

Chuyên đề 5

PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

Biên soạn: TS Trương Quang Thông
Khoa Ngân hàng – Đại học Kinh tế TP.HCM

Nội dung

- Mục tiêu của phân tích tín dụng
- Các nội dung của phân tích tín dụng

PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

Phân tích tín dụng là quá trình thu thập, xử lý thông tin một cách khoa học nhằm hiểu rõ khách hàng và phương án sản xuất kinh doanh để phục vụ cho việc ra quyết định cấp tín dụng

MỤC TIÊU CỦA PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

- Xác định ý muốn / thiện chí và tính trung thực của khách hàng
- Xác định khả năng trả nợ của khách hàng.

CÁC VẤN ĐỀ CẦN PHẢI GIẢI QUYẾT CỦA PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

- Khách hàng có xứng đáng được cấp tín dụng hay không? Làm sao biết được điều đó?
- Liệu hợp đồng tín dụng có thể được cấu trúc và được cung cấp đủ tài liệu một cách thích ứng sao cho ngân hàng có thể được bảo vệ trước các rủi ro và người vay có thể trả được nợ vay mà không gặp phải bất kỳ sự căng thẳng quá mức nào cả?
- Trong trường hợp không tuân thủ các cam kết từ phía khách hàng, liệu ngân hàng có thể thu hồi nợ từ các nguồn tài sản hay thu nhập của con nợ với một chi phí ít nhất và rủi ro thấp nhất?

PHÂN TÍCH TÍN DỤNG: NHỮNG CÔNG VIỆC CẦN PHẢI THỰC HIỆN

- Thu thập đầy đủ và chính xác thông tin
- Phân tích và xử lý thông tin thu thập được
- Rút ra các kết luận về khả năng thanh toán của khách hàng

THU THẬP THÔNG TIN PHỤC VỤ PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

- Thu thập thông tin từ hồ sơ khách hàng vay vốn
- Thông tin lưu trữ tại ngân hàng
- Thông tin từ phỏng vấn, điều tra khách hàng
- Thông tin từ các nguồn khác

CÁC NỘI DUNG CỦA PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

- Tình hình của khách hàng: phân tích môi trường bên trong / phân tích môi trường bên ngoài
- Tính khả thi và hiệu quả của phương án sản xuất kinh doanh (nếu có)
- Thái độ của khách hàng đối với việc hoàn trả nợ vay

PHÂN TÍCH TÍN DỤNG VÀ TỜ TRÌNH TÍN DỤNG

- Mục tiêu của tờ trình tín dụng là hỗ trợ việc ra các quyết định tín dụng trong hoàn cảnh thông tin và thời gian có giới hạn. Một tờ trình tín dụng tốt sẽ tránh được những quyết định sai lầm, chẳng hạn cho vay một khách hàng xấu và từ chối cho vay một khách hàng tốt.
- Tờ trình tín dụng chính là một dạng tài sản tri thức của ngân hàng, do đó cần phải được lưu giữ kỹ lưỡng, khoa học, tạo điều kiện cho những chuyển giao khi cần thiết..

Các nội dung của một tờ trình tín dụng

- Mô tả tóm tắt tờ trình (nếu có thể)
- Phân tích ngành, thị trường
- Phân tích khách hàng
- Quan hệ ngân hàng, chủ nợ khác
- Các điều kiện tín dụng đề xuất
- Đánh giá đảm bảo tín dụng
- Các nhân tố rủi ro và giải pháp giảm thiểu

Mô tả tóm tắt tờ trình

- Khách hàng và nhu cầu
- Các điều kiện cơ bản của tín dụng đề nghị
- Những rủi ro có thể xảy ra
- Các biện pháp tổng thể có thể giảm thiểu rủi ro

Phân tích ngành, thị trường

- Kịch cỡ
- Tiềm năng tăng trưởng
- Chu kỳ tăng trưởng
- Các đặc điểm của thị trường hiện nay
- Mức độ tập trung của thị trường
- Các rào cản nhập cuộc
- Nguồn cung ứng nguyên liệu
- Các kênh phân phối
- Các luật lệ điều chỉnh nếu có

Phân tích phương án sản xuất kinh doanh (nếu có)

- Tình hình thị trường
- Dự báo doanh thu
- Ước lượng chi phí
- Ước lượng lợi nhuận
- Đánh giá khả năng hoàn trả nợ vay

Phân tích khách hàng

- Sơ lược lịch sử
- Cổ đông chủ yếu
- Sản phẩm chủ yếu
- Chiến lược thực thi
- Các điểm mạnh cốt lõi, lợi thế cạnh tranh
- Những giá trị tạo ra bởi ban điều hành hiện tại
- Các vấn đề về quản trị
- Phân tích tài chính
- Những điểm mạnh, yếu, cơ hội, đe dọa (SWOT)

Quan hệ ngân hàng, chủ nợ khác

- Lịch sử quan hệ
- Hình thức tín dụng
- Các bảo đảm (nếu có)

Các điều kiện tín dụng đề xuất

- Loại hình tín dụng
- Mục đích sử dụng
- Số lượng
- Thời hạn
- Cách thức trả nợ
- Bảo đảm / đánh giá các bảo đảm
- Các giao kết khắt định và phủ định
- Các điều kiện khác ...

Các nhân tố rủi ro và giải pháp giảm thiểu

- RR nghiệp vụ
- RR thị trường
- RR tỷ giá
- RR tăng trưởng
- RR pháp lý
- ...