

TỜ TRÌNH TÍN DỤNG

(Khách hàng:)

(Áp dụng đối với khách hàng cá nhân)

I. GIỚI THIỆU VỀ KHÁCH HÀNG

1. Thông tin về người vay:

- Ngày tháng năm sinh:
- Giới tính:
- CMND:
- Hộ khẩu thường trú:
- Nơi ở hiện tại:
- Nơi ở trước đây (nếu thời gian cư trú dưới 3 năm)
- Trình độ học vấn:
- Nơi làm việc hiện tại:
- Chức danh:
- Nơi làm việc trước đây (nếu thời gian làm việc dưới 3 năm):
- Chức danh:
- Các thông tin khác:

2. Thông tin về người đồng trách nhiệm:

- Ngày tháng năm sinh:
- Giới tính:
- CMND:
- Hộ khẩu thường trú:
- Nơi ở hiện tại:
- Nơi ở trước đây (nếu thời gian cư trú dưới 3 năm)
- Trình độ học vấn:
- Nơi làm việc hiện tại:
- Chức danh:
- Nơi làm việc trước đây (nếu thời gian làm việc dưới 3 năm):
- Chức danh:
- Các thông tin khác:

3. Thông tin về người thân của khách hàng

- Các con:
- Bố mẹ và anh chị em ruột:

4. Các thông tin khác:

- Các mối quan hệ:
-

5. Nhận xét:

- Có đủ năng lực hành vi dân sự và pháp luật để vay vốn
-

II. LỊCH SỬ QUAN HỆ VỚI BACABANK

☐ Có quan hệ

☐ Chưa có quan hệ

Ngày	Số tiền vay	Phương thức vay	Thời hạn vay	Ngày đến hạn	Mục đích	Tài sản đảm bảo	Dư nợ hiện tại	Tình trạng khoản vay

Đánh giá chất lượng tín dụng tại BacAbank:

Tuân thủ thời hạn thanh toán

Tuân thủ các điều kiện phê duyệt

Nếu phát sinh nợ gia hạn/quá hạn thì nêu lý do

III. QUAN HỆ VỚI CÁC TỔ CHỨC TÍN DỤNG KHÁC

☐ Có quan hệ

☐ Chưa có quan hệ

Tên ngân hàng	Số tiền vay	Phương thức vay	Thời hạn vay	Ngày đến hạn	Mục đích	Tài sản đảm bảo	Dư nợ hiện tại	Tình trạng khoản vay

Nhận xét về quan hệ với các tổ chức tín dụng khác:

IV. TÀI SẢN CỦA KHÁCH HÀNG VAY

(các tài sản có giá trị: nhà, đất, xe ô tô, cổ phiếu, STK ...)

1. Tài sản 1:

- Tên tài sản:
- Giấy tờ pháp lý
- Chủ sở hữu
- Giá trị tài sản (theo giá thị trường/theo đánh giá của Bacabank)
- Hiện trạng/tình trạng sử dụng:

2. Tài sản 2:....

V. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA KHÁCH HÀNG VAY

1. Trường hợp khách hàng vay tiêu dùng:

Đơn vị: Trđ

	Trước khi vay vốn (tháng)	Dự kiến sau khi vay vốn (tháng)
Thu nhập bình quân (A)		
Lương, thưởng, phụ cấp		
Cho thuê nhà		
Cho thuê xe		
Cổ tức góp vốn được chia		

Lợi nhuận từ kinh doanh		
Thu nhập của người thân có trách nhiệm đồng trả nợ		
Thu nhập khác		
<u>Chi phí bình quân (B)</u>		
Ăn uống, sinh hoạt gia đình		
Chi phí khác		
<u>Tích lũy bình quân (C=A-B)</u>		
Chi trả gốc, lãi vay ngân hàng khác		
Chi trả gốc, lãi vay khoản vay BA		
<u>Cân đối sau khi trả nợ</u>		

Nhận xét của Cán bộ tín dụng:

2. Trường hợp Khách hàng vay bổ sung vốn kinh doanh (hoặc Khách hàng có nguồn thu trả nợ vay tiêu dùng từ hoạt động kinh doanh của bản thân, kinh doanh gia đình):

- Địa điểm SXKD:Diện tích mặt bằng;m².
- Hình thức kinh doanh:
- Giấy phép kinh doanh
- Kinh nghiệm kinh doanh
- Sản phẩm/dịch vụ:
- Số lượng lao động bình quân:người
- Quy mô kinh doanh: tổng vốn kinh doanh, trong đó:
 - Vốn lưu động:
 - Vốn cố định:
 - Máy móc thiết bị:
- Nhà xưởng:
- Quy trình sản xuất:
- Công suất:
- Nguồn cung cấp hàng hóa/nguyên nhiên liệu (*đơn vị cung cấp, phương thức mua hàng, phương thức thanh toán, hình thức thanh toán, sự phụ thuộc vào các yếu tố đầu vào*)
- Thị trường tiêu thụ, thị phần (*đối tượng, phương thức bán, phương thức thanh toán, hình thức thanh toán, đối thủ cạnh tranh*)
- Tình hình tài chính:

Năm	200...	200...	200...
Tổng doanh thu hàng năm			
Giá vốn hàng mua vào			
Chi phí nhân công, lương			
Chi phí điện nước, điện thoại			
Chi phí khác....			
Tổng chi phí bình quân năm			

Lợi nhuận còn lại Dự trữ tiền mặt bình quân Hàng hoá, NVL tồn kho bình quân Công nợ phải thu bình quân Công nợ phải trả bình quân			
--	--	--	--

- Phân tích tình hình tài chính chi tiết:
- Nhận xét của Cán bộ tín dụng:

3. Trường hợp Khách hàng vay để góp vốn kinh doanh (hoặc Khách hàng có nguồn thu trả nợ vay tiêu dùng từ góp vốn kinh doanh, cổ tức được chia):

- Tên, địa chỉ Doanh nghiệp
- Thông tin pháp lý/cơ cấu vốn chủ sở hữu
- Chủ sở hữu/mối quan hệ của khách hàng với chủ sở hữu
- Quản lý/hoạt động
- Quy mô sản xuất kinh doanh
- Sản phẩm/dịch vụ
- Quản lý/hoạt động
- Thị trường/bán hàng
- Phân tích tình hình tài chính.
- Nhận xét của Cán bộ tín dụng:

VI. PHÂN TÍCH NHU CẦU TÍN DỤNG

1. Nhu cầu vay tiêu dùng (trường hợp khách hàng có nhu cầu vay tiêu dùng):

- Nhu cầu của khách hàng:
- Tính toán nhu cầu vốn:
 - Tổng nhu cầu vốn
 - Vốn tự có và tự huy động
 - Nhu cầu vay vốn
- Nhận xét của Cán bộ tín dụng:
 - Tính hợp lệ, hợp pháp của nhu cầu vay
 - Tính hợp lý của số tiền đề nghị
 -

2. Nhu cầu vay bổ sung vốn kinh doanh ngắn hạn (trường hợp khách hàng có nhu cầu vay bổ sung vốn kinh doanh):

- Nhu cầu của khách hàng:
- Tính toán nhu cầu vốn:
 - Dự trữ tiền mặt bình quân (a):
 - Hàng tồn kho, NVL bình quân (b):
 - Công nợ phải thu bình quân (c):
 - Tài sản lưu động khác (d):
 - Công nợ phải trả cho nhà cung cấp (e):
 - Nhu cầu vốn một vòng quay ($=a+b+c+d-e$):
 - Vốn tự có và tự huy động:
 - Nhu cầu vay vốn:
- Nhận xét của Cán bộ tín dụng:
 - Tính hợp lệ, hợp pháp của nhu cầu vay

- o Tính hợp lý của số tiền đề nghị
- o

3. Nhu cầu vay đầu tư kinh doanh trung, dài hạn (trường hợp khách hàng có nhu cầu vay đầu tư kinh doanh):

- Nhu cầu của khách hàng:
- Phân tích nhu cầu và phương án đầu tư:
 - o Tổng nhu cầu vốn:
 - o Vốn tự có và tự huy động:
 - o Nhu cầu vay vốn:

a. Chi phí đầu tư dự án/phương án:	
- Máy móc thiết bị, công nghệ:	
- Xây dựng nhà xưởng:	
- Chi phí khác:	
b. Năng lực sản xuất:	
- Công suất thiết kế (sản phẩm/tấn/đơn vị):	
- Công suất thực hiện (%): năm 1 %, năm 2 %, năm 3 %,.....	
c. Khả năng tiêu thụ sản phẩm:	
- Khả năng tiêu thụ	
- Giá bán dự kiến:	
d. Khấu hao:	
- Máy móc thiết bị: năm	
- Nhà xưởng: năm	
- Chi phí khác: năm	
e. Chi phí SXKD:	
- Chi phí biến đổi theo 1 đơn vị sản phẩm	
+ NVL:	
+ Điện, nước:	
+ Chi phí khác:	
- Chi phí cố định/năm:	
+ Lương công nhân:	
+ Chi phí quản lý:	
+ Chi phí khác:	
f. Kết quả tính toán: (Phụ lục đính kèm)	
- NPV:	
- IRR:	

g. Xác định độ nhạy của phương án:		
- Giá bán giảm:	%; IRR =	NPV=
- Chi phí tăng:	%; IRR =	NPV=
-		

- Nhận xét của cán bộ tín dụng:
 - Tính khả thi của phương án
 -

VII. TÀI SẢN ĐẢM BẢO

1. Tài sản 1:

- **Mô tả TSĐB** (hình dáng, kích thước, vị trí xác định, chiều rộng của con đường vào...);
- **Tính pháp lý của tài sản đảm bảo:**
- **Loại tài sản đảm bảo**
 Ngày định giá:
 Thành viên của tổ định giá:
 ○ Giá trị nhà, đất theo chính sách hiện hành của nhà nước:
 ○ Giá trị thị trường tại thời điểm định giá:
 Căn cứ để xác định giá trị thị trường:
 Giá trị do BacAbank định giá:
 Tỷ lệ cho vay/giá trị TSĐB (định giá của BacAbank):
 Khả năng chuyển nhượng
 Khả năng quản lý:
- **Mối quan hệ giữa chủ sở hữu TSĐB với người vay (trong trường hợp bảo lãnh):**
- **Biện pháp quản lý TSĐB**
- **Hình ảnh tài sản đảm bảo**

2. Tài sản 2:

IX. CÁC SẢN PHẨM BỔ SUNG

TT	Dịch vụ	C	K	Thời gian	Diễn giải
1	Thanh toán				
2	Thẻ				
3	Bảo hiểm				
4	Dịch vụ khác : nêu cụ thể				

Chiến lược lâu dài để bán các sản phẩm này cho khách hàng:

X. ĐÁNH GIÁ RỦI RO VÀ KIỂM SOÁT RỦI RO

Loại rủi ro	Biện pháp kiểm soát/hạn chế rủi ro
▪	
▪	
▪	

XI. ĐÁNH GIÁ VÀ ĐỀ XUẤT CỦA CÁN BỘ TÍN DỤNG

1. Đánh giá tổng quát của Cán bộ tín dụng về:

- Tính pháp lý:
- Năng lực tài chính
- Mục đích và Phương án vay vốn
- Tài sản đảm bảo

2. Đề xuất của cán bộ tín dụng:

- Số tiền vay:
- Mục đích vay:
- Thời hạn vay:
- Lãi suất:
- Phương thức điều chỉnh lãi suất:
- Phương thức trả nợ (lãi, gốc):
- Biện pháp đảm bảo tiền vay:
- Tài sản đảm bảo:
- Giá trị tài sản đảm bảo:
- Tỷ lệ cho vay/giá trị tài sản đảm bảo:

....., ngày tháng năm
Cán bộ tín dụng

XII. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT CỦA TRƯỞNG PHÒNG TÍN DỤNG

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:

....., ngày tháng năm
Trưởng phòng tín dụng

XIII. PHÊ DUYỆT CỦA BAN GIÁM ĐỐC CHI NHÁNH

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:

....., ngày tháng năm
Giám đốc Chi nhánh