

Đề thi chuyên viên Hỗ trợ Tín dụng & chuyên viên QHKK của MB (04/04/2010)

Đề thi chuyên viên Hỗ trợ Tín dụng & chuyên viên QHKK của MB
(Thời gian thi: Sáng CN - 04/04/2010)

Trắc nghiệm : 35 câu ,70 điểm:

Gồm các vấn đề liên quan đến:

- Nghiệp vụ thị trường mở của NH
- Tỷ giá hối đoái
- Lãi suất
- Bảo lãnh ngân hàng
- Chiết khấu
- GDP VN năm 2009 là bao nhiêu ? Năm thành lập của MB, năm VN gia nhập WTO, các phẩm chất của CV QHKK, các kĩ năng bán hàng rủi ro tình huống xử trí khi phỏng vấn KH,...

Một số câu hỏi:

- Tổ chức tín dụng không cho vay đối với những đối tượng nào ?

Luật các TCTD

- TS Nợ của ngân hàng gồm ?
3 phần

1. Vốn huy động
2. Vốn vay
3. Vốn chủ sở hữu

- Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu của 1 TCTD ?
là CAR = 8% (theo tiêu chuẩn Basel II)

- Khi tăng giá đồng bản tệ sẽ ảnh hưởng thế nào đến XNK ?
Đồng bản tệ tăng giá => Tỷ giá ngoại tệ/ nội tệ giảm => Kích thích nhập khẩu, hạn chế xuất khẩu do đồng bản tệ có giá hơn trước.

- Chức năng của bảo lãnh ?

> Chức năng bảo đảm pháp lý

Đây là chức năng quan trọng nhất của bảo lãnh. Bằng việc cam kết chi trả bồi thường khi xảy ra các biến cố vi phạm hợp đồng của người được bảo lãnh, các ngân hàng phát hành bảo lãnh đã tạo ra một sự bảo đảm chắc chắn cho người thụ hưởng. Chính sự tin tưởng này đã tạo điều kiện cho hợp đồng được ký kết một cách suôn sẻ thuận lợi

> Chức năng đơn đốc & thực hiện HĐ

Do chịu trách nhiệm thực hiện cam kết nên ngân hàng phát hành bảo lãnh cũng thường xuyên kiểm tra, giám sát tạo ra một áp lực thực hiện tốt hợp đồng, giảm thiểu vi phạm về phía người được bảo lãnh.

> Chức năng là công cụ tài trợ

Bảo lãnh còn là công cụ tài trợ thực sự về mặt tài chính cho người được bảo lãnh. Trong nhiều trường hợp thông qua bảo lãnh, khách hàng không phải xuất quỹ, thu hồi vốn nhanh chóng, được vay nợ hoặc được kéo dài thời gian thanh toán tiền hàng hoá, dịch vụ, nộp thuế.... Vì vậy dù không trực tiếp cấp vốn, BLNH đã giúp cho khách hàng của ngân hàng được hưởng những thuận lợi về

mặt ngân quỹ như khi được vay thực sự.

- Khi trích dự phòng giảm giá hàng tồn kho sẽ ảnh hưởng thế nào đến LN hay VCSH ?
Dự phòng giảm giá HTK => làm giảm LN, LN để lại nằm trong khoản mục VCSH => làm giảm VCSH

- Vòng quay HTK = ?
= Doanh thu thuần / Hàng tồn kho bình quân

- Ý nghĩa của hệ số thanh toán nhanh ?
Phản ánh khả năng tự trả nợ các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp bằng các tài sản ngắn hạn hiện có (mà không tính đến Hàng tồn kho)

- KYC trong tài chính ngân hàng là viết tắt của từ tiếng Anh nào ?

KYC = Know your customer

- Sử dụng câu hỏi đóng khi nào ?
Khi đã muốn người trả lời không lan man mà đi vào trọng tâm vấn đề

- KH thường chê lãi suất cao vì ?
Lãi suất cao đồng nghĩa chi phí phải trả cao & có thể làm giảm lợi nhuận kỳ vọng của KH khi sử dụng khoản vốn đó.

- CVQHKH nên kết thúc (chốt) một cuộc bán hàng khi nào ?
- CVQHKH phải có kỹ năng gì ?

+ Kỹ năng thuyết trình (nói có trình tự, mạch lạc, bố cục rõ ràng ...)
+ Kỹ năng đàm phán (Biết cách đặt vấn đề, khơi gợi vấn đề & cuốn hút người nghe)
+ Kỹ năng ngôn ngữ (Biết ngoại ngữ là lợi thế, ko nói ngọng, ko nói lắp....)

- CVQHKH am hiểu đối thủ cạnh tranh để làm gì ?
Cổ nhân có câu: "Biết địch biết ta, trăm trận trăm thắng". Đối thủ cạnh tranh là Chuyên viên QHKH của các ngân hàng khác hoặc là nhân viên của các NH khác, họ đều có thể lôi kéo và giành giật KH của ngân hàng mình.
=> Phải am hiểu đối thủ để mình có thể đề ra các chiến lược Marketing & Thuyết phục khách hàng sử dụng các SP/ Dịch vụ của NH mình (MB ý)

- Nhà xuất khẩu thích phương thức thanh toán quốc tế nào: L/C trả ngay, L/C trả chậm, chuyển tiền trước khi giao hàng, chuyển tiền sau khi giao hàng ?
Thích chuyển tiền trước khi giao hàng > Cái này chắc cú nhất rồi

- Nhà nhập khẩu thích phương thức nào: L/C, D/P, D/A ?
Nhà nhập khẩu thích D/A (Document against Acceptance: Trao chứng từ chờ chấp nhận)
=> Vì trong khoảng thời gian chờ chấp nhận, nhà NK vô tình được nhà XK tài trợ 1 khoản tín dụng trong thời gian X day (để chờ Acceptance theo như trong hợp đồng)
=> Nhà XK không bị động vốn, đc tài trợ vốn thêm 1 khoảng thời gian

- Bán hàng tư vấn là gì ?

Bán hàng tư vấn (Sales consultancy) là dịch vụ bán hàng hiện đại, theo đó nhân viên bán hàng sẽ tư vấn cho khách hàng những sản phẩm/ dịch vụ phù hợp nhất với nhu cầu, khả năng tài chính của họ.
Hoặc có thể gợi mở nhu cầu của khách trên các sp. dịch vụ hiện có của Ngân hàng mình.

(nhều nhềumình không nhớ hết! hix)

Thi tự luận: (1 bt 15 Đ, 1 câu hỏi 15Đ)

(Lưu ý ko đc chủ quan khi làm bài nhé, đề ko khó ;))

Đề bài: Một công ty muốn đầu tư mua một máy móc hết 150 triệu. Doanh thu hàng năm đem lại là 80 triệu, chi phí vận hành hàng năm là 20 triệu. Khấu hao đều. Thời gian khai thác là 5 năm. Thuế TNDN là 28%. Giá trị thanh lí năm cuối cùng là 30 triệu.

1) Tính dòng tiền ròng

2) Công ty có nên đầu tư không nếu lãi suất thị trường là 12%

Gợi ý:

1)

Dòng tiền ròng = Tổng dòng tiền thu - Tổng dòng tiền chi

Tuy nhiên, dòng tiền chi (gồm đầu tư mua một máy móc hết 150 triệu, các khoản chi phí vận hành hằng năm, thuế TNDN hằng năm là ở các thời điểm khác nhau). Do đó phải quy về hiện tại của tất cả các dòng tiền để tính cho đúng

Năm	0	1	2	3	4	5
Vốn đầu tư	-150					
Doanh thu		80	80	80	80	110
Chi phí		20	20	20	20	20
EBIT		60	60	60	60	90
Khấu hao		30	30	30	30	30
EBT		30	30	30	30	60
Lãi Lợi nhuận trước thuế		30	30	30	30	60
TTNDN		8,4	8,4	8,4	8,4	16,8
Lợi nhuận sau thuế		21,6	21,6	21,6	21,6	43,2
Khấu hao		30	30	30	30	30

Thu nhập ròng -150 51,6 51,6 51,6 51,6 73,2

Thu nhập ròng hiện tại
51,6/(1+r) 51,6/(1+r)^2 51,6/(1+r)^3 51,6/(1+r)^4 73,2/(1+r)^5

NPV 48,26

Quy về hiện tại:

Dòng tiền ròng = $51,6/(1+r) + 51,6/(1+r)^2 + 51,6/(1+r)^3 + 51,6/(1+r)^4 + 73,2/(1+r)^5 - 150$ (*)

2) Thay $r = 12\%$ vào công thức (*) Ta được NPV = 48,26

Xác định IRR của dự án

Với kết quả mò tìm $r2 = 24\%$

Chọn 2 giá trị:

$r1$: là tỷ lệ chiết khấu tìm được NPV1 >0 và nhỏ nhất

$r2$: là tỷ lệ chiết khấu tìm được NPV1 <0 và lớn nhất

Khi $r=12\% \Rightarrow NPV1 = 48,26\$ >0$

Khi $r=24\% \Rightarrow NPV2 = - 0,97\$ <0$

Vậy $IRR = r1 + (r2-r1) \times NPV1 / (NPV1 + NPV2)$
 $= 0,12 + (0,24 - 0,12) \times 48,26 / (48,26 + 0,97)$
 $= 23,76\%$

Với $IRR = 23,76\%$ thì NPV = 0. Dự án hòa vốn.

$\Rightarrow$ Dự án NÊN đầu tư nếu Is thị trường là 12%

LƯU Ý: Thuế suất thuế TNDN trong bài là 28% (để cho), nếu đề ko cho, các bạn tự cập nhật đến thời gian thi, hiện là 25%

Câu hỏi :

Phân tích câu nói: "Khách hàng là tài sản của chúng tôi" (viết không quá 1 trang)

- Khách hàng là Tài sản của chúng tôi. Do đó nếu để mất khách hàng cũng đồng nghĩa những CV QHKG đã làm mất mát 1 lượng tài sản của ngân hàng

- Khách hàng là Tài sản của chúng tôi. Nên nếu CV QHKG đưa khách hàng của ngân hàng cho đối thủ cạnh tranh để hưởng các ưu đãi đặc biệt cũng đồng nghĩa đã đánh cắp tài sản của chính ngân hàng

- Khách hàng là Tài sản của chúng tôi. Nên các CVQHKH phải có trách nhiệm bảo vệ khách hàng của ngân hàng giống như gìn giữ tài sản của ngân hàng.

- Khách hàng là Tài sản của chúng tôi $\Rightarrow$ Là 1 CV QHKG tôi sẽ luôn trân trọng & giữ gìn mối quan hệ với KH. Xây dựng niềm tin vững chắc với các KH ko chỉ đặt nền móng cho sự phát triển của NH mà còn giúp thị phần NH ngày càng mở rộng, tài sản ngân hàng ngày càng tăng trưởng.

(P/S: Kết luận trên nghe có vẻ rất là "húng". Nói chung câu kết nên làm máu lửa 1 tý, các bố chấm bài của MB sẽ đặc biệt lưu tâm)

Nguồn: Cảm ơn Nhím & cindy_thanh1988 đã cung cấp đề thi này !

ĐHQBKT
www.dhqbkt.tk