

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN
SÀI GÒN THƯƠNG TÍN

Số: 4154 /2007/QĐ-TGD

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Tp Hồ Chí Minh, ngày 07 tháng 11 năm 2007

QUYẾT ĐỊNH

Vv ban hành CẨM NANG HƯỚNG DẪN THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG

TỔNG GIÁM ĐỐC NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN

- Căn cứ Giấy phép số 006/NH-GP ngày 05/12/1991 của Thống đốc Ngân Hàng Nhà Nước Việt Nam và giấy phép số 005/GP-UB ngày 03/01/1992 của UBND Thành Phố Hồ Chí Minh v/v cho phép Ngân Hàng Sài Gòn Thương Tín thành lập và hoạt động;
- Căn cứ Quyết định số 368/QĐ-HĐQT ngày 04/07/2007 của Hội đồng Quản Trị v/v bổ nhiệm chức vụ Tổng giám đốc Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín;
- Căn cứ Quyết định số 3874/2007/QĐ-CS ngày 18/10/2007 của Tổng giám đốc v/v phân công phân nhiệm các thành viên Ban điều hành;
- Căn cứ Công văn số 3207/CV-KH ngày 04/9/2007 của Tổng giám đốc v/v triển khai tiếp nhận hỗ trợ kỹ thuật từ IFC,

QUYẾT ĐỊNH:

Điều 1. Nay ban hành kèm theo Quyết định này CẨM NANG HƯỚNG DẪN THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG.

Điều 2. Quyết định này có hiệu lực kể từ ngày ký.

Điều 3. Các Ông/Bà Phó Tổng giám đốc, Giám đốc Khối, Giám đốc Chi nhánh/Sở giao dịch, Giám đốc Trung tâm, Trưởng phòng nghiệp vụ Ngân hàng, Tổng giám đốc/Giám đốc công ty trực thuộc có trách nhiệm thi hành Quyết định này.

Nơi nhận:

- Như Điều 3 "để thi hành".

Sao kính gửi:

- TT/HĐQT, Trưởng BKS "để kính tường";

- Tổng giám đốc "để báo cáo".

Lưu văn thư.

KT. TỔNG GIÁM ĐỐC

PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC THỨ 1



Đỗ Văn Nghiễm



Sacombank
NGÂN HÀNG SÀI GÒN THƯƠNG TÍN

CẨM NANG HƯỚNG DẪN THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG



NGÂN HÀNG SÀI GÒN THƯƠNG TÍN
NĂM 2007

MỤC LỤC

Trang

PHẦN I: GIỚI THIỆU 3

- 1.1 Mục đích của Cẩm nang hướng dẫn thẩm định tín dụng
- 1.2 Các hướng dẫn bắt buộc
- 1.3 Những miễn trừ từ các hướng dẫn bắt buộc
- 1.4 Việc chỉnh sửa Cẩm nang
- 1.5 Việc phân phối Cẩm nang
- 1.6 Phần đọc bắt buộc trong Cẩm nang

PHẦN 2: TẠI SAO CÁC NGÂN HÀNG CẦN TIẾN HÀNH THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG? 4

PHẦN 3: 08 CHỈ TIÊU THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG (8'C) 4

- 3.1 Tính cách người đi vay (Character)
- 3.2 Tư cách người đi vay (Capacity)
- 3.3 Khả năng trả nợ (Capability)
- 3.4 Dòng tiền (Cashflow)
- 3.5 Vốn (Capital)
- 3.6 Điều kiện hoạt động (Condition)
- 3.7 Tài sản chung (Collectivity)
- 3.8 Tài sản bảo đảm (Collateral)

PHẦN 4: TỜ TRÌNH THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG 7

- 4.1 Thông tin khách hàng
- 4.2 Tình trạng tài khoản
- 4.3 Quan hệ với ngân hàng
- 4.4 Các thống kê chính
- 4.5 Mục đích của khoản vay
- 4.6 Cơ sở hợp lý cho khoản vay
- 4.7 Môi trường bên ngoài
- 4.8 Hoạt động của công ty
- 4.9 Phân tích tài chính
- 4.10 Phân tích lưu chuyển tiền tệ
- 4.11 Phân tích rủi ro
- 4.12 Tài sản bảo đảm
- 4.13 Phân tích khả năng sinh lời của khách hàng
- 4.14 Kết luận và kiến nghị

Handwritten signature

PHẦN 1: GIỚI THIỆU

1.1 Mục đích của Cẩm nang hướng dẫn thẩm định tín dụng (Cẩm nang)

Cẩm nang hướng dẫn thẩm định tín dụng này có sự liên quan xuyên suốt hệ thống Sacombank. Cẩm nang này bao gồm chi tiết các chính sách, thủ tục có liên quan đến một chức năng, hoạt động chuyên biệt và được tiếp tục bởi mỗi bộ phận thuộc chức năng, bộ phận cụ thể đó.

Cẩm nang này hướng dẫn việc thẩm định tín dụng doanh nghiệp, thẩm định tín dụng cá nhân liên quan trực tiếp đến các nhân viên có trách nhiệm thẩm định tín dụng, cho vay và quản lý quan hệ với các tài khoản khách hàng.

Những cẩm nang khác hỗ trợ cho Cẩm nang này là những Cẩm nang nghiệp vụ trong hệ thống Sacombank.

1.2 Hướng dẫn bắt buộc

Các hướng dẫn được trình bày trong Cẩm nang này là hướng dẫn bắt buộc cho tất cả nhân viên của Sacombank.

1.3 Những điểm miễn trừ từ các hướng dẫn bắt buộc

Tất cả các nhân viên của Sacombank được yêu cầu xác nhận với Ban Tổng Giám đốc về việc tuân thủ theo Cẩm nang này. Trong trường hợp điều này không thể được xác nhận do những nhu cầu đặc biệt của một khu vực, hay luật lệ địa phương, hay quy trình thủ tục mâu thuẫn với hướng dẫn bắt buộc trong Cẩm nang này thì việc miễn trừ phải được Ban Tổng giám đốc thông qua.

Một hồ sơ nên được duy trì cho tất cả các miễn trừ do Ban Tổng Giám đốc thông qua cũng như những phúc đáp nhận được từ Ban Tổng Giám đốc. Những điểm miễn trừ nên được xem xét lại định kỳ hàng năm nhằm duy trì tính thích hợp và thỏa đáng. Chi tiết về số lượng và bản chất của những miễn trừ được công nhận sẽ được báo cáo lên Chủ tịch Sacombank và Ban Kiểm soát vào ngày 30/6 hàng năm.

1.4 Việc chỉnh sửa Cẩm nang

Những ý kiến cho việc hoàn thiện nội dung của quyển Cẩm nang này, bao gồm các thay đổi về quy trình thủ tục và thông tin bổ sung, được đón nhận và chuyển đến Ban Tổng Giám đốc.

Về khía cạnh này, những người có trách nhiệm cho việc viết hoặc chỉnh sửa Cẩm nang và hướng dẫn quy trình thủ tục phải xem xét liệu nội dung các chính sách, quy trình hoạt động và kiểm soát, hoặc tóm tắt quản trị của các hệ thống, quy trình có quan trọng để đưa vào Cẩm nang này không. Nếu làm như vậy, nội dung hoặc các chỉnh sửa đề xuất cho Cẩm nang phải được trình lên Ban Tổng giám đốc.

1.5 Việc phân phối Cẩm nang

Cẩm nang này được phát hành rộng rãi trên hệ thống mạng của Sacombank cho tất cả các nhân viên có liên quan. Giám đốc Khối cá nhân (CN) và Giám đốc Khối doanh nghiệp (DN) có trách nhiệm hỗ trợ tất cả nhân viên truy cập và thực hiện theo các chỉ dẫn trong Cẩm nang này.

1.6 Phần đọc bắt buộc trong Cẩm nang

Cẩm nang này phải được đọc bởi tất cả các nhân viên có liên quan đến công việc thẩm định tín dụng trước khi bắt đầu công việc và bởi tất cả nhân sự có nhiệm vụ liên quan đến dịch vụ cá nhân và dịch vụ doanh nghiệp. Cẩm nang này phải được đọc định kỳ hằng năm hoặc thường xuyên hơn nếu Giám đốc Khối CN và Giám đốc Khối DN thấy cần thiết.



PHẦN 2: TẠI SAO CÁC NGÂN HÀNG TIẾN HÀNH THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG?

Công việc kinh doanh chính của ngân hàng là thu nhận tiền gửi và sử dụng tiền gửi để cho vay và tạm ứng. Các ngân hàng dự đoán rằng thu nhập lãi nhận được từ cho vay thì đủ để bù đắp chi phí lãi tiền gửi và các chi phí hành chính nhưng chưa tạo ra lợi nhuận để thỏa mãn các cổ đông. Vì vậy, về khía cạnh thẩm định rủi ro tín dụng thì việc quản lý danh mục cho vay là việc quan trọng hàng đầu.

Thẩm định rủi ro tín dụng được mô tả như việc đánh giá rủi ro tín dụng của người đi vay, đó là khả năng họ không thể hoàn trả nợ khi đến hạn.

Thẩm định một hồ sơ tín dụng không bao giờ là một công việc dễ dàng. Mỗi hồ sơ có thể là một trường hợp độc nhất, và có quá nhiều biến số để xem xét, khiến cho việc phát triển một công cụ thẩm định chuẩn gặp nhiều khó khăn. Mặc dù nhiều nhân viên ngân hàng góp ý rằng tiêu chuẩn cho việc phân tích tín dụng là không hoàn hảo, tuy nhiên nguyên tắc chung của việc cho vay vẫn không đổi. Với kinh nghiệm thực tế, các nhân viên cho vay và nhân viên thẩm định tín dụng sẽ có thể thẩm định các hồ sơ một cách tự tin hơn.

Việc cho vay có cơ sở đảm bảo được khả năng sinh lời của ngân hàng. Sự thận trọng phải được lưu tâm nhằm đảm bảo rằng món vay tốt không biến thành xấu khi kết quả của khoản vay được xem xét lại ít nhất mỗi năm một lần. Thiệt hại từ những khoản vay xấu có thể đáng kể và không tránh được đối với ngân hàng.

PHẦN 3: 8 TIÊU CHÍ THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG (8C)

Trong việc thẩm định một hồ sơ tín dụng, sự tín nhiệm và đáng tin cậy của người đi vay là vô cùng quan trọng. Do vậy, việc không có bất kỳ một nghi ngờ nào về sự liêm chính của người đi vay là điều cần thiết. Hiện có một số nhóm chỉ tiêu thẩm định tín dụng. Chúng ta nên sử dụng nhóm 8 tiêu chí thẩm định (8 C) gồm: tính cách người đi vay (character), tư cách của người đi vay (capacity), khả năng trả nợ (capability), dòng tiền (cashflow), vốn (capital), điều kiện hoạt động (conditions), tài sản chung (collectability) và tài sản thế chấp (collateral)

3.1 Tính cách của người đi vay

Tính cách được hiểu là phẩm chất của người đi vay mà khiến người đó sẵn lòng trả tiền khi món nợ đến hạn. Những nhân tố xác định tính cách của người đi vay như sau:

- i. Tính trung thực: Khi người đi vay là người trung thực, anh ấy/cô ấy sẽ cố gắng hết sức để trả món nợ và sẽ không chạy trốn trách nhiệm.
- ii. Tính biết suy nghĩ: Khi người đi vay là người biết suy nghĩ, anh ấy/cô ấy sẽ hoàn trả nợ đúng hạn và không có những lý do vô lý để từ chối hoàn trả nợ.
- iii. Tinh thần trách nhiệm: Một người đi vay có tinh thần trách nhiệm sẽ đối mặt với trách nhiệm và không lảng tránh nó.
- iv. Quan điểm đúng đắn: Một người đi vay với quan điểm đúng đắn sẽ cố gắng hoàn trả các khoản nợ.
- v. Có đạo đức tốt: Nếu người đi vay có những đức tính tốt như khiêm tốn, công bằng, kiên nhẫn, và ôn hòa, anh ấy/cô ấy hầu như coi trọng và giữ gìn thanh danh của mình bằng cách hoàn trả các món nợ.

Nhìn chung, nếu một người đi vay có phẩm chất trái ngược với những phẩm chất nêu trên thì có khả năng xuất hiện rủi ro tín dụng xấu.

3.2 Tư cách của người đi vay

Tư cách của người đi vay được định nghĩa là tình trạng hợp pháp của người đi vay khi tham gia hợp đồng. Những nhân tố sau cần được quan tâm:

- i. Nếu người đi vay là cá nhân, anh ấy có phải là người vị thành niên không? Người vị thành niên là người dưới 18 tuổi và không có bất kỳ tư cách pháp lý nào để đi vay theo quy định của một số nước. Vì vậy, một người phải đến tuổi thành niên trước khi tham gia ký kết hợp đồng ràng buộc.

- ii. Nếu người đi vay là một công ty, công ty đó có được thành lập hợp pháp không? Một công ty chưa thành lập không có tư cách pháp lý và vì vậy bất kỳ hợp đồng nào mà công ty này tham gia đều không thể ràng buộc.
- iii. Người đi vay có bị phá sản không? Những người bị phá sản không có tư cách để đi vay.
- iv. Ngưng hoạt động. Nếu mà công ty đang bị ngưng hoạt động thì công ty đó không có tư cách để đi vay.
- v. Liệu bảng ghi nhớ của tập đoàn và các điều khoản của hiệp hội hoặc quy chế của một tổ chức có cho phép tổ chức đó đi vay hay không? Một số hợp tác xã hay tổ hợp tác, công đoàn, tổ chức đoàn thể không cho phép giám đốc/chủ nhiệm hay những người làm việc trong tổ chức đó không được đi vay dưới tên của tổ chức.

3.3 Khả năng trả nợ

Khả năng trả nợ được định nghĩa là khả năng của người đi vay để hoàn trả nợ vay. Nhìn chung, điều này được thể hiện qua thu nhập của người đi vay.

Đối với các cá nhân có thu nhập cố định, khả năng trả nợ được xác định bởi:

- i. Lương/Thu nhập: Thu nhập phải phù hợp với phong cách sống của người đi vay và phần thặng dư ròng phải đủ để đáp ứng các cam kết vay.
- ii. Tài sản: Người đi vay có thể thừa hưởng tài sản thông qua quỹ ủy thác. Điều này cung cấp nguồn thu nhập để bổ sung cho thu nhập từ lương.
- iii. Năng lực: Năng lực của người đi vay hoặc kỹ năng nghiệp vụ của anh ấy/cô ấy có thể xác định loại công việc và thu nhập.
- iv. Sự nhạy bén trong kinh doanh: Nếu người đi vay là nhà kinh doanh, sự nhạy bén trong kinh doanh là một nhân tố quan trọng để xác định sự thành công của doanh nghiệp.
- v. Sức khỏe: Người đi vay khỏe mạnh thì gần như sẽ làm việc lâu dài và có nguồn thu nhập thường xuyên.
- vi. Sự siêng năng: Một người lao động chăm chỉ nhìn chung sẽ dễ dàng tìm được việc và giữ được công việc hơn một người làm việc hời hợt.
- vii. Bí quyết kỹ thuật: Liệu người quản lý biết các kỹ thuật sản xuất, và quản lý hiệu quả việc phân phối bán hàng và chức năng tài chính không?

3.4 Dòng tiền

Trong kinh doanh, doanh thu tiền mặt cộng với thu nhập tiền mặt phát sinh, trừ các chi phí tiền mặt sẽ xác định dòng tiền của doanh nghiệp. Để ước tính dòng tiền, những nhân tố sau cần được xem xét:

- i. Doanh thu tiền mặt: Bao nhiêu phần trăm doanh thu bằng tiền mặt, có lớn hơn phần trăm doanh thu bán chịu không? Nhân viên cho vay phải ghi nhớ rằng doanh thu tiền mặt sẽ làm tăng dòng tiền.
- ii. Các khoản phải thu: Các khoản bán chịu có thể chuyển thành tiền mặt trong bao lâu? Điều này được ước tính bởi số ngày sử dụng để thu các khoản phải thu (còn được gọi là chỉ số vòng quay các khoản phải thu).
- iii. Các khoản phải trả: Công ty phải mua hàng hóa và dịch vụ để hoạt động. Nhân viên cho vay nên biết công ty phải trả nhà cung cấp và chủ nợ trong vòng bao lâu? Điều này được ước tính bởi chỉ số vòng quay các khoản phải trả.
- iv. Vòng quay hàng tồn kho: Thời gian công ty chuyển đổi từ nguyên vật liệu sang hàng hóa được bán trên thị trường là bao lâu? Số ngày này được ước tính bằng chỉ số vòng quay hàng tồn kho.
- v. Chi phí thành lập. Nếu công ty đang bắt đầu thành lập thì công ty sẽ gánh chịu một số chi phí ban đầu.

Nhân viên tín dụng được khuyến nghị nên lập dòng tiền của người đi vay thành sơ đồ để xác định số tiền cần phải vay và số ngày vay.

Nhiều chỉ số tài chính được trình bày trong phần 4

3.5 Vốn

Vốn là số tiền của người đi vay được đầu tư vào hoạt động kinh doanh hoặc dự án. Số tiền vốn được cung cấp phản ánh cam kết góp vốn trong kinh doanh. Số vốn góp này cho phép người đi vay chấp nhận một phần lỗ nhất định. Người đi vay mà không có góp vốn trong kinh doanh sẽ dễ dàng ra đi mà không suy nghĩ sâu xa hơn. Nếu người đi vay được thuyết phục về khả năng tồn tại của việc kinh doanh thì người đó không có bất kỳ ngần ngại nào để đầu tư tiền vào kinh doanh.

3.6 Điều kiện hoạt động

Nhân viên tín dụng khi đánh giá hoạt động của doanh nghiệp của người đi vay phải xem xét những điểm sau:

- i. Điều kiện kinh tế: Điều kiện kinh tế quốc gia và toàn cầu là gì? Liệu nền kinh tế quốc gia có phát triển hay tụt hậu? Triển vọng nền kinh tế sẽ ảnh hưởng đến nhu cầu về sản phẩm

của người đi vay. Liệu nền kinh tế toàn cầu đang tăng trưởng hay có dấu hiệu suy thoái? Điểm này đặc biệt quan trọng với người đi vay nếu sản phẩm của họ được xuất khẩu.

- ii. Viễn cảnh ngành: Nhân viên tín dụng nên hiểu đặc điểm ngành nghề cụ thể của người đi vay. Liệu ngành nghề đó đang bị kìm hãm hay được mở rộng? Liệu ngành nghề đó có bị khống chế bởi nhiều công ty tham gia hay chỉ một vài công ty?
- iii. Mặt mạnh của người đi vay: Thị phần của người đi vay là bao nhiêu? Liệu người đi vay có phải là nhà sản xuất chi phí thấp? Liệu người đi vay có điểm bán hàng độc nhất? Liệu các sản phẩm của người đi vay có khả năng phân biệt cao?
- iv. Chính sách của Chính phủ: Chính phủ sẽ có những chính sách nhất định mà có ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến ngành nghề kinh doanh của người đi vay. Ví dụ, những giấy phép đặc biệt được yêu cầu cho ngành xuất bản hoặc kinh doanh cờ bạc.

3.7 Tài sản chung

Nhân viên tín dụng phải cố gắng đánh giá người đi vay trong trường hợp thu hồi khoản nợ. Hai vấn đề chính được đặt ra là:

- i. Giá trị tài sản: Liệu có dễ dàng tiến hành thu nợ đều đặn từ công ty? Trong trường hợp xấu nhất, giá trị của công ty sẽ là gì?
- ii. Sự nhạy cảm: Nếu doanh thu dự kiến giảm 20%, liệu sẽ có sự ảnh hưởng nào đến nhu cầu dòng tiền. Nếu chi phí dự kiến tăng lên 15%, yêu cầu về dòng tiền sẽ thay đổi như thế nào?

3.8 Tài sản bảo đảm

Tài sản bảo đảm là những tài sản được thế chấp/cầm cố cho ngân hàng như là vật đảm bảo cho khoản vay. Một loạt các tài sản có thể được thế chấp/cầm cố tại ngân hàng như là tài sản bảo đảm. Tuy nhiên, tờ trình thẩm định tín dụng không chỉ đơn thuần xem xét về số lượng tài sản bảo đảm. Đây chỉ là hàng phòng thủ thứ 2 (hàng phòng thủ thứ nhất là hiệu quả hoạt động kinh doanh của người đi vay). Khi sự xác nhận kinh doanh không tốt, món vay cần được từ chối và không cho phép tài sản bảo đảm ảnh hưởng đến quyết định cho vay.

Khi xem xét tài sản bảo đảm, nhân viên tín dụng nên lưu ý đến những điểm sau:

- i. Liệu có dễ dàng để đưa ra một mức phí hay đòi quyền sở hữu trên tài sản bảo đảm?
- ii. Liệu tài sản có được đảm bảo một cách hợp lý không? Nhân viên cho vay phải đảm bảo rằng tài sản phải được đảm bảo một cách hợp lý nhằm chắc chắn rằng ngân hàng có tất

cả các quyền để chuyển nhượng hoặc bán tài sản tại bất kỳ thời điểm nào do ngân hàng chọn.

- iii. Liệu tài sản có di dời được không? Ví dụ, xe máy, tàu thuyền và máy móc có thể được chuyển đi được một cách dễ dàng không và có dễ dàng tìm ra dấu vết không?
- iv. Mức độ ổn định giá trị của tài sản bảo đảm là như thế nào? Giá trị của một số tài sản như cổ phiếu, có thể hay thay đổi và cần theo dõi nhiều hơn đất đai, nhà cửa mà giá trị tương đối ổn định. Xe máy và máy móc có xu hướng giảm giá nhanh chóng và giá trị bán lại thấp.
- v. Việc chuyển nhượng các tài sản bảo đảm dễ dàng như thế nào? Ví dụ, cổ phiếu chưa niêm yết không chuyển nhượng một cách dễ dàng như cổ phiếu niêm yết.

PHẦN 4: BẢNG GHI NHỚ TÍN DỤNG

Tại giai đoạn cuối của việc thẩm định tín dụng, thông tin được viết vào tờ trình thẩm định tín dụng để được duyệt thuận bởi các cấp có thẩm quyền. Mặc dù có nhiều cách trình bày tờ trình nhưng hầu hết tất cả tờ trình đều bao gồm những nội dung sau

4.1 Thông tin khách hàng

Phần này bao gồm thông tin cơ bản của khách hàng như là tên tài khoản, ngành nghề, nhóm khách hàng, thời kỳ xem xét, loại rủi ro. Một ví dụ được trình bày dưới đây:

- Tên tài khoản : Cty ABC
- Ngành nghề : Sản xuất (Sản xuất thức ăn và đồ uống)
- Nhóm khách hàng : Nhóm ABC
- Thời kỳ xem xét : Tháng 1 đến tháng 12 năm 2006
- Loại rủi ro : Loại 1

4.2 Tình trạng tài khoản

Phần này mô tả tình trạng của tài khoản, liệu đây có phải là việc xem xét tín dụng định kỳ hay là việc xem xét để tăng lượng giải ngân hoặc một hồ sơ tín dụng hoàn toàn mới.

4.3 Quan hệ với khách hàng

Phần này sẽ cung cấp bảng tóm tắt quan hệ tín dụng hiện tại của khách hàng hoặc quan hệ tín dụng đề xuất. Nếu công ty có đang sử dụng một sản phẩm tín dụng hiện hữu thì việc này cũng sẽ thể hiện mức sử dụng trung bình và tài sản bảo đảm. Một ví dụ được thể hiện dưới đây:

| STT | Sản phẩm | Hạn mức hiện tại (\$000s) | Mức sử dụng trung bình (\$000s) | Hạn mức đề xuất (\$000s) | TSDB đề xuất (\$000s) |
|-----|-----------|---------------------------|---------------------------------|--------------------------|-----------------------------|
| 1 | Thấu chi | 100 | 120 | 200 | Số tiền gửi có kỳ hạn (250) |
| 2 | XK/NK | 400 | 380 | 500 | Bất động sản (900) |
| 3 | Bảo lãnh | 50 | 50 | 50 | |
| | Tổng cộng | 550 | 550 | 750 | 1150 |

4.4 Các thống kê chính

Phần này bao gồm các thống kê giao dịch của khách hàng trong thời kỳ xem xét (thông thường là 12 tháng vừa qua). Các thống kê thể hiện liệu tài khoản khách hàng có được dùng một cách tích cực không? Các lý do phải được tìm ra để giải thích cho những hoạt động có giao dịch thấp. Một ví dụ của thống kê giao dịch được thể hiện dưới đây:

| Khoản mục | Số lượng giao dịch | Ghi chú |
|-------------------------------------|--------------------|---------|
| Mở thư tín dụng (L/C) | 50 | |
| Nhờ thu hồi phiếu xuất khẩu | 10 | |
| Chiết khấu hồi phiếu xuất khẩu | 7 | |
| Bảo lãnh nhận hàng nhập khẩu | 5 | |
| Thanh toán quá hạn (số lần quá hạn) | 2 | |
| Hoàn trả cheque (số lần hoàn trả) | 2 | |
| Vượt mức thấu chi (số lần vượt mức) | 4 | |
| Tổng cộng | 550 | |

4.5 Mục đích của khoản vay

Mục đích của khoản vay phải:

- i. Tuân thủ theo chính sách của Chính phủ. Ví dụ, nếu Chính phủ phản đối việc sử dụng năng lượng hạt nhân, thì một tờ trình cho vay thành lập nhà máy hạt nhân không nên được xem xét. Tương tự, nếu Chính phủ cấm việc xây dựng cao ốc ở dốc đồi thì nhân viên ngân hàng không nên xem xét các dự án tài trợ liên quan đến việc xây dựng tòa nhà nhiều tầng trên dốc đồi.
- ii. Phải phù hợp với hoạt động kinh doanh hiện tại. Một khoản vay có thể vì mục đích mở rộng kinh doanh hiện tại, hoặc là thành lập các chi nhánh, hoặc là mở rộng thị trường mới. Nếu người đi vay có xu hướng mở rộng vào ngành mới thì nhân viên tín dụng phải thận trọng xem xét. Nhân viên tín dụng phải được thuyết phục rằng người đi vay có đủ kỹ năng trong ngành nghề mới, bởi vì sự thành công trong một ngành cụ thể trước đây không đảm bảo cho sự thành công trong ngành nghề khác. Ví dụ, một nhà nông chăn nuôi gia cầm có ý định tham gia vào kinh doanh xây dựng chỉ vì ông ấy có một mảnh đất lớn.
- iii. Liệu món vay được sử dụng như một nguồn vốn lưu động hoặc để mua tài sản cố định? Nó có đầu cơ không? Nếu khoản vay được sử dụng để mở rộng kinh doanh hoặc là mua tài sản cố định để mở rộng hoặc cải tiến kinh doanh, nhân viên tín dụng nên xem xét ưu đãi cho khoản vay. Nhưng nếu khoản vay được yêu cầu cho mục đích đầu cơ thì nhân viên tín dụng phải thận trọng xem xét. Ví dụ, sử dụng tiền vay để mua đất và bán lại nhanh chóng vài ngày sau đó dựa theo dự đoán tăng giá bất động sản

4.6 Cơ sở hợp lý cho khoản vay

Nhân viên tín dụng phải hỏi những câu hỏi có liên quan để cung cấp loại tín dụng thích hợp và số tiền vay. Nhân viên tín dụng phải chắc chắn rằng loại tín dụng đề xuất (và số tiền vay) phù hợp với nhu cầu. Hãy xem xét bảng dưới đây thể hiện sự phù hợp giữa loại tín dụng với nhu cầu tài trợ. Số tiền vay phải tương xứng. Việc cho vay thấp hơn nhu cầu vay cũng không tốt như cho vay nhiều hơn nhu cầu

vay. Nếu người đi vay chỉ có đủ tiền để bắt đầu dự án nhưng không đủ để duy trì nó thì cũng nên xem xét tài trợ cho dự án đó.

Một số ví dụ về loại hình tín dụng

| Nhu cầu vốn | Loại hình tín dụng |
|-----------------------|--|
| Tài trợ vốn lưu động | Cho vay thấu chi hoặc cho vay ngắn hạn (ngắn dưới 1 năm); Bảo lãnh nhận hàng nhập khẩu; Chiết khấu hối phiếu xuất khẩu |
| Xây dựng xí nghiệp | Cho vay trung dài hạn (giải ngân theo từng giai đoạn) |
| Mua vật liệu xây dựng | Cho vay nhập khẩu (như hạn mức L/C, bảo lãnh nhận hàng) |
| Mua thiết bị sản xuất | Cho vay trung dài hạn (tối đa 3 năm); Cho thuê tài chính; Hạn mức L/C |
| Mua nhà kho | Cho vay trung dài hạn (tối đa 3 năm) |
| Nhu cầu bảo lãnh | Hạn mức bảo lãnh (tối đa 1 năm và tái cấp) |

Thời hạn của khoản vay là quan trọng và nên tương xứng với bản chất của đề xuất vay. Nhân viên cho vay không nên kỳ vọng khoản vay được tất toán trong một thời gian ngắn nếu dự án đảm nhận không tạo ra đủ thu nhập trong thời gian ngắn. Ví dụ, tài trợ cho nhà máy sản xuất dầu cọ, cần phải có 2 - 3 năm đầu hoạch định dự án và trong suốt thời gian này thường không sản xuất. Do vậy, nhân viên tín dụng cần làm việc trong những giới hạn của một ngành nghề cụ thể.

Tuy nhiên, nhân viên tín dụng cũng nên ghi nhớ rằng thời hạn cho vay càng dài thì rủi ro của khoản vay càng lớn do có những tình huống không lường trước được mà có thể làm giảm doanh thu và vì vậy cũng ảnh hưởng đến dòng tiền. Trong dài hạn, thậm chí sẽ có những sản phẩm thay thế tốt hơn được tung ra thị trường.

Việc hoàn trả nợ vay thường xuyên được xem xét như là yếu tố phòng thủ đầu tiên. Nhân viên tín dụng cần biết nguồn thu nhập cho việc hoàn trả nợ.

- i. Thu nhập hiện tại: Liệu thu nhập hiện tại có đủ để trả tiền vay và lãi không? Đây là điểm đặc biệt quan trọng khi cho vay cá nhân. Ví dụ, cho vay mua nhà được thanh toán chủ yếu bằng thu nhập từ lương. Vì vậy, câu hỏi hợp lý nên đặt ra là liệu lương của khách hàng có đáp ứng được tiền thanh toán định kỳ hàng tháng không? Mức độ ổn định của thu nhập của người đi vay là như thế nào? Liệu người đi vay có bị phụ thuộc vào giờ làm thêm để thanh toán khoản vay? Nếu như vậy, mức độ ổn định của thu nhập ngoài giờ là như thế nào?
- ii. Thu nhập tương lai: Đối với các khoản vay kinh doanh, khoản tiền trả nợ thông thường là từ thu nhập phát sinh từ các dự án hoặc hoạt động kinh doanh. Liệu doanh thu của dự án hoặc hoạt động kinh doanh đó có đủ để thanh toán khoản vay không? Các giả định về doanh thu liệu có thực tế không?
- iii. Bán tài sản. Đối với các khoản vay có tính chất đầu cơ, tiền trả nợ thường từ việc bán tài sản. Ví dụ, trong việc cho vay mua chứng khoán với tài sản bảo đảm là chứng khoán,

N
m

nhân viên tín dụng phải chắc chắn rằng người đi vay có thể và sẽ bán chứng khoán và doanh số đủ để trả khoản vay. Nhân viên tín dụng cũng phải đảm bảo rằng ngân hàng có quyền để bắt buộc bán chứng khoán trong trường hợp người đi vay từ chối bán chứng khoán.

4.7 Môi trường bên ngoài

Khi xem xét môi trường bên ngoài, nhân viên tín dụng nên đặt các câu hỏi sau:

- i. Nhu cầu của thị trường về sản phẩm của người đi vay có tính ổn định như thế nào? Một số sản phẩm có nhu cầu rất không ổn định. Ví dụ, nhu cầu của sản phẩm nông nghiệp thì không ổn định và dễ có khả năng biến động giá.
- ii. Ngân hàng có nhiều kinh nghiệm đối với lĩnh vực kinh doanh của người đi vay hay chưa?
- iii. Hiệu quả kinh doanh của của người đi vay trong ngành là như thế nào? Nếu hiệu quả kinh doanh tốt, hoặc nếu người đi vay là người đứng đầu trên thị trường, thì người đi vay đó dễ tồn tại hơn khi có biến động trong ngành.
- iv. Nhu cầu đối với sản phẩm thiết yếu thì ổn định hơn. Nhu cầu đối với các sản phẩm cao cấp thường nhạy cảm với sự tác động của bất kỳ sự khủng hoảng nào.
- v. Người đi vay đang ở trong một thị trường mới đang phát triển hay đang suy thoái. Một thị trường suy thoái là thị trường đã qua giai đoạn phát triển và đang có xu hướng suy giảm. Ngược lại, thị trường mới đang phát triển là thị trường đang đà tăng trưởng. Ví dụ, ngành công nghiệp vi tính đang tăng trưởng trong khi đó nghề đánh máy chữ thì bị thu hẹp lại.
- vi. Liệu có ngân hàng nào khác đang cho vay khách hàng này không? Nếu không thì tại sao?
- vii. Kinh tế: Nền kinh tế quốc gia có đang tăng trưởng không? Nếu người đi vay là một nhà xuất khẩu thì phải xét xem nền kinh tế toàn cầu có đang phát triển hay không?
- viii. Liệu có bất kỳ những luật lệ hay quy định nào cản trở công ty mở rộng kinh doanh hay không?
- ix. Liệu người đi vay có đang kinh doanh trong một môi trường chính trị không ổn định không?
- x. Việc bán hàng/thị trường: Thị phần của họ là gì? Khách hàng chính của họ là ai? Đối thủ cạnh tranh của họ là ai? Các nhà cung cấp nói gì về họ? Các khách hàng nói gì về họ? Hình ảnh của họ trên thị trường ra sao? Họ có bao nhiêu nhà phân phối? Mạng lưới phân phối của họ có mạnh hay không?

4.8 Hoạt động của Công ty

Có những hiểu biết liên quan đến ngành nghề kinh doanh là một yếu tố cơ bản dẫn đến sự thành công trong kinh doanh.

- i. Điểm mạnh và điểm yếu trong hoạt động kinh doanh của họ là gì (năng suất và hiệu quả)?
- ii. Liệu người đi vay có bí quyết kỹ thuật để kinh doanh hoặc để tiến hành kinh doanh hoặc đầu tư dự án không?
- iii. Danh tiếng trên thị trường của người đi vay là gì? Nếu danh tiếng của người đi vay không tốt thì anh ta không thể tăng thị phần của việc kinh doanh và các kế hoạch mở rộng thị phần không thể đem lại kết quả tăng doanh thu hay lợi nhuận.
- iv. Hiệu quả kinh doanh trong quá khứ có thể đảm bảo được khả năng thành công khi mở rộng kinh doanh hay không?
- v. Người đi vay có thành thạo để tiến hành kinh doanh ở một lĩnh vực mới hoặc ở thị trường theo dự định hay không?
- vi. Người đi vay có thể hiện cam kết hoặc sự hỗ trợ của họ thông qua việc đóng góp vốn kinh doanh không?
- vii. Về mặt quản lý: Ai là người phụ trách? Ai là thành viên chính của Hội đồng quản trị/Ban Tổng giám đốc? Họ có những kỹ năng và kinh nghiệm điều hành gì? Mục tiêu trung hạn của họ dành cho công ty là gì?
- viii. Đối tác chiến lược: Ai là đối tác liên doanh của họ? Họ có phân phối cho bất kỳ công ty đa quốc gia nào không? Họ có phải là xí nghiệp gia công sản xuất không? Họ có phải là cơ sở gia công cho các thương hiệu nổi tiếng không?
- ix. Chu kỳ sản xuất: Công ty mất bao lâu để mua hoặc nhập nguyên vật liệu? Việc chế biến nguyên vật liệu thành bán thành phẩm/thành phẩm tồn kho thì mất bao lâu? Hàng tồn kho được giữ bao lâu trong kho trước khi bán hoặc sản xuất tiếp hoặc đưa đi phân phối? Những khoản phải thu khi bán hàng hóa là những khoản nào (công ty bán chịu trong bao nhiêu ngày?). Nhà xưởng có gọn gàng và được sắp xếp tốt hay không? Hệ thống sản xuất có hoạt động hiệu quả ở nhà máy hay không?
- x. Nhân sự: Nhân viên của công ty nói gì về công ty? Có bao nhiêu nhân viên trong công ty?

4.9 Phân Tích Tài Chính

ny

m

Các chỉ số tài chính được phân loại thành các nhóm gồm: Khả năng sinh lời, độ thanh khoản, độ an toàn tài chính, quản lý vốn lưu động và cấu trúc nguồn vốn.

Việc phân tích tài chính phải đưa ra được câu trả lời cho các câu hỏi sau:

- i. Người đi vay có lành mạnh về tài chính không? Nếu người đi vay phụ thuộc quá nhiều vào việc đi vay thì khi lãi suất tăng có thể làm dòng tiền đột ngột bị hạn chế mà có thể gây nguy hiểm cho người đi vay.
- ii. Khả năng tài chính trong ngắn hạn của người đi vay là như thế nào? Liệu người đi vay có thể chịu đựng được sức ép về tín dụng hay không?
- iii. Khả năng tài chính trong dài hạn của người đi vay? Người đi vay có nhu cầu vốn dài hạn hay không? Nhu cầu vốn dài hạn đó có được đáp ứng bằng các khoản vay ngắn hạn không?
- iv. Tình trạng dòng tiền của công ty như thế nào?

4.10 Phân Tích Dòng Tiền

Viện phân tích này được sử dụng khi nhân viên tín dụng cần đưa ra sự đánh giá chính xác hơn về những nhu cầu vay trong một khoảng thời gian. Bảng dự toán dòng tiền phải thể hiện được khoản thu nhập từ tiền và chi tiêu tiền mặt trong mỗi tháng. Bằng cách này nhu cầu dòng tiền có thể được dự tính một cách chính xác. Khi chuẩn bị bảng dự toán dòng tiền, nhân viên tín dụng phải có được danh sách những giả định mang tính thực tế.

4.11 Phân Tích Rủi Ro

Sự không chắc chắn được định nghĩa như là một vấn đề có kết quả đáng nghi ngờ, mơ hồ, mập mờ, không rõ ràng (không có khả năng đo lường được). Trong khi đó rủi ro được định nghĩa là một kết quả có khả năng xảy ra mà ta có thể đo lường được.

Có năm rủi ro cơ bản mà người đi vay sẽ gặp phải: Rủi ro kinh doanh, rủi ro tín dụng, rủi ro thị trường, rủi ro hoạt động và rủi ro về uy tín.

- i. Rủi ro kinh doanh theo kinh nghiệm của người đi vay là sự xuất hiện của đối thủ cạnh tranh (mức độ dễ dàng cho các đối thủ mới bắt đầu kinh doanh cùng ngành nghề); sự xuất hiện của sản phẩm thay thế (mức độ dễ dàng cho một sản phẩm bị thay thế hoặc được sản xuất rẻ hơn); khả năng trả giá của người mua (họ có thể hợp tác hay không), khả năng trả giá của nhà cung cấp (tạo ra một sự độc quyền); sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp hiện hữu và những quy định của Nhà Nước.

Nhân viên tín dụng phải chắc chắn rằng người đi vay có áp dụng các phương thức để giảm thiểu rủi ro kinh doanh như xây dựng lòng trung thành với công ty; liên tục giảm chi phí sản xuất; cải tiến chất lượng; khác biệt hóa các sản phẩm; dễ dàng tiếp nhận công nghệ hiện đại vào hoạt động kinh doanh; có sự bảo vệ hoặc chính sách bảo hộ của Nhà nước. Rủi ro kinh doanh lớn nhất được xác định là người đi vay kinh doanh không đúng với ngành nghề cốt lõi của họ.

- ii. Rủi ro tín dụng được mô tả như là một ảnh hưởng bất lợi cho người đi vay do một số người mắc nợ không có khả năng chi trả nợ vay cho người đi vay. Các biện pháp mà người đi vay có thể áp dụng để giảm thiểu rủi ro tín dụng là: Có một chính sách và thủ tục tín dụng vững chắc; có sự xem xét các hợp đồng một cách nghiêm túc; theo dõi các khía cạnh và nguy cơ của rủi ro; thường xuyên định kỳ phân tích các khoản phải thu.
- iii. Người đi vay cũng có thể đối mặt với rủi ro thị trường chẳng hạn như các tác động bất lợi do thay đổi mức lãi suất, tỉ giá hối đoái và giá cả hàng hóa. Biện pháp chính để hạn chế rủi ro thị trường là biện pháp quản lý khả năng thanh khoản (mà đảm bảo rằng công ty có đủ lượng tiền mặt khi cần).
- iv. Rủi ro hoạt động được mô tả như là một tác động bất lợi do sự đổ vỡ trong kinh doanh và những thất bại của hệ thống. Nhân viên tín dụng phải đảm bảo rằng người đi vay có áp dụng các biện pháp giảm thiểu rủi ro như có những quy trình để ngăn chặn sự gian lận bên trong lẫn bên ngoài công ty (ví dụ như hành vi cướp bóc) và phát hiện ra những tài sản bị hư hỏng (ví dụ như mua bảo hiểm).
- v. Rủi ro uy tín trên thị trường có thể được mô tả như một tác động bất lợi do có những hình ảnh không tốt trên các phương diện như tính trung thực, trong sạch hoặc không có các tiêu chuẩn về an toàn và sức khỏe đúng đắn. Nhân viên tín dụng phải đảm bảo rằng người đi vay có thực hiện nghiêm túc các biện pháp để vượt qua được rủi ro uy tín trên thị trường.

Nếu cần, một ma trận phân tích rủi ro có thể được lập để xác định các rủi ro mà người đi vay có thể gặp phải, khả năng xảy ra các rủi ro này và chừng mực thiệt hại mà các rủi ro này mang đến.

4.12 Tài sản bảo đảm

Thế chấp/cầm cố chỉ là một trong những hình thức đảm bảo mà không nên xem nó như một yếu tố quan trọng nhất khi quyết định cho vay. Quyết định cho vay nên dựa trên thu nhập tạo ra từ kinh doanh (điều này lý giải tại sao việc cho vay dựa trên dòng tiền được xem là hợp lý nhất).

Khi nhận một tài sản bảo đảm thì nhân viên tín dụng phải xác định được:

- Giá trị của tài sản (có khả năng xác định giá trị của tài sản một cách dễ dàng);

- Tính ổn định của tài sản (có tính ổn định và giá trị gia tăng);
- Tính thanh khoản của tài sản (có thể bán hoặc chuyển đổi thành tiền mặt một cách dễ dàng);
- Giá trị pháp lý của tài sản (hợp pháp và không bị nghi vấn);
- Tính không thể hủy bỏ (không bị tranh chấp hoặc bị giới hạn bởi một người nào khác).

Những tài sản bảo đảm phổ biến là đất đai, nhà, cổ phiếu, tiền gửi, hàng tồn kho, bảo lãnh cá nhân và doanh nghiệp. Những tài sản bảo đảm ít phổ biến là những hợp đồng bảo hiểm nhân thọ, sổ nợ, tàu thuyền, máy bay.

Khi nhận đảm bảo bằng đất đai, nhân viên tín dụng nên giữ giấy tờ đất và nhà được xây dựng trên lô đất đó. Giấy tờ cầm cố phải được trình lên và đăng ký tại cơ quan có thẩm quyền theo luật định.

Khi nhận đảm bảo bằng cổ phiếu, nhân viên tín dụng phải lưu ý đến giá trị thật của cổ phiếu chưa niêm yết và cổ phiếu đã niêm yết. Nhân viên tín dụng cũng nên biết làm thế nào để xử lý cổ phiếu của bên thứ nhất (bên vay) và cổ phiếu của bên thứ ba (bên bảo lãnh). Khi nhận các cổ phiếu làm tài sản bảo đảm thì việc theo dõi tỷ lệ giữa số tiền vay với giá trị thị trường của cổ phiếu là rất quan trọng. Một bản thỏa thuận/cam kết để đảm bảo là ngân hàng có toàn quyền được bán cổ phiếu khi người đi vay không đủ khả năng thanh toán. Đối với các cổ phiếu được phát hành theo quyền ưu đãi mua hoặc được thưởng cũng sẽ là tài sản bảo đảm cho khoản vay.

Khi ngân hàng nhận tiền gửi của khách hàng làm tài sản bảo đảm thì nhân viên tín dụng phải đảm bảo rằng giấy chứng nhận tiền gửi phải cho phép ngân hàng được xử lý tài khoản này khi cần thiết.

Khi nhận giấy bảo lãnh (từ khách hàng cá nhân hoặc doanh nghiệp) như một tài sản bảo đảm thì nhân viên tín dụng phải hiểu rằng đây là một loại tài sản vô hình. Nó là một loại đảm bảo hỗ trợ chứ không thường được sử dụng như tài sản bảo đảm chính thức. Thư bảo lãnh phải chỉ rõ đây là loại bảo lãnh liên tục, không thể hủy ngang, vô điều kiện và được ký và đóng mộc. Đối với loại hình bảo lãnh doanh nghiệp, quyết định duyệt thuận của HĐQT là cần thiết để đảm bảo các giám đốc đồng ý đi vay. Đối với một công ty con của một tập đoàn đa quốc gia thì nên kiểm tra trực tiếp với công ty mẹ.

Ngân hàng không nên nhận các hợp đồng bảo hiểm nhân thọ làm tài sản bảo đảm, nhưng có thể xem nó như một tài sản bảo đảm bổ sung.

Khi tài sản bảo đảm là tàu thuyền thì các tài sản này phải được đăng ký với cơ quan quản lý tàu thuyền có liên quan.

4.13 Phân tích khả năng sinh lời của khách hàng

Việc phân tích khả năng sinh lời của khách hàng có tầm quan trọng là do việc phân tích:

- Đưa ra một bức tranh tổng thể về việc liệu khả năng sinh lời này có đủ hấp dẫn để ngân hàng tiếp tục duy trì mối quan hệ tín dụng với khách hàng không.
- Hỗ trợ cho việc định mức lãi suất.
- Hỗ trợ việc cấu trúc của thu nhập phí cho khách hàng vay.
- Ước tính được khoản tiền gửi có kỳ hạn của khách hàng như là sự đảm bảo có giá trị đối với ngân hàng.

Mối quan hệ khả năng sinh lời của khách hàng có thể được mô tả là một quy trình tính mức lợi nhuận của tất cả các mối quan hệ thương mại từ khách hàng và so sánh lợi nhuận đó với lợi nhuận kỳ vọng mà ngân hàng mong muốn có được từ khách hàng.

4.14 Kết luận và Kiến nghị

Phần này gồm kiến nghị cuối cùng của nhân viên tín dụng. Kiến nghị đó có thể chỉ rõ việc gia hạn loại hình vay hiện tại, hoặc duyệt thuận một loại hình vay mới, hoặc từ chối đề xuất cho vay. Sẽ có các trường hợp mà đề xuất vay sẽ được chấp thuận có điều kiện và các điều kiện đó phải được chỉ rõ ra.

