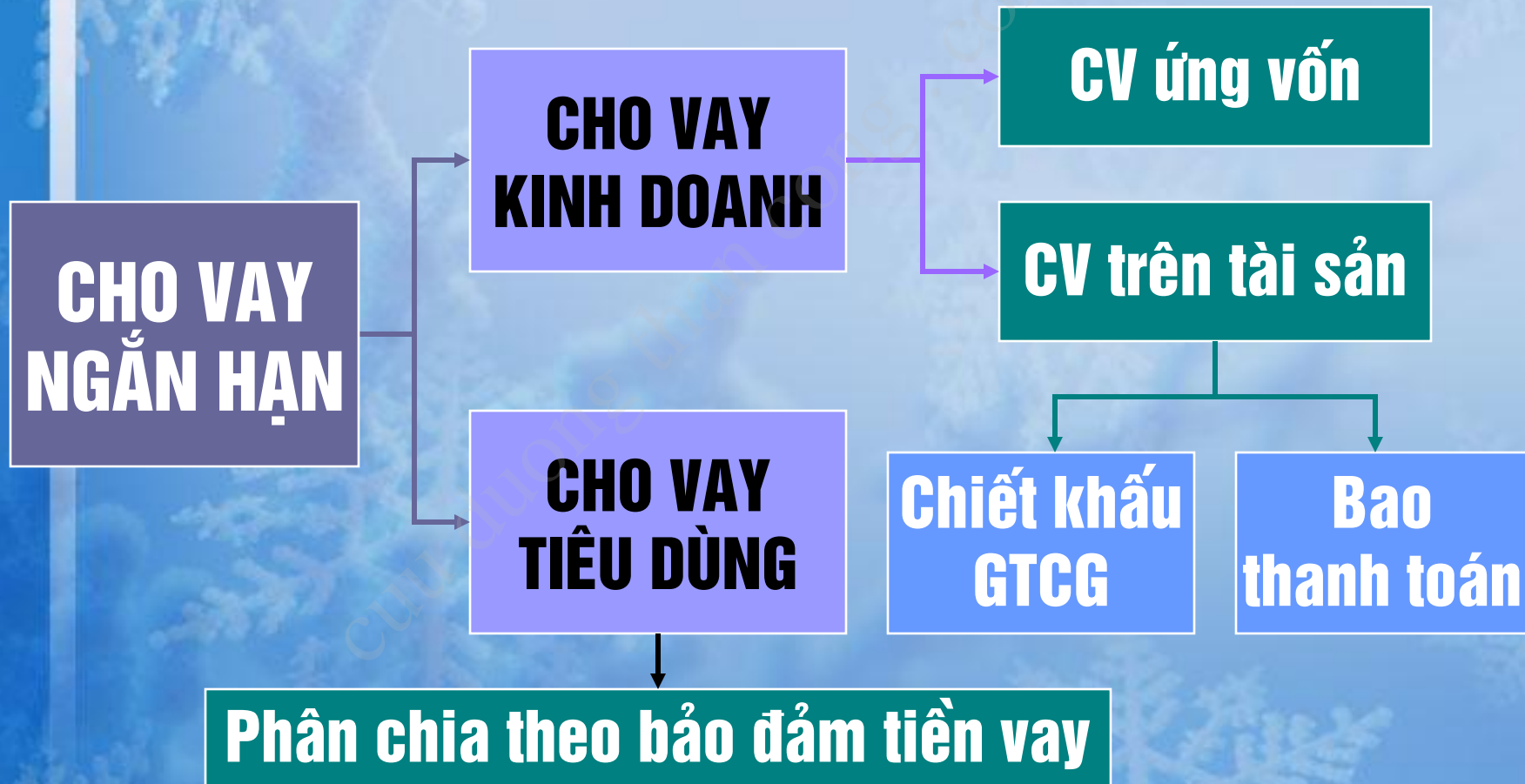


# CHƯƠNG 3

# CHỖ VAY NGÂN HÀNG CỦA NHÌT M

# CÁC LOẠI CHO VAY



# NỘI DUNG CHÍNH

## 1. CHO VAY KINH DOANH

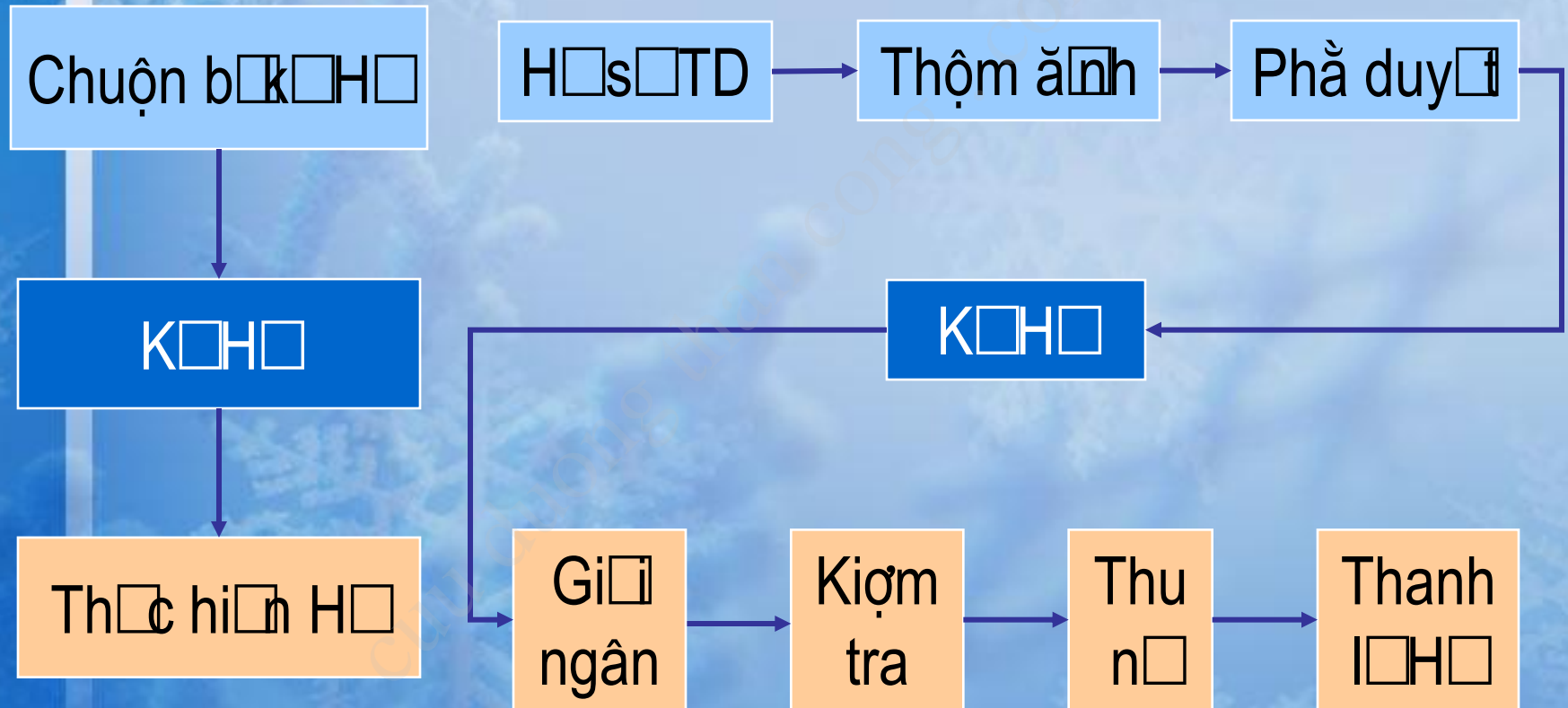
1.1. Cho vay ngắn hạn

1.2. Chiết khấu giấy tờ có giá

1.3. Bao thanh toán

## 2. CHO VAY TIÊU DÙNG

# 1.1. CHO VAY ỨNG VỐN





# HỒ SƠ TÍN DỤNG

## Hồ sơ pháp lý

(Phụ lục 1A)

Chứng minh nơng  
lực pháp luật dân  
số, nơng lực hành  
vi dân số của  
khách hàng

## Hồ sơ khoản vay

(Phụ lục 1B)

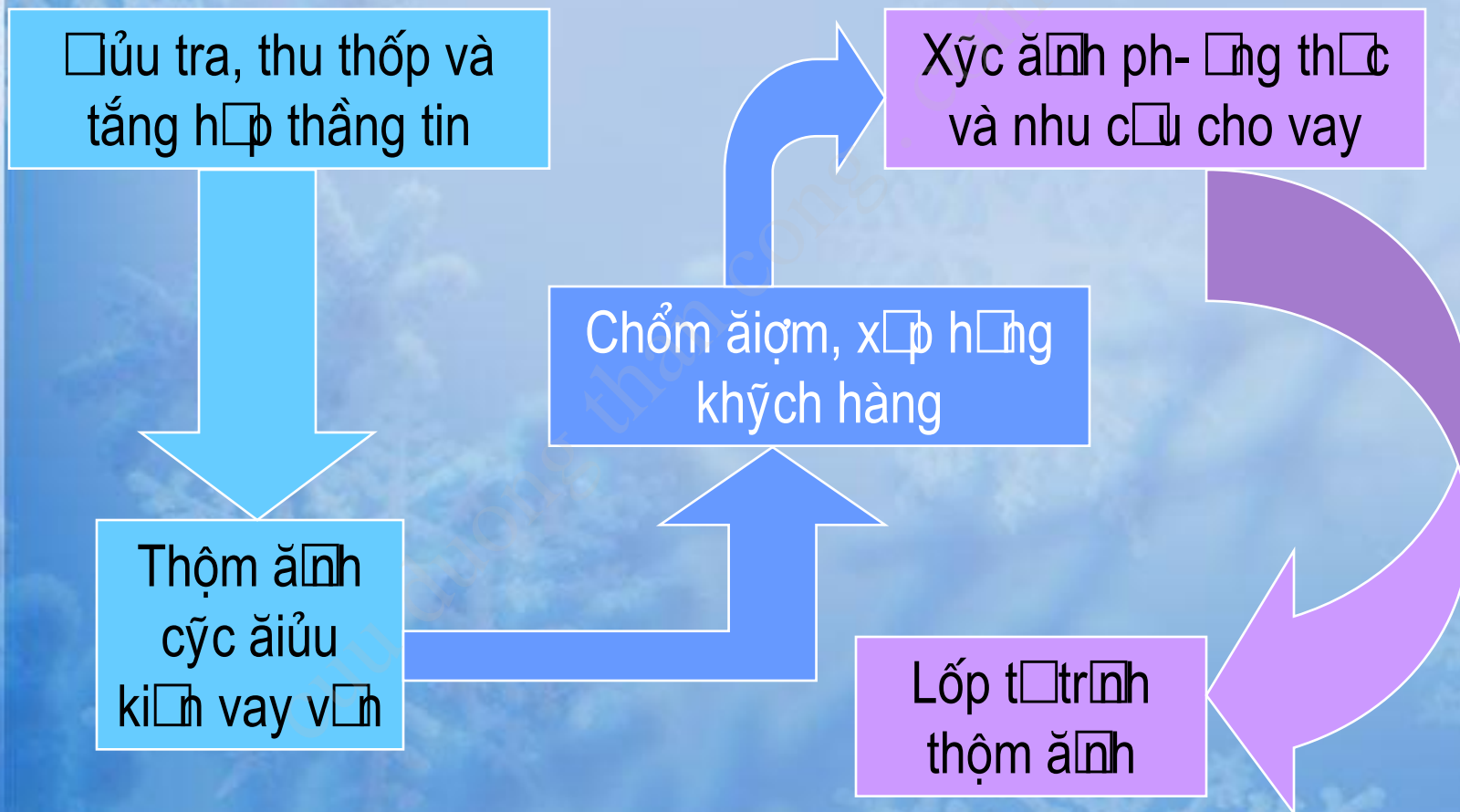
Phân ỹnh ph- ỹnh ỹn  
vay v, tnh hnh  
kinh doanh và kh  
nơng tài chnh của  
khách hàng

## Hồ sơ đảm bảo tiền vay

(Phụ lục 1C)

Chứng minh kh  
nơng thực hi  
cỹc bi nh phỹp  
ăm b ò tiủn vay  
của khách hàng

# THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG



# THU THẬP VÀ TỔNG HỢP THÔNG TIN

- **Thông tin về khách hàng vay vốn:**
  - ✓ Ban lãnh đạo của khách hàng: năng lực, trình độ kinh nghiệm...
  - ✓ Trình độ tài sản, kỹ thuật, công nghệ Trình độ công nghệ chốt l- ồng, thời gian sản xuất...
  - ✓ Trình độ hoạt động, tài chính (*Phụ lục 2A*):
  - ✓ Tài sản bảo đảm (*Phụ lục 2B*)
- **Thông tin về phương án sản xuất kinh doanh (*Phụ lục 2C*)**
- **Thông tin về cơ chế, chính sách của ngành, Nhà nước liên quan đến dự án, phương án**

# THU THẬP VÀ TỔNG HỢP T.TIN





# NỘI DUNG THẨM ĐỊNH

**Thẩm định  
phương án SXKD**  
(Phụ lục 2I)

**Thẩm định  
khách hàng**

**Thẩm định  
đảm bảo  
tiền vay**

**Tình cảnh và  
khả năng quản lý**  
(Phụ lục 2D)

**Tình hình  
hoạt động**  
(Phụ lục 2E, 2G)

**Tình hình  
tài chính**  
(Phụ lục 2H)

**Quan hệ  
với các TCTD**

# TÍNH CÁCH VÀ KHẢ NĂNG QUẢN LÝ

Yêu cầu: CBTD phải biết các chức năng các thành tố và  
khuyến hàng:

- ✓ Doanh nghiệp nào?: tần, ảnh hưởng ngành nghề kinh  
doanh chủ yếu, quy mô, cấu trúc và mô hình tổ chức hoạt  
động, sản phẩm, cấu trúc và trình độ tay nghề của đội ngũ  
lao động và kỹ năng nhân lực
- ✓ Ai là chủ doanh nghiệp: trình độ chuyên môn, phạm  
vi ảnh hưởng, uy tín đội ngũ nhân viên và các bên liên  
quan, kinh nghiệm, năng lực tổ chức quản lý điều hành và sự  
nhạy cảm trong sản xuất kinh doanh.

# TÍNH CÁCH VÀ KHẢ NĂNG QUẢN LÝ

- **Tính cách**

→ *Trách nhiệm, tính trung thực, mục đích vay vốn nghiêm túc, kế hoạch trả nợ rõ ràng là những tiêu chuẩn tạo dựng lên tính cách và uy tín của khách hàng trong cách nhìn nhận của cán bộ tín dụng*

- **Khả năng quản lý**

→ *Cán bộ tín dụng phải chắc chắn rằng khách hàng có đủ năng lực vay vốn và có đủ t- cách pháp lý trong việc ký kết hợp đồng vay vốn*



# TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SXDK

*Không có NH nào lại đ- a ra bất cứ quyết định nào nếu ch- a hiểu rõ công việc kinh doanh của khách hàng*

- Cỡn b□t□n□ d□ng ph□i nh□n bi□t ă- □c:
  - ✓ Cỡc s□n ph□m ch□y□u, th□tr- □ng, KH truy□n th□ng, kim ngh□ch và giỹ tr□XNK trong th□i gian g□n ăy
  - ✓ T□nh h□nh hi□n t□i c□ng nh- nhệng xu h- □ng ti□n tr□n g□n ăy trong ho□t ăng kinh doanh c□a KH, th□y ă- □c m□c ă□tỹc ăng c□a nhệng thay ăi trong n□n kinh t□ă□i v□i kho□n cho vay



# TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

**Căn cứ phân tích:** Bảng Cân ắ kế to ỹn, B ỹo c ỹo kế qu ỹKD



**Công cụ phân tích:** C ỹc ch ấ ấ ấ ấ tài ch ấ ấ



**Thông tin tài chính:** Kế ỡng thanh to ỹn; Kế ỡng tr ỡn ỹ; Kế ỡ  
qu ỹho ấ ấ ấ ấ; Kế ỡng sinh l ấ ấ



**Kết luận:** Tình h ỡnh tài ch ấ ấ t ấ ấ hay x ấ ấ



**Quyết định:** Cho vay hay kh ấ ấ cho vay

# BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

TÀI SẢN	270	NGUỒN VỐN	440
<b>A. TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>100</b>	<b>A. NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>300</b>
1. Tiền và t- 110	110	1. Nợ ngắn hạn	310
2. Tài khoản tài chính ngắn hạn	120	2. Nợ dài hạn	330
3. Phải thu ngắn hạn	130	<b>B. VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>400</b>
4. Hàng tồn kho	140	1. Vốn chủ sở hữu	410
5. Tài sản ngắn hạn khác	150	2. Nguồn kinh phí và quỹ khác	430
<b>B. TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>200</b>		
1. Phải thu dài hạn	210		
2. Tài sản cố định	220		
3. Bất động sản	240		
4. Tài khoản tài chính dài hạn	250		
5. Tài sản dài hạn khác	260		

# BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

<b>1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>01</b>
-) Cỹc kho□□ gi□□m tr□□doanh thu	02
<b>2. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>10</b>
-) Giỹ v□□ hàng bỹn	11
<b>3. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>20</b>
+) Doanh thu ho□□i ấ□□ng tài ch□□nh	21
-) Chi ph□□tài ch□□nh, CP bỹn hàng, CP qu□□nh I□□DN	22, 24, 25
<b>4. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>30</b>
+) Thu nhốp khỹc	31
-) Chi ph□□khỹc	32
<b>5. Tổng lợi nhuận kế toán tr- ớc thuế</b>	<b>50</b>
-) Thu□□TNDN hi□□nh hành và ho□□n I□□i	51,52
<b>6. Lợi nhuận sau thuế (Lợi nhuận ròng)</b>	<b>60</b>
<b>7. Lãi cơ bản trên cổ phiếu</b>	<b>70</b>



# KHẢ NĂNG THANH TOÁN

$$\text{Khả năng thanh toán ngắn hạn (\%)} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh (\%)} = \frac{\text{Tài sản có tính lỏng cao}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$



# **KHẢ NĂNG TRẢ NỢ**

$$\text{Khả năng trang trải lãi vay (lần)} = \frac{\text{Lợi nhuận từ kinh doanh}}{\text{Chi phí lãi vay}}$$

$$\text{Khả năng hoàn trả nợ vay (năm)} = \frac{\text{Nợ có tính lãi}}{\text{Dòng tiền}}$$

# KHẢ NĂNG TỰ TÀI TRỢ

$$\text{Hệ số nợ (\%)} = \frac{\text{Tài sản nợ}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

$$\text{Hệ số vốn chủ sở hữu (\%)} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng tài sản có}}$$

# KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG

$$\text{Doanh thu từ tổng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản SD bình quân}}$$

$$\text{Thời gian dự trữ hàng tồn kho (ngày)} = \frac{\text{Hàng tồn kho bình quân x 360 ngày}}{\text{Giá vốn hàng bán}}$$

# KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG

$$\text{Thời gian thu hồi công nợ (ngày)} = \frac{\text{Giá trị các khoản phải thu x 360 ngày}}{\text{Doanh thu}}$$

$$\text{Thời gian thanh toán công nợ (ngày)} = \frac{\text{Giá trị các khoản phải trả x 360 ngày}}{\text{Giá vốn hàng bán}}$$



# KHẢ NĂNG SINH LỜI

$$\text{ROA (\%)} = \frac{\text{Lợi nhuận/Lỗ hoạt động}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

$$\text{ROE (\%)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

# KHẢ NĂNG SINH LỜI

$$\text{Mức sinh lời trên tài sản tài chính} = \frac{\text{Thu nhập từ các khoản lãi, cổ tức}}{\text{Bình quân tài sản tài chính}}$$

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận gộp (\%)} = \frac{\text{Lợi nhuận gộp từ bán hàng}}{\text{Doanh thu}}$$

# QUAN HỆ VỚI CÁC TCTD

## Quan hệ tín dụng:

- Doanh số cho vay, thu nợ, d- nợ số tiền, thời hạn
- Số d- bổ lnh/th- tnh đng
- Mcc ăch vay vnh, Tài snh bổ ăm, Mcc ătnh nhim

## Quan hệ tiền gửi:

- Số d- bnh quân
- Doanh số tiền gửi, ttrng/doanh thu

→ Khách hàng phải thoả mãn yêu cầu cụ thể của NHCV



# THẨM ĐỊNH PHƯƠNG ÁN SXKD

## Mục đích:

- ✓ Ra ra kết luận về tình hình kinh tế, hiệu quả và mức tài chính của doanh nghiệp SXKD, không ngừng trỗi và nặng nề rõ ràng cho thấy ra rõ ràng về cho việc ra quyết định cho vay hoặc từ chối
- ✓ Làm cơ sở tham gia góp vốn, tiền cho khách hàng vay, theo dõi ảnh hưởng của hiệu quả cho vay, thu nhập của ngân hàng, hình thành phương pháp ngân hàng rõ ràng
- ✓ Làm cơ sở để xác định số tiền cho vay, thời hạn cho vay, điều kiện tài chính của ngân hàng, mục thu nhập, các ưu đãi cho vay, theo dõi ảnh hưởng của hiệu quả và ảnh hưởng của mục tiêu ảnh hưởng của NH
- ✓ Phân tích không ngừng - các ảnh hưởng của khách hàng vay và



# THẨM ĐỊNH PHƯƠNG ÁN SXKD

## Cơ sở pháp lý của phương án hoặc kế hoạch SXKD:

- ✓ Các tài trợ vay, phương án SXKD hợp lệ, hợp pháp phải phù hợp quy định.
- ✓ Phương án vay vốn phải đảm bảo tính khả thi và khả năng thanh toán của doanh nghiệp,
- ✓ Sự ảnh hưởng và hợp tác của các hợp tác xã và vốn bên ngoài liên quan

# THẨM ĐỊNH PHƯƠNG ÁN SXKD

## Xem xét tổng thể phương án SXKD:

- ✓ Phân tích tăng quan vũ nhu cầu sản phẩm của thị trường
- ✓ Phân tích vũ cung sản phẩm
- ✓ Trình bày mục tiêu và khung cảnh tranh chấp của sản phẩm
- ✓ Phân tích thực tiễn thị trường và môi trường phân phối
- ✓ Phân tích, đánh giá khung cảnh tiêu thụ sản phẩm của thị trường
- ✓ Phân tích khung cảnh cung cấp NVL và các yếu tố ảnh hưởng vào của thị trường

# THẨM ĐỊNH PHƯƠNG ÁN SXKD

## Dự tính hiệu quả tài chính và khả năng trả nợ của phương án

- ✓ - Các chỉ số chủ yếu quan trọng nhất của phương án SXKD: Tăng doanh thu, Doanh thu thuần, Giá vốn hàng bán, Lợi nhuận gộp, Lợi nhuận thuần từ HĐKD, Lợi nhuận sau thuế..
- ✓ - Các chỉ số kinh tế của các bộ phận tài chính dự tính cho 3 năm sắp tới của khách hàng
- ✓ Thời gian bộ phận kế toán kinh doanh dự tính để xem xét lợi nhuận dự tính và tính ra các khoản nợ trên khoản vay



# THẨM ĐỊNH BẢO ĐẢM TIỀN VAY

- Ưu tiên của tài sản bảo đảm, ng- ời bảo lãnh
- Xác ảnh giấ của tài sản bảo đảm
- Khó nơng thu h ị n vay trong tr- ờng h ợp x ả I ả TSB ả
- ử xuất c ỹc bi ản ph ỷp qu ản I ả TSB ả an toàn và hi ệu qu ả



# C. CHẤM ĐIỂM VÀ XẾP HẠNG KHÁCH HÀNG

- Mục đích:

- Hỗ trợ cho việc ra quyết định cấp tín dụng
- Cho phép NH I- định tr- các ảnh hưởng đối với chất lượng khoản vay và các biện pháp xử lý rủi ro

- Công cụ:

- Bảng tiêu chuẩn định nghĩa các tiêu chí để chấm điểm tín dụng
- Bảng các chỉ số tài chính chuẩn

- Nguyên tắc

- Áp dụng mọi tiêu chí trên bảng tiêu chuẩn, các thực thể trong và ngoài nước tiếp cận cho loại xếp hạng A, nếu năm gần 2 trở xuống thì ưu tiên nghiêng về phía loại tốt nhất

# Phương pháp 6C

Tính cách (Character)	Trách nhiệm, tính trung thực, mức ảnh hưởng và nghiêm túc, khả năng trả nợ ràng buộc của KH?
Năng lực (Capacity)	Khả năng trả nợ vay và khả năng chấp hành các điều kiện vay?
<u>Dòng tiền mặt</u> (Cash flow)	KH có khả năng tạo ra 1 dòng tiền mặt ổn định đủ để trả nợ hoàn toàn cho khoản vay của NH?
Tài sản thế chấp (Collateral)	Khả năng có sẵn tài sản có giá trị để thế chấp và xử lý khi khoản vay?
Điều kiện tài trợ (Conditions)	Trọng yếu và xu hướng phát triển của ngành vay trong tương lai?
<u>Siêu kiểm soát</u> (Control)	KH có biện pháp bảo vệ lợi ích riêng thay đổi các quy định và chấp hành các tiêu chuẩn của NH?

# d. Xác định phương thức và nhu cầu cho vay

- Phương thức cho vay: Lựa chọn phương pháp vay để đảm bảo sản xuất kinh doanh và luân chuyển vốn của khách hàng
- Nhu cầu cho vay (Cơ sở xác định):
  - ✓ Nhu cầu vay của khách hàng: theo nhu cầu VL
  - ✓ Giấy tài sản đảm bảo: Mục CV tài sản
  - ✓ Tồn kho của hệ thống tham gia pasxkd
  - ✓ Khả năng trả nợ của khách hàng: cơ sở nguồn thu bryn hàng và cyclic nguồn thu khyc (nhu cầu)
  - ✓ Khả năng nguồn vốn của ngân hàng
  - ✓ Cycle gi h cho vay theo quy định
  - ✓ Cycle quy định riêng của ngân hàng cho vay



# Phương pháp xác định nhu cầu vay VLĐ

- Phương pháp 1: Cơ sở dữ liệu tài chính doanh nghiệp cho kế hoạch
- Phương pháp 2: Cơ sở tăng chi phí nhân công cho mỗi chu kỳ kinh doanh (phần vốn kinh doanh ở cấp lớp)



# (1) Căn cứ báo cáo tài chính dự toán

Tài sản ngắn hạn	Vay ngắn hạn	Nợ ngắn hạn
	CK phải trả	Nợ dài hạn
	VLĐ rĐng (TX)	
Tài sản dài hạn		Vốn chủ sở hữu

$$\text{Nhu cầu vay VLĐ} = \text{Nhu cầu VLĐ} - \text{Cyclic khoản chi dùng} - \text{VLĐ rĐng (th-đng xuyên)}$$

$\underbrace{\hspace{15em}}_{\text{VLĐ thuần}}$

# Xác định nhu cầu VLĐ thuần

$$\text{Nhu cầu VLĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần nơm KH}}{\text{Vq VLĐ nơm kế hoạch}}$$

$$\text{Cực khoản phải trả (chiếm dụng)} = \frac{\text{Giữ vốn hàng bỹn}}{\text{Vq CK phải trả}}$$

- Doanh thu thuần, giữ vốn hàng bỹn: theo số liệu kế hoạch (kế hoạch bỹn hàng, quản lý chi phí)
- Vq VLĐ, Vq CK phải trả: căn cứ số liệu lịch sử, ăiửu chỉnh theo các dđtính hợp lý

# Xác định VLĐ ròng

**VLĐ ròng = Nguồn vốn thường xuyên – Tài sản dài hạn**

**VLĐ ròng tăng thêm năm KH = Thay đổi VCSH (Vốn góp, LN để lại) + Thay đổi nợ dài hạn - Thay đổi tài sản dài hạn**



## (2) Căn cứ tổng chi phí ngắn hạn cho một chu kỳ kinh doanh

N/cầu vay VLĐ = Nhu cầu VLĐ - Vốn CSH - Vốn khác

- Nhu cầu VLĐ = 
$$\frac{\sum \text{Chi phí sxkd ngắn hạn năm KH}}{\text{Vq VLĐ năm KH}}$$

Hoặc 
$$\text{Nhu cầu VLĐ} = \sum \text{Chi phí sxkd ngắn hạn cho một chu kỳ kinh doanh}$$

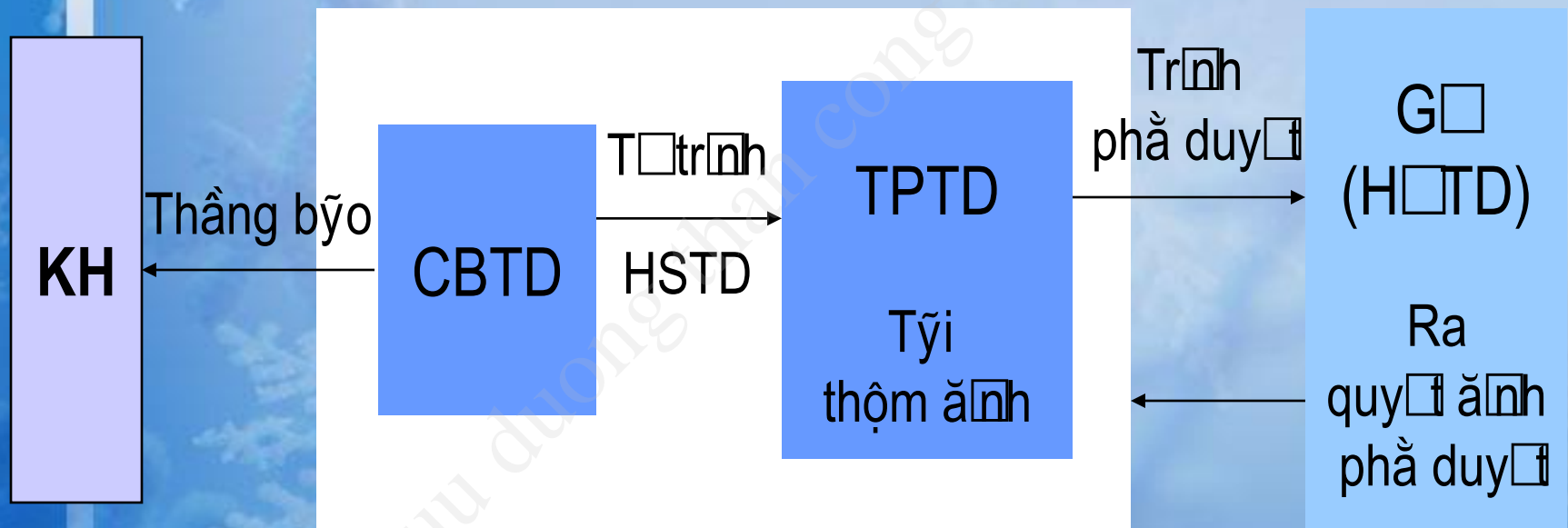
- Vốn CSH hoặc VLĐ rĐng
- Vốn khĩc: chiĩm dũng hĩp phĩp hoặc ấ- cĩng tr- cĩ



## e. Lập tờ trình thẩm định

- Cơ cấu Kĩ thuật thẩm định các aiểu kiện vay vốn
- Nội dung theo mẫu: *Tờ trình thẩm định khách hàng*

# (3) Phê duyệt khoản vay



Phđng tđ dđng

## (4) Ký hợp đồng tín dụng

- Số tiền theo hợp ả
- Kế hoạch ả
- Làm thủ tục giao nhận giấy tờ và TSB
- Kiểm tra giấy tờ sau khi ký H Phụ lục 4A
- Cần chứng và ả giao dịch báo ả



## (5) Giải ngân

- Hoàn tất công tác giải ngân
- Kiểm tra hiệu quả kinh và nội dung giải ngân
- Trình duyệt giải ngân (nh- phải duyệt cho vay)
- Luân chuyển công tác

Quy trình giải ngân: *Phụ lục 5A*

# GIẢI NGÂN

Bảng tửm mđt

Bảng chuyợn kho□n

Bảng ghi c□TK trung gian

Bảng chuyợn tửm ăi NH khỹc

# (6) Kiểm tra giám sát khoản vay

- Nội dung kiểm tra: ảnh hưởng xuất:
  - Tình hình sản xuất và vay
  - Tình hình sản xuất, kinh doanh
  - Phân tích tình hình tài chính
  - Tình trạng bộ phận quản lý vay
  - Nguồn thu và khả năng trả nợ

*Phụ lục 6A*



# (6) Kiểm tra, giám sát khoản vay

- Lớp biên bản kiểm tra:
  - Nội dung kiểm tra
  - Kiến nghị, xử lý xuất phát điểm kiểm soát trình cấp trên
- Xử lý nợ gốc vốn lãi: *Phụ lục 7A*

# (7) Thu nợ và xử lý những phát sinh

- Thu nợ gốc và lãi
  - Theo dõi và thành bỹo nợ ănh h
  - ỹnh giỹ, phân lo ỹ n (18/2007/Q-NHNN ngày 25/4/2007)
  - Cóp nhất h s qu ỹ l ỹ thăng tin t ỹ d ỹng
- X ỹ l ỹ nhệng phỹt sinh
  - Thu n ỹ tr- ỹ c h
  - C ỹ c ỹ l ỹ n
  - Chuyợn n ỹ quỹ h
  - X ỹ l ỹ tài s ỹ ăợ thu n

# Phân loại nợ

<p><b>Nhóm 1:</b> Nợ xấu tiêu chuẩn</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nợ trong hạn</li> <li>- NQH &lt; 10 ngày</li> </ul> <p>} Các ảnh hưởng là các khoản thu hồi ảnh hưởng và ảnh hưởng</p>
<p><b>Nhóm 2:</b> Nợ cần chú ý</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nợ quá hạn từ 10 - 90 ngày</li> <li>- Nợ xấu - Các ảnh hưởng chính không nhận 1 (*)</li> </ul>
<p><b>Nhóm 3:</b> Nợ d- tiêu chuẩn</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nợ quá hạn từ 91 - 180 ngày</li> <li>- Nợ các khoản lợi thế hạn trên nhận 1 (trên*)</li> <li>- Nợ xấu - Các khoản giảm lỗ</li> </ul>
<p><b>Nhóm 4:</b> Nợ nghi ngờ</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nợ quá hạn từ 181 - 360 ngày</li> <li>- Nợ các khoản lợi thế hạn nhận 1 quá hạn &lt; 90 ngày</li> <li>- Nợ xấu - Các khoản lợi thế hạn trên nhận 2</li> </ul>
<p><b>Nhóm 5:</b> Nợ các khoản nợ một</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nợ quá hạn &gt; 360 ngày</li> <li>- Nợ các khoản lợi thế hạn nhận 1 quá hạn &gt; 90 ngày</li> <li>- Nợ các khoản lợi thế hạn nhận 2 quá hạn</li> <li>- Nợ các khoản lợi thế hạn nhận 3, nợ khoanh, nợ chờ xử lý</li> </ul>



# Nợ cơ cấu lại thời hạn

Cấu trúc lại thời hạn trả nợ là việc TCTD ưu tiên chuyển khoản trả nợ, gia hạn nợ vay để tránh việc cắt khoản nợ vay của KH:

- Ưu tiên chuyển khoản trả nợ là việc TCTD chấp thuận thay đổi khoản trả nợ gốc hoặc lỗi vốn vay trong phạm vi thời hạn cho vay để thoả thuận trả nợ trong hợp đồng đang tồn đọng mà khoản trả nợ cuối cùng không thay đổi.
- Gia hạn nợ vay là việc TCTD chấp thuận kéo dài thêm một khoảng thời gian trả nợ gốc và lỗi vốn vay về quỹ thời hạn cho vay để thoả thuận trả nợ trong hợp đồng đang tồn đọng

## (8) Thanh lý hợp đồng

- Tối ưu hóa khoản vay: CBTD, CBKT
- Giải chấp tài sản bảo đảm
- Thanh lý hợp đồng trả nợ
- Tăng khả năng và lợi ích trả nợ

# 1.2.1. CHIẾT KHẤU GIẤY TỜ CÓ GIÁ.

QĐ 1325/2004/QĐ-NHNN ngày 15/10/2004 “Quy chế chiết khấu, tái chiết khấu giấy tờ có giá của tổ chức tín dụng đối với khách hàng”

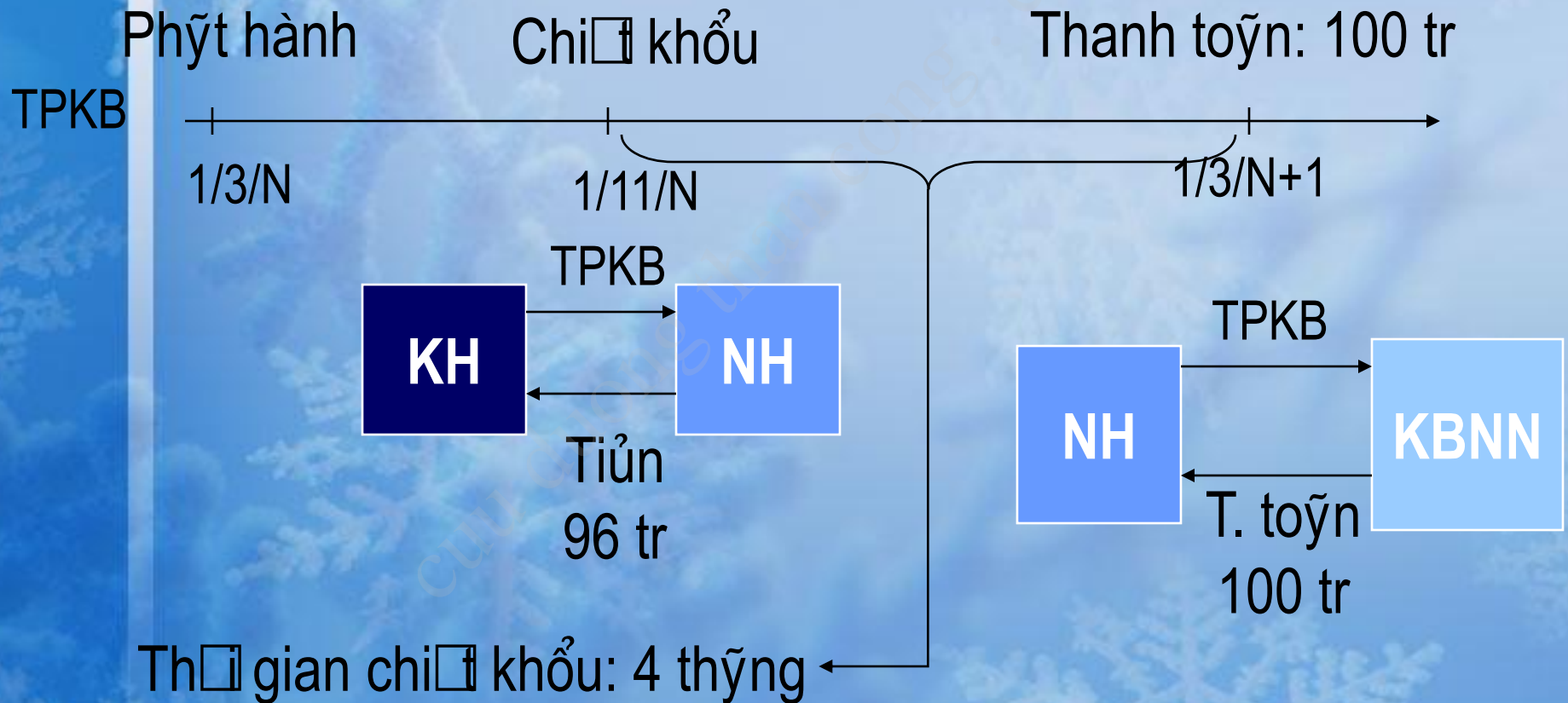
- a) Ngân hàng
- b) Ngân hàng chiết khấu
- c) Ủy viên của Ủy ban GTCG và Ngân hàng chiết khấu
- d) Ph- ngân hàng chiết khấu
- e) Quy trình nghiệp vụ chiết khấu



## a. Định nghĩa

- **Chiết khấu** là việc tất cả các đơn hàng mua giấy tờ có giá ch- a ãn hñ thanh toán của khách hàng.
- **Tái chiết khấu** là việc tất cả các đơn hàng mua lĩ giấy tờ có giá ch- a ãn hñ thanh toán và ão ã- c chiết khấu theo ph- ãng thc mua hñ.

# Chiết khấu giấy tờ có giá



## b. Đối tượng chiết khấu

- Khỹch hàng chi<sub>đ</sub> khấu gi<sub>ố</sub>y t<sub>đ</sub>c<sub>đ</sub>gi<sub>ữ</sub> t<sub>đ</sub>i t<sub>đ</sub> ch<sub>đ</sub>c t<sub>đ</sub>n d<sub>đ</sub>ng là ch<sub>đ</sub>s<sub>đ</sub> h<sub>đ</sub>ệ gi<sub>ố</sub>y t<sub>đ</sub>c<sub>đ</sub>gi<sub>ữ</sub>, bao g<sub>đ</sub>m: T<sub>đ</sub> ch<sub>đ</sub>c, c<sub>đ</sub>y nh<sub>đ</sub>n Vi<sub>đ</sub>t Nam; t<sub>đ</sub> ch<sub>đ</sub>c, c<sub>đ</sub>y nh<sub>đ</sub>n n-<sub>đ</sub>c ngo<sub>đ</sub>i ã<sub>đ</sub>ng sinh s<sub>đ</sub>ng, ho<sub>đ</sub>t ã<sub>đ</sub>ng h<sub>đ</sub>p ph<sub>đ</sub>y<sub>đ</sub>p t<sub>đ</sub>i Vi<sub>đ</sub>t Nam; t<sub>đ</sub> ch<sub>đ</sub>c t<sub>đ</sub>n d<sub>đ</sub>ng.
- Khỹch hàng t<sub>đ</sub>i chi<sub>đ</sub> khấu gi<sub>ố</sub>y t<sub>đ</sub>c<sub>đ</sub>gi<sub>ữ</sub> t<sub>đ</sub>i c<sub>đ</sub>y<sub>đ</sub>c t<sub>đ</sub> ch<sub>đ</sub>c t<sub>đ</sub>n d<sub>đ</sub>ng là t<sub>đ</sub> ch<sub>đ</sub>c t<sub>đ</sub>n d<sub>đ</sub>ng s<sub>đ</sub> h<sub>đ</sub>ệ gi<sub>ố</sub>y t<sub>đ</sub>c<sub>đ</sub>gi<sub>ữ</sub> ã<sub>đ</sub>.



## b. Đối tượng chiết khấu

Cylic loai giay tuc giy a- c TCTD la chn CK, tyi CK bao gm:

- Cyic giay tuc giy ca TCTD phyt hanh theo quy anhh ca Luot Cyic TCTD va h- ng dnh ca NHNN Vi Nam.
- Tn phiu NHNN phyt hanh theo quy anhh ca NHNN Vi Nam.
- Cyic loai tryi phiu a- c phyt hanh theo quy anhh ca Chnh ph va h- ng dnh ca B Tài chnh, bao gm: Tn phiu kho b; Tryi phiu kho b; Tryi phiu cng trnh trung - ng; Tryi phiu a t- ; Tryi phiu ngoi t; Cng tryi xy dng Tả qu; Tryi phiu a- c Chnh ph b lnh; Tryi phiu Chnh quyủn a ph- ng.
- Cyic tn phiu, k phiu, tryi phiu do tả ch khc phyt hanh va a- c chi kh, tyi chi kh theo quy anhh ca phyp luot.

## c. Điều kiện của giấy tờ có giá

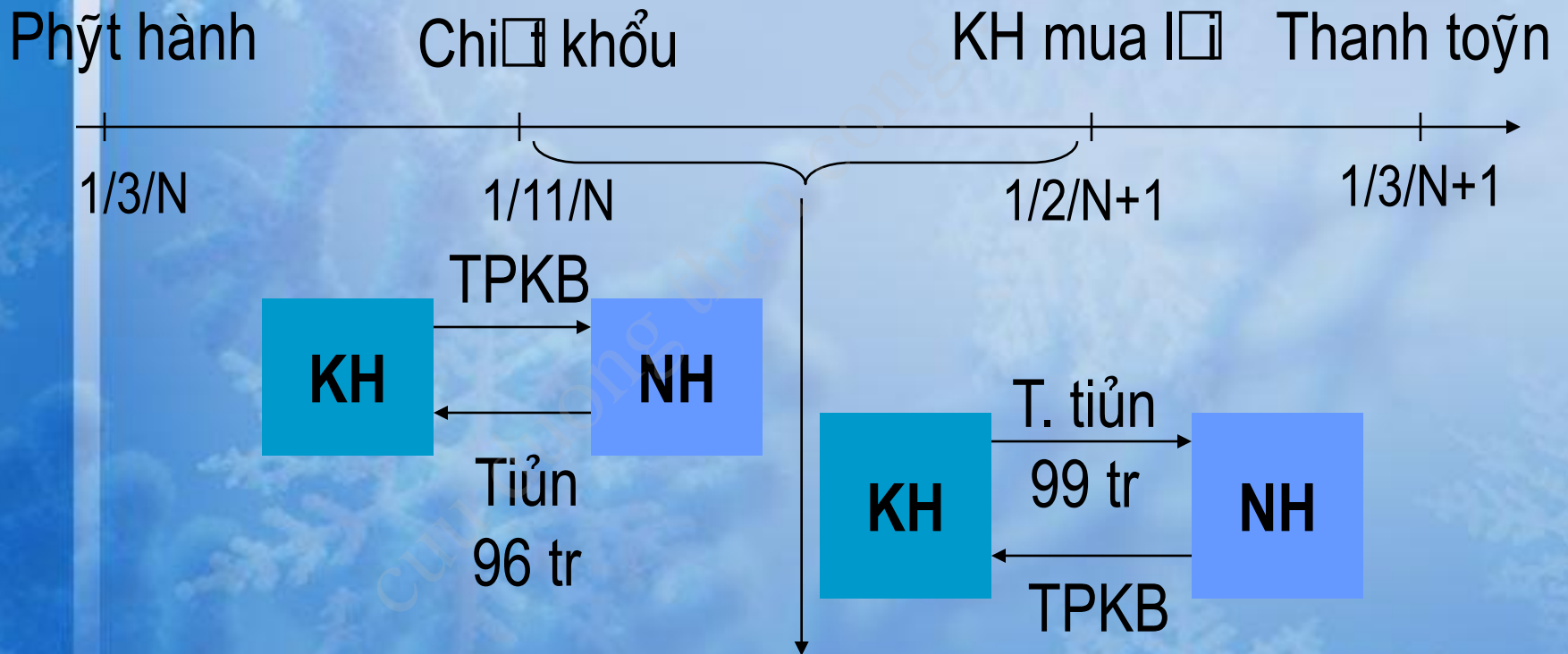
- Thuộc quyền sở hữu hợp pháp của khách hàng;
- Chưa ảnh hưởng thanh toán;
- Các phương giao dịch (mua, bán, tặng cho, chuyển nhượng, chuyển nhượng, cầm cố, bảo lãnh và các giao dịch hợp pháp khác);
- Các thanh toán theo quy định của tất cả các pháp luật hành.

# d. Phương thức chiết khấu

- Chiết khấu toàn bộ thời hạn cđn lđ của GTCG:
  - NH mua hđn giấy tđcđgiữ.
  - KH chuyển giao ngay quyền sđhệu GTCG ă cho NH
  - Khi GTCG ă ă hđn thanh toán, NH xuất trđnh giấy tđcđgiữ ăợ thanh toán vđi tá chđc phđt hành.
- Chiết khấu cđ thời hạn:
  - NH mua GTCG theo thđi hđn và giđ CK
  - đđng thđi kđm theo cam kđ cđa KH vđ viđc mua lđ GTCG vào ngày ă hđn CK.
  - Hđ thđi hđn CK mà KH khđng thđc hiđn viđc mua lđ GTCG, thđ NH là chđsđhệu hđp phđp và ă- đc h- đđng toàn bđquyđn lđ phđt sinh tđGTCG ă

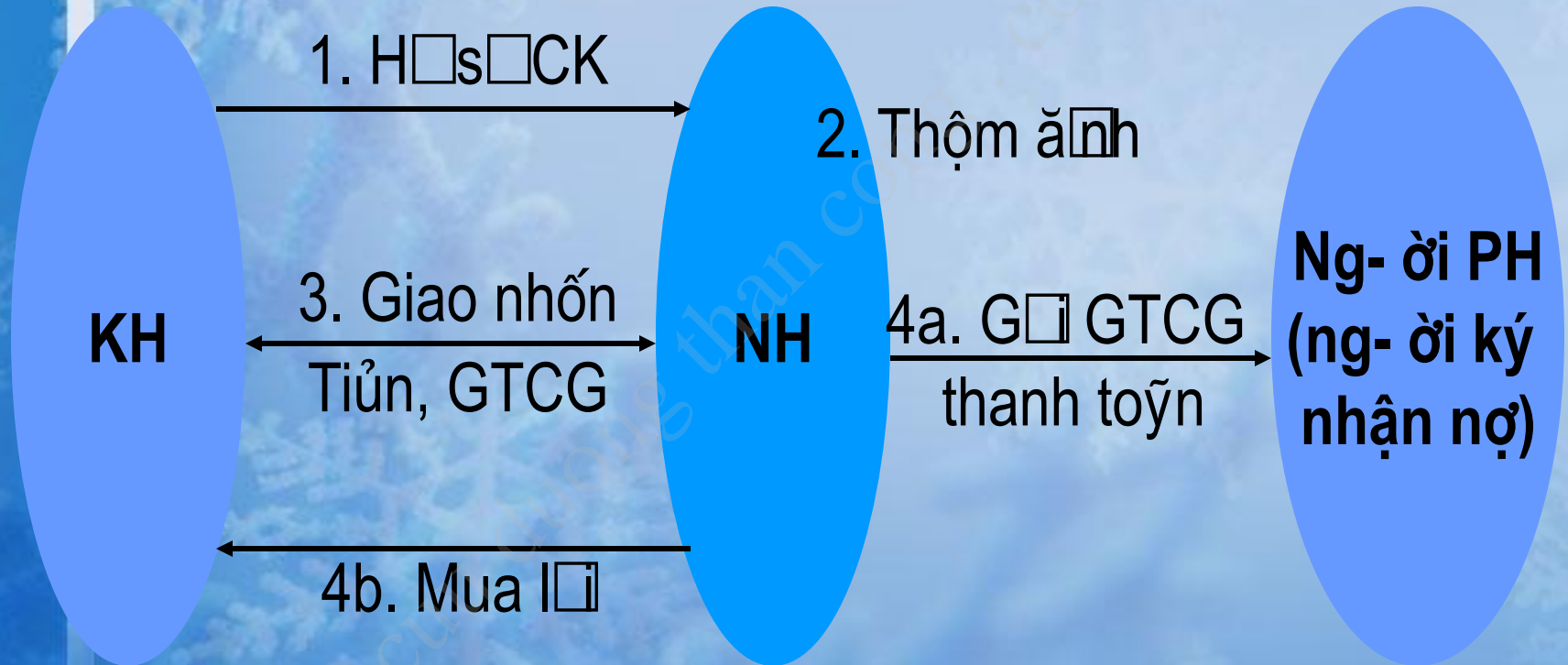


# Chiết khấu có thời hạn



Th ấi gian chi ất khẩu c ấa NH: 3 th ấng

# Quy trình nghiệp vụ chiết khấu



# Xác định số tiền thanh toán

**Số tiền thanh toán = Giá trị hiện tại – Phí chiết khấu**

*Trong đó:*

$$\text{Giá trị hiện tại của GTCG} = \frac{\text{Giá trị đáo hạn}}{1 + \text{Thời hạn còn lại của GTCG} \times \text{Lãi suất CK}}$$

**Giá trị đáo hạn: Giá trị đến hạn thanh toán**

**Phí chiết khấu: theo quy định cụ thể**



## 1.2.2. Bao thanh toán

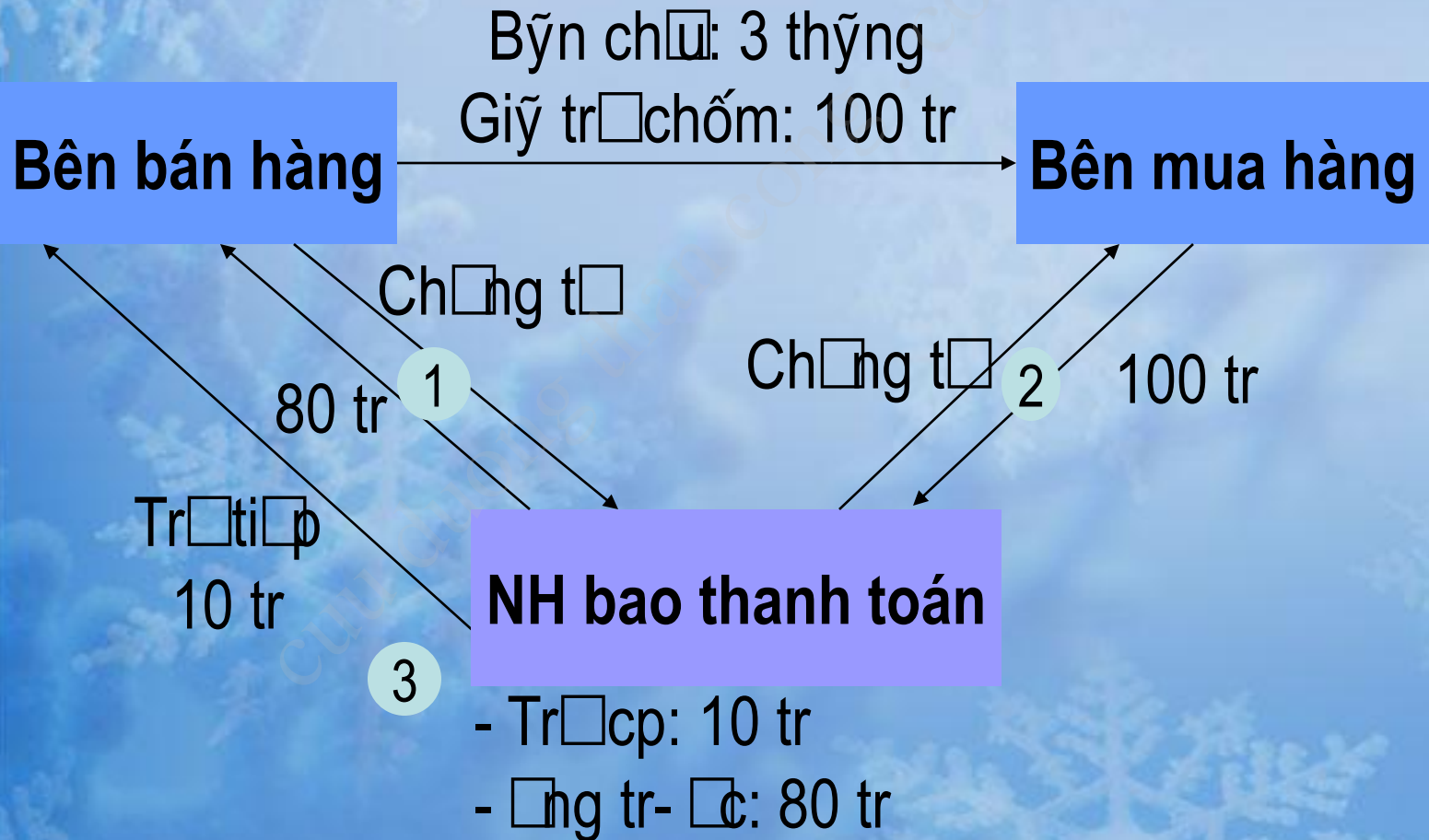
QĐ1096/2004/QĐ-NHNN ngày 6/9/04 “Quy chế hoạt động bao thanh toán của các TCTD”

- a. Hình thức
- b. Loại hình bao thanh toán
- c. Phương thức bao thanh toán
- d. Quy trình
- e. Các khoản phí thu hằng ã- c bao thanh toán

## a. Định nghĩa

Bao thanh toán là một hình thức cấp tín dụng của TCTD cho bán bỹn hàng thằg qua việc mua lĩi cỹc khoỏn phĩi thu phỹt sinh tĩi việc mua bỹn hàng hoỹ ỏỏ ỏ- ỏ bẵn bỹn hàng và bẵn mua hàng thoỏthuỏn trong hỏp ỏỏng mua bỹn hàng.

# Bao thanh toán





## b. Loại hình bao thanh toán

Tất cả các bao thanh toán sẽ thực hiện bao thanh toán trong nước và xuất nhập khẩu:

- Bao thanh toán có quyền truy cập
- Bao thanh toán không có quyền truy cập

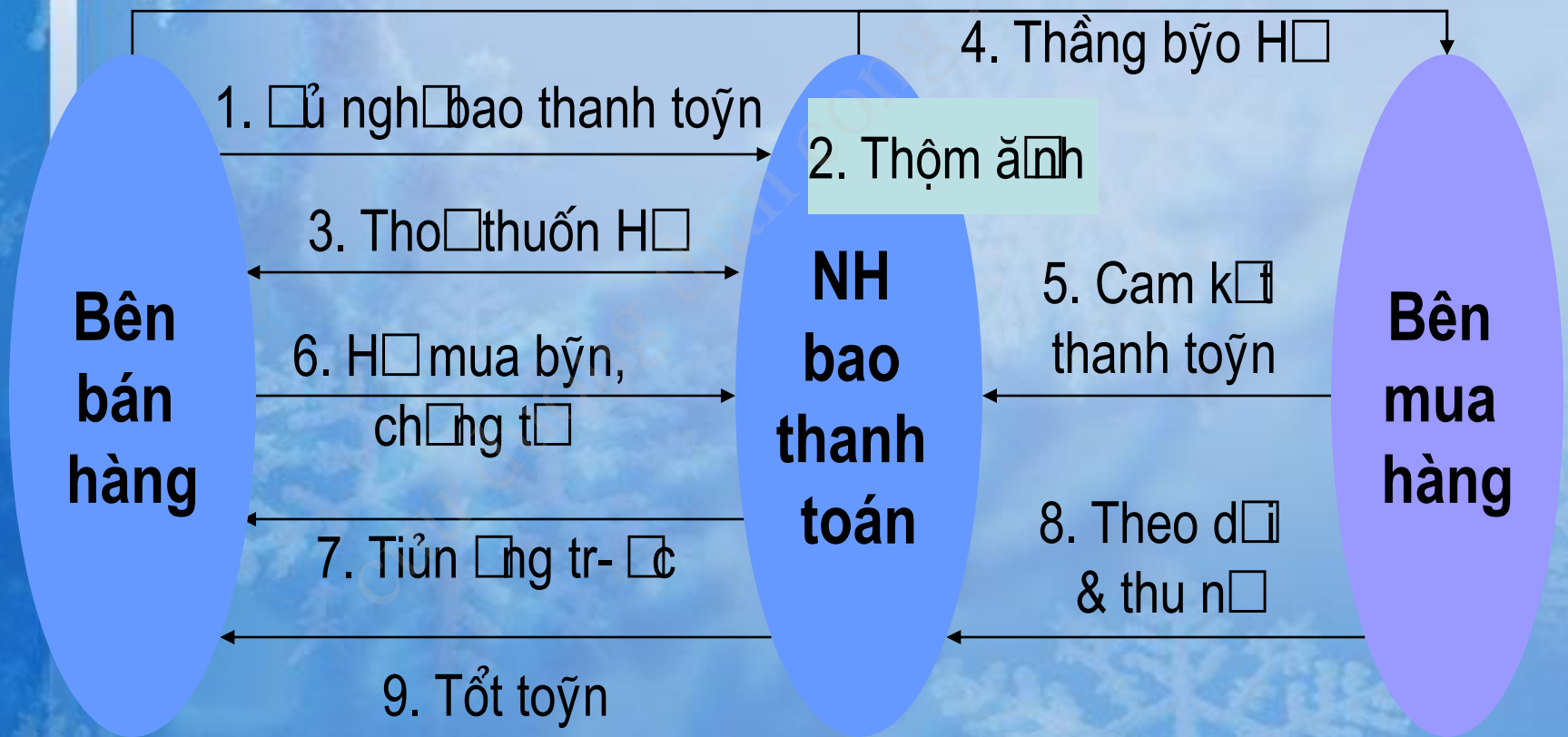
Vấn đề truy cập trong trường hợp:

- ✓ Do lỗi của bản gốc
- ✓ Hoặc một số do kỹ thuật liên quan đến kho hàng thanh toán của bản mua

## c. Phương thức bao thanh toán

- Bao thanh toán từng lần
- Bao thanh toán theo hình thức
- Hình thức bao thanh toán

## d. Quy trình bao thanh toán





# HỒ SƠ BTT

1. Hồ sơ phỹp lị hồ sơ tị chnh của khỹch hàng.
2. Hồ sơ đăng kị Giấy đề nghị cấp hạn mức BTT hoặc giấy đề nghị BTT.
3. Bộ hồ sơ liĩn quan đĩn khoản phải thu bao gồm:
  - Hợp đồng mua bỹn hĩng hoỹ
  - Hoỹ ăĩn bỹn hàng hĩng
  - Phiếu xuất kho/ biĩn bản giao nhận hĩng hoỹ.
  - Thĩng bỹo chuyển nhượng khoản phải thu cho NH kĩm theo xỹc nhận vĩcam kết thanh toỹn trực tiếp cho NH tĩ cỹc ăĩi tỹc cĩa khỹch hàng

# Ví dụ

- KH A cung cấp hàng cho tăng cường ty ãnh lĩc ngày 31/8 vĩ trĩ giĩ hoĩ ãnh 10 tĩ VND ( hoĩ ãnh xuất ngay lĩc giao hàng) vĩ ãĩu kiĩ thanh toĩn trĩchĩm 90 ngày kĩ tĩngày xuất hoĩ ãnh
- TCT ãnh lĩc trĩtr- ĩc 2 tĩ VND, 8 tĩcĐn lĩ sĩtrĩsau 90 ngày, ngày ãĩo hĩn khoĩn phĩ thu là 30/11

- Ngày 31/8 NH sĩĩng tr- ĩc cho KH khoĩn tiĩn là:

$$85 \% \times 8 \text{ tĩ} = 6,8 \text{ tĩ VND}$$

- PhĩBTT thu ngay khi giĩĩ ngân:  $0,4 \% \times 8 \text{ tĩ} = 32 \text{ triệu}$ .
- Lĩĩ BTT (tr- ĩng hĩp TCT ãnh lĩc thanh toĩn ãĩng hĩn):

$$6,8 \times 1\% / 30 \times 90 = 204 \text{ triệu}$$

- Phĩn cĐn lĩĩ ghi cĩvào tài khoĩn cĩĩ khĩch hàng:

$$8 \text{ tĩ} - 6,8 \text{ tĩ} - 0,204 \text{ tĩ} = 996 \text{ triệu}$$

## e. Các khoản phải thu không đợc BTT

- Phýt sinh tH mua bñn hàng hoỹ bphỹp luốt cõm
- Phýt sinh t cỹc giao dch, thothuốn bõtt h p phỹp
- Phýt sinh t cỹc GD, thothuốn ăang c trah chõp
- Phýt sinh t cỹc H bñn hàng theo hnh th c k g
- Phýt sinh t h p ăng mua bñn hàng c th h h thanh toỹn cĐn l i dài h h 180 ngày
- CK ph i thu ăo ă- c gỹn n hoặc c m c , th chõp
- Cỹc kho h ph i thu ăo quý h h theo H mua bñn hàng



## 2. Cho vay tiêu dùng

2.1. Khái niệm

2.2. Các loại cho vay tiêu dùng

2.3. Quy trình cho vay

## 2.1. Đặc điểm

- Lãi suất thường cao hơn các khoản cho vay kinh doanh do:
  - Chi phí và rủi ro cao
  - Ngân hàng vay tiểu doanh nghiệp thường tính thêm so với lãi suất
- Cho vay tiểu doanh nghiệp có tài sản đảm bảo.

## 2.2. Các loại cho vay tiêu dùng

Theo hình thức đảm bảo tiền vay và cách thức cho vay:

- Chiết khấu giấy tờ có giá
- Cho vay cầm lãi
- Cho vay bảo đảm bằng thu nhập
- Cho vay cầm bảo đảm bằng tài sản hình thành tiền vay



## 2.3. Quy trình cho vay

- (1) H- ăng d ần và ti ếp nhận hồ s ớ vay v ần
- (2) Th ộ m ả ần c ỹ c ả i ử u ki ến vay v ần
- (3) Ph ả d uy ệ t và k ết h ợp ả ần g
- (4) Gi ữ ữ ngân
- (5) K ị m tra gi ữ m s ỹ t kho ản vay
- (6) Thu n ợ và x ả i ả tài s ản b ộ ả ần
- (7) K ết th ực h ợp ả ần g

# (1) Hướng dẫn và tiếp nhận hồ sơ vay vốn

- Nội dung hồ sơ:
  - Hồ sơ khách hàng: Sổ hộ khẩu/CMND/hộ chiếu
  - Hồ sơ khoản vay
  - Hồ sơ báo đảm bảo trả nợ
- Kiểm tra hồ sơ: tính đầy đủ, xác thực, hợp pháp và hợp lệ

# Hồ sơ khoản vay

- + Giấy ủy quyền vay vốn
- + Giấy xác nhận là công nhân viên của cơ quan quân đội lao động
- + Bản sao hợp đồng lao động
- + Giấy chứng minh mục đích, nhu cầu vay: Hộ mua bán, sửa chữa, thi công (xây dựng, sửa nhà)
- + Hộ chứng minh nguồn trả: Xác nhận thu nhập của cơ quan quân đội, Hộ cho thuê TS kèm giấy chứng nhận sửa chữa TS cho thuê, Hộ làm ngoài giờ..
- + Các giấy tờ khác



# Hồ sơ bảo đảm tiền vay

- Bảo đảm bằng tài sản của KH, bản gốc lĩnh:
  - + Hợp đồng bảo đảm tiền vay
  - + Giấy tờ chứng minh quyền SH, quyền sử dụng TS
  - + Cam kết gốc lĩnh bằng tài sản của bản thân
- Bảo đảm bằng tài sản hình thành tiền vay:
  - + Giấy cam kết thế chấp tài sản (nếu quy trình hình thành TS, bàn giao giấy tờ)
  - + Hợp đồng mua bán tài sản...

## (2) Thẩm định các điều kiện vay vốn

- Kiểm tra và xác minh hồ sơ: thẩm báo tình hình thực tế, hợp pháp và hợp lý
- Thẩm định:
  - Khích hàng vay vốn
  - Phân ứng tín dụng: tình hình kinh tế, thực tế
  - Thẩm định báo cáo tài chính vay
- Lớp trình thẩm định

# Thẩm định khách hàng vay vốn

- ✓ T- cỹch phỹp l□
- ✓ Kh□nng tài ch□nh
- ✓ T□nh h□nh quan h□v□i cỹc tǎ ch□c t□n d□ng



# Khả năng tài chính

- + Nghỉ ngơi: mức ăn ảnh của thu nhập
- + Các nguồn thu nhập chủ yếu: mức ăn, giấy tờ chứng minh nguồn thu nhập
- + Số dư thu nhập
- + Gia ảnh của khách hàng
- + Các khoản vay ngân hàng khác
- + Khả năng trả nợ
- + Việc tham gia vào mua sắm tài sản tiêu dùng

# Thẩm định bảo đảm tiền vay

- + Ưu tiên của tài sản bảo đảm, ng- ì bảo lãnh
- + Xác ãnh giã của tài sản bảo ãm
- + Khõnng thu hõ ñ vay trong tr- ãng hõ p xõõõ TSBõ
- + Ủ xuõõ cõc biõn phõp quõn õõ TSBõ an toàn và hiõu quõ

### (3) Phê duyệt và ký hợp đồng

- Phả duyệt: theo trình tự ngân hàng quy định
- Ký hợp đồng
- Giao nhận giấy tờ và tài sản bảo đảm tuân vay, nộp kho giấy tờ, TSB
- Càng chng và ợng k giao dịch bảo đảm



## (4) Giải ngân

- Kiểm tra ăiửu kiệnh giệng ngân, sệtiẻn giệng ngân
- Phệhệp vệi bệphẻn liẻn quan, giệng ngân theo quy ănh

## (5) Kiểm tra giám sát khoản vay

- Kiểm tra mức ảnh hưởng vốn, tài sản bảo đảm
- Hạn chế trên những hạn
- Các biện pháp xử lý thích hợp nếu khách hàng vi phạm HĐ

## (6) Thu nợ và xử lý tài sản bảo đảm

- Thu nợ theo hợp đồng
- Xử lý tài sản bảo đảm để thu nợ



# Xử lý tài sản bảo đảm để thu nợ

- Tài sản bảo đảm - các tài sản trong các trường hợp:
  - Ch- a hính thức trong HĐ, nh- ng KH khẳng định không thanh toán và xử lý bằng văn bản xử lý TS để thu nợ
  - Quỹ hình thức (kợ c sau khi xử lý gia hình thức) mất thời gian nhất định theo quy định của NH mà vẫn không trả xử lý
  - Khích hàng bán, một tài sản mà khẳng định công- ích thực tế (hoặc ng- ích xử lý quản) tiếp tục thực hiện HĐ theo quy định của pháp luật.

# Xử lý tài sản bảo đảm để thu nợ

- Tài sản cầm cố - thế chấp theo thoả thuận trong hợp đồng cầm cố hoặc thế chấp byn ầu giỹ căng khai.
- Thợtợ chi trợ:
  - Cỡc chi phợ byn tài sản,
  - Trợ tiủn vay theo hợp ảợng,
  - Trợ khỡch hàng hoặc xợ lợ theo quy ảợnh cợa phỡp luốt nợu khắng cợng- ợi nhốn.
- Nợu thiợu, khỡch hàng phợi trợ tiợp hoặc ngân hàng khợi kiợn theo quy ảợnh cợa phỡp luốt.

## (7) Kết thúc hợp đồng

- Thanh lý hợp đồng
- Giải chấp tài sản bảo đảm: xuất kho giấy tờ và TSBĐ, xử lý nợ gốc giao dịch bảo đảm
- Lưu giữ hồ sơ