

THẨM ĐỊNH VÀ PHÊ DUYỆT CẤP TÍN DỤNG

Khách hàng: Cty X, Y,...- Chi nhánh:
(Áp dụng đối với khách hàng doanh nghiệp)

1. Đề xuất của Chi nhánh (ghi nội dung đầy đủ như đề xuất của đơn vị kinh doanh – Chi nhánh/PGD)

- Cấp tín dụng (ngắn hạn – hạn mức/vay món, trung hạn), số tiền:
- Mục đích vay vốn:
- Thời hạn: (đối với vay hạn mức – Thời hạn mỗi khế ước nhận nợ:)
- Lãi suất áp dụng
- Phương thức trả nợ: (i) lãi trả hàng tháng theo dư nợ thực tế, gốc trả cuối kỳ theo từng khế ước nhận nợ - đối với vay hạn mức; (ii) lãi trả hàng tháng, gốc trả cuối kỳ hoặc trả dần hàng tháng (tùy vào việc đàm phán của đơn vị kinh với khách hàng); (iii) gốc lãi trả hàng tháng (đối với vay trung và dài hạn);...
- Phương thức giải ngân: Chuyển khoản/tiền mặt
- Tài sản đảm bảo: là gì, giá trị định giá, tỷ lệ cho vay/giá trị TSDB
- Quan hệ với các TCTD: dư nợ, tình trạng nợ (kể cả tại Ngân hàng Bắc Á)

2. Đánh giá khách hàng và ý kiến đề xuất của Khối quản lý rủi ro:

2.1. Đánh giá khách hàng

- Cty thành lập năm nào, ngành nghề kinh doanh; vốn điều lệ đã góp đến ngày lập tờ trình; tên chủ doanh nghiệp; kinh nghiệm kinh doanh của chủ doanh nghiệp → kết luận tư cách của chủ doanh nghiệp.
- Tình hình kinh doanh: (i) đầu vào: mua bán trong nước hay nhập khẩu trực tiếp/ủy thác; tỷ lệ thu mua; phương thức thanh toán;... (ii) đầu ra: bán buôn/lẻ; phương thức thanh toán;... → kết luận về tính ổn định của tình hình kinh doanh.
- Tình hình tài chính: TTS tăng hay giảm (nguyên nhân); %TSLĐ/TTS; phải thu tăng/giảm; vòng quay các khoản phải thu → kết luận khả năng thu hồi; hàng hóa tồn kho tăng/giảm (nguyên nhân); vòng quay hàng hóa tồn kho → khả năng thanh khoản của hàng hóa tồn kho; %VCSH/TNV; công ty có mất cân đối về tài chính không? (nếu mất cân đối phải giải trình nguyên nhân và cam kết thời gian khắc phục tình trạng mất cân đối về tài chính); vòng quay vốn lưu động (đánh giá tính phù hợp của vòng quay vốn lưu động); doanh thu tăng/giảm; lợi nhuận sau thuế.
- Nhu cầu tín dụng: nhận xét về tính phù hợp, nếu không phù hợp phải đánh giá và đưa ra số liệu về nhu cầu tín dụng. Đối với cho vay trung và dài hạn đầu tư dự án: phân tích hiệu quả của dự án, các nguyên nhân ảnh hưởng đến dự án,...
- Thông tin CIC: của doanh nghiệp (có thể thêm cả chủ doanh nghiệp), thông tin CIC của bên bảo lãnh vay vốn,...

- Tài sản đảm bảo: nhận xét về tính thanh khoản của tài sản đảm bảo, giá trị tài sản đảm bảo; tỷ lệ cho vay/giá trị TSĐB có phù hợp không? Nếu không phù hợp đề nghị điều chỉnh số tiền vay cho phù hợp và đưa vào điều kiện điều chỉnh trên phần ý kiến của TTĐ.
- Lãi suất: nhận xét về lãi suất chi nhánh đề xuất có phù hợp không? Nếu không điều chỉnh lại lãi suất cho phù hợp với định hướng của ngân hàng.

2.2. Ý kiến đề xuất của Chuyên viên Tái thẩm định

Đồng ý/không đồng ý với tờ trình tín dụng của chi nhánh: về việc cấp tín dụng ho
khách hàng, số tiền là:

Điều kiện điều chỉnh (nếu có):

Yêu cầu chi nhánh/đơn vị kinh doanh:

- Hoàn thiện thủ tục về tài sản đảm bảo theo đúng quy định trước khi giải ngân.
- Thu thập chứng từ chứng minh mục đích sử dụng vốn trước và sau giải ngân.
- Yêu cầu khách hàng chuyển một phần hoặc toàn bộ doanh thu về tài khoản của khách hàng theo tỷ lệ tài trợ vốn giữa các ngân hàng cho khách hàng.
- Kiểm tra kiểm soát tình hình hoạt động kinh doanh của khách hàng để thu hồi nợ gốc và lãi vay đúng thời hạn

Chuyên viên tái Thẩm định

Ngày tháng ...năm

2.3. Ý kiến của Trưởng phòng Tái thẩm định

.....
.....
.....
.....
.....

Trưởng phòng Tái Thẩm định

Ngày tháng ...năm

2.3. Ý kiến của Giám đốc khối Rủi ro

.....
.....

.....
.....
.....

Giám đốc Khối quản lý rủi ro

Ngày tháng ...năm

3. Phê duyệt của Tổng Giám đốc

1. Đồng ý/Không đồng ý với đề xuất:.....
2. Các điều chỉnh đối với các ý kiến đề xuất:.....
3. Các điều kiện khác nếu có:.....

Tổng Giám đốc

Ngày tháng ...năm