



KHÔI QUẢN TRỊ RỦI RO	Mã hiệu:	Ngày hiệu lực: 31/12/2010
MẪU BIỂU THẨM ĐỊNH KHCN CẨM NANG PHÂN TÍCH KHCN	Lần sửa đổi: 0	Tổng số trang:

**MẪU BIỂU THẨM ĐỊNH KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN
CẨM NANG PHÂN TÍCH KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN THEO SẢN PHẨM**

Thực hiện	Họ và tên	Chữ ký
Biên soạn	Nguyễn Thị Ngọc Khánh	
	Nguyễn Thị Diễm Hương	
Kiểm soát 1	Phùng Thị Thanh Hà	
Kiểm soát 2	Nguyễn Thị Thanh Nga	
Phê duyệt	Phạm Thị Trung Hà	

KHOẢN TRỊ RỦI RO	Mã hiệu:	Ngày hiệu lực: 31/12/2010
CẨM NANG THẨM ĐỊNH KHCN	Lần sửa đổi: 0	Tổng số trang: 0

PHỤ LỤC 01: CHO VAY MUA NHÀ ĐẤT

Khoản	Mục	Cơ sở lấy thông tin	Phương thức phản tích	Kết luận
F	Giới thiệu chung về phương án vay vốn	Giấy tờ liên quan	1. Hồ sơ được Khách hàng cung cấp, bao gồm : + Hợp đồng mua bán viết tay giữa Khách hàng và Bên bán nhà (Bên bán nhà chưa có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất)/ Hợp đồng mua bán có chứng thực của xã, phường, phòng công chứng ; + Bản sao Giấy chứng nhận Quyền sở hữu nhà và Quyền sử dụng đất mang tên Bên bán nhà/Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất/Giấy ủy quyền về việc được bán/tặng cho, thể chấp Bất động sản/ Quyết định/văn bản được giao đất để ở/thực hiện kinh doanh/thuê đất nhưng chưa được cấp sổ đỏ; 2. Một số lưu ý: - Bên bán nhà chưa có Giấy chứng nhận QSH và QSD đất. + Hợp đồng mua bán thông qua hình thức ủy quyền (bên bán chưa đủ điều kiện bán, tuy nhiên, người mua có toàn quyền bán, tặng cho, thể chấp, bảo lãnh bất động sản). + Một số trường hợp Bên bán đã có quyết định/văn bản được giao đất để ở/thực hiện kinh doanh/thuê đất nhưng chưa được cấp sổ đỏ. Các trường hợp này đều có thể dẫn đến rủi ro : + Hợp đồng ủy quyền không thể hiện quyền sở hữu của Bên bán nhà đối với tài sản (Bên bán nhà chỉ thay mặt người ủy quyền thực hiện các giao dịch liên quan đến tài sản). + Người ủy quyền có thể chậm dứt việc ủy quyền cho Khách hàng thực hiện các giao dịch trên mà không cần thông báo cho người được ủy quyền (Điều 589 – Bộ luật dân sự).	- Giao dịch của Khách hàng đã đủ điều kiện theo quy định của pháp luật và MB chưa? - Bất động sản mua bán đang thuộc sở hữu của ai (Bên bán nhà/Bên thứ 3 ủy quyền cho Bên bán nhà/Khách hàng)? - Đối với trường hợp Giấy chứng nhận QSH nhà và QSD đất mang tên Bên bán nhà: Có thể xem xét giải ngân trước khi sang tên cho Khách hàng và Khách hàng sẽ bổ sung để chứng minh mục đích sử dụng vốn (chủ yếu áp dụng đối với trường hợp Khách hàng có tài sản bảo đảm độc lập). - Đối với các trường hợp còn lại: Chỉ giải ngân khi bất động sản được sang tên cho Khách hàng. - Trường hợp Khách hàng cung cấp Hợp đồng ủy quyền: Không tài trợ do nhiều rủi ro xảy ra đối với Khách hàng và MB.

		+ Khi người ủy quyền chết/ bị tòa án tuyên bố mất năng lực hành vi dân sự, bị hạn chế năng lực hành vi dân sự, mất tích hoặc là đã chết, khi đó Hợp đồng ủy quyền của Khách hàng sẽ hết hiệu lực (Điều 589 – Bộ luật dân sự). - Theo Điều 127 Luật Đất đai; Điều 119 - Nghị định 181 (đã được sửa đổi, bổ sung tại Nghị định 17/2006/NĐ - CP ngày 27 tháng 01 năm 2006 Về sửa đổi, bổ sung một số điều của các nghị định hướng dẫn thi hành Luật Đất đai và Nghị định số 187/2004/NĐ - CP về việc chuyển công ty nhà nước thành công ty cổ phần); Điều 67 - Luật kinh doanh bất động sản; Hợp đồng mua bán bất động sản phải tiến hành qua công chứng (công chứng nhà nước/chứng thực xã, phường). Do đó, đây là điều kiện tiên quyết để giải ngân.	
	Mục đích vay vốn	- Trên cơ sở Bất động sản dự kiến mua, các chứng từ liên quan ; phương thức thanh toán, quyền và nghĩa vụ của các bên liên quan đến phương án do Khách hàng cung cấp (theo danh mục Hồ sơ Khách hàng) để đảm bảo nội dung của Hợp đồng và các tài liệu mà Khách hàng cung cấp phù hợp với mục đích vay vốn. - Xem xét chính sách cho vay mua bất động sản của MB trong từng thời kỳ để tránh trường hợp phương án vay của Khách hàng thuộc đối tượng hạn chế/cấm cho vay của MB.	- Khách hàng vay để thanh toán tiền mua nhà đất tại địa chỉ sốtheo giấy đất coc mua bán/Hợp đồng mua bán/Hợp đồng số..... ngày/..... giữa ông (bà) và Khách hàng/ông (bà)..... - Khách hàng mua nhà, đất để ở/cho thuê và/hoặc kinh doanh hàng hóa, dịch vụ/ để bán. - Khách hàng có vay bù đắp không?
	Tổng chi phí	Được nêu trong các văn bản thỏa thuận chuyển nhượng/mua bán giữa Khách hàng và Bên bán nhà (Hợp đồng đã được công chứng nhà nước/ chứng thực xã, phường)	- Ghi lại tổng giá trị chuyển nhượng/mua bán. - Ghi lại giá trị dự kiến vay MB do Bộ phận kinh doanh đề xuất.
	Đánh giá giá mua	- Hiện tại, các Khách hàng mua nhà đất thường sử dụng 02 hợp đồng: + Hợp đồng mua bán trao tay (theo giá thị trường và thỏa thuận thực tế) + Hợp đồng mua bán qua công chứng/chứng thực (theo đúng quy định của pháp luật về mua bán bất động sản).	- Ghi tổng diện tích bất động sản, giá trị mua tính trên 1m². - Giá mua của Khách hàng đã hợp lý chưa? (có trường hợp 2 bên nâng giá mua bán để vay vốn với giá trị cao).

		Trong đó, giá trị của Hợp đồng mua bán trao tay cao hơn rất nhiều giá trị nhà đất ghi trên Hợp đồng công chứng. Nguyên nhân là do các cá nhân lách quy định về thuế thu nhập (Thông tư 84/2008/TT- BTC ngày 30/9/2008 của Bộ tài chính về Các khoản thu nhập chịu thuế). - Nếu xác định giá trị khoản vay dựa trên Hợp đồng mua bán trao tay sẽ không đúng theo quy định của pháp luật và theo giá thị trường thì việc xác định giá trị mua bán hợp lý là khó khăn. Tuy nhiên, nếu xác định giá trị khoản vay theo Hợp đồng mua bán qua công chứng sẽ không đáp ứng đúng nhu cầu thực tế của Khách hàng. - Theo công văn số 522/TTGSNH1 ngày 08/10/2009 của Cơ quan thanh tra, giám sát Ngân hàng – Ngân hàng Nhà nước gửi Ngân hàng Nhà nước chi nhánh Hà Nội có quy định: “Việc mỗi số Khách hàng mua nhà đất trao tay (theo giá thị trường) cao hơn nhiều giá trị nhà đất ghi trên Hợp đồng công chứng. Trong trường hợp này, tài liệu Khách hàng cung cấp cho TCTD, trong đó có Hợp đồng mua bán qua công chứng là cơ sở để TCTD xem xét, quy định cho vay. Như vậy việc TCTD giải ngân theo giá mua bán trao tay cao hơn so với giá trị hợp đồng là không có cơ sở”. Trong trường hợp này cần đánh giá trên cơ sở giá mua hợp lý (tìm hiểu giá mua bán trên thị trường trên cơ sở diện tích, vị trí, giao dịch tương tự, khung giá đất theo quy định của nhà nước từng năm...). Nếu cần thiết, đề nghị Bộ phận kinh doanh mời bên thứ 3 độc lập định giá tài sản và dựa trên phân định giá này để xác định số tiền cho vay.	- Trường hợp giá mua của Khách hàng cao so với giá mua thực tế giao dịch trên thị trường, nếu rõ giá mua hợp lý là bao nhiêu (tính trên 1m² và trên tổng diện tích)? Từ đó, đưa ra giá trị cho vay phù hợp dựa trên tỷ lệ cho vay theo quy định của MB từng thời kỳ. - Khuyến khích Khách hàng ký Hợp đồng mua bán qua công chứng với giá trị thực tế mua, đảm bảo đúng quy định của pháp luật.
Giải thích từ ngữ		- Khách hàng: là cá nhân, hộ gia đình có nhu cầu vay vốn để mua nhà, đất để ở và/hoặc phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh. - Bên bán nhà: là các tổ chức, cá nhân có chức năng kinh doanh bất động sản hoặc các tổ chức, cá nhân có nhu cầu chuyển nhượng bất động sản thuộc quyền sở hữu/quyền sử dụng của mình. - Giá trị nhà, đất mua bán: căn cứ theo định giá của MB (có tham khảo giá thị trường và khung giá nhà nước) hoặc có xác nhận của Bên thứ ba có chức năng thẩm định và có uy tín trên thị trường. - Cho vay bù đắp: là việc MB cho Khách hàng vay vốn để bù đắp lại số vốn Khách hàng đã tự huy động để thanh toán trước cho Bên bán/Bên cung ứng vật tư, dịch vụ.	

22

KHOẢN QUẢN TRỊ RỦI RO	Mã hiệu:	Ngày hiệu lực: 31/12/2020
CẢM NANG THÂM ĐỊNH KHCN	Lần sửa đổi: 0	Tổng số trang:

PHỤ LỤC 02: CHO VAY MUA NHÀ CHUNG CƯ, ĐẤT DỰ ÁN

Khoản	Mục	Cơ sở lấy thông tin	Phương thức phân tích	Kết luận
F	Giới thiệu chung về phương án vay vốn	Giấy tờ liên quan	1. Hồ sơ Khách hàng cung cấp bao gồm: - Trường hợp Khách hàng mua nhà trực tiếp từ Chủ đầu tư : + Hợp đồng mua bán ký giữa Khách hàng và Chủ đầu tư. + Giấy chứng nhận giao dịch qua Sàn giao dịch bất động sản (trong trường hợp mua bán qua sàn). + Các chứng từ kèm theo ; - Trường hợp Khách hàng mua lại từ cá nhân, tổ chức (không phải là Chủ đầu tư) : + Hợp đồng mua bán viết tay. + Hợp đồng mua bán ký kết giữa Chủ đầu tư và Bên bán. + Văn bản ủy quyền của Bên bán cho Bên mua được toàn quyền mua bán/chuyển nhượng/thế chấp... 2. Một số lưu ý đối với hồ sơ Khách hàng cung cấp : 2.1. Hợp đồng mua bán quy định Bên bán chỉ được chuyển nhượng cho Bên thứ ba khi tài sản đã được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, khi đó Khách hàng sẽ cung cấp các chứng từ sau cho Ngân hàng: + Trường hợp Bên bán chưa được giao nhà và chưa thanh toán toàn bộ giá trị nhà theo Hợp đồng : • Hợp đồng mua bán viết tay. • Hợp đồng mua bán ký kết giữa Chủ đầu tư và Bên bán.	- Giao dịch của Khách hàng đã đủ điều kiện theo quy định của pháp luật và MB chưa? - Bất động sản mua bán đang thuộc sở hữu của ai (Bên bán/Bên thứ 3 ủy quyền cho Bên bán/Khách hàng)? - Trường hợp Dự án đã đủ điều kiện mua bán : Yêu cầu Khách hàng cung cấp Hợp đồng mua bán ký giữa Khách hàng và Chủ đầu tư trước khi giải ngân. - Trường hợp Dự án chưa đủ điều kiện mua bán : Không tài trợ. - Trường hợp Khách hàng cung cấp Hợp đồng ủy quyền: Không tài trợ do nhiều rủi ro xảy ra đối với Khách hàng và MB. - Trường hợp Khách hàng mua nhà chung cư thuộc diện nhà ở xã hội cho người thu nhập thấp: MB có thể xem xét tài trợ, tuy nhiên, không nhận tài sản đảm bảo là tài sản hình thành từ vốn vay (nếu thời điểm ký Hợp đồng giữa Bên bán và Chủ đầu tư chưa được cấp Giấy chứng nhận

			quyền sử dụng đất và chưa đủ 10 năm theo quy định của pháp luật). • Hợp đồng ủy quyền qua công chứng giữa Khách hàng và Bên bán, trong đó quy định rõ điều khoản: Khách hàng được toàn quyền sử dụng, cho thuê, thế chấp tài sản. • Các hóa đơn/chứng từ theo tiền độ nộp tiền quy định tại Hợp đồng mua bán. + Trường hợp Bên bán đã được bàn giao nhà và đã hoàn thành nghĩa vụ tài chính với Chủ đầu tư (đang chờ cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất) và sở hữu tài sản gắn liền với đất. • Hợp đồng mua bán viết tay. • Hợp đồng mua bán ký kết giữa Chủ đầu tư và Bên bán. • Biên bản thanh lý Hợp đồng. • Biên bản bàn giao nhà, bàn giao mốc giới, ... • Giấy biên nhận/Giấy hẹn cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và sở hữu tài sản gắn liền với đất. • Hợp đồng ủy quyền qua công chứng giữa Khách hàng và Bên bán, trong đó quy định rõ điều khoản: Khách hàng được toàn quyền sử dụng, cho thuê, thế chấp tài sản. Thông thường, khi đã được cấp Biên bản thanh lý Hợp đồng thì hồ sơ của Bên bán đã được nộp lên Sở tài nguyên môi trường/Văn phòng đăng ký đất và nhà tại quận/huyện để được cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất. Tuy nhiên, về mặt pháp lý, tài sản của Bên bán vẫn chưa được phép bán. 2.2. Khách hàng mua nhà bằng hợp đồng ủy quyền: Trong trường hợp này, Khách hàng và MB đều có thể gặp rủi ro như sau : + Đối với Khách hàng: • Tài sản không thuộc sở hữu của Khách hàng (Chủ đầu tư thực hiện cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cho Bên bán). • Không ký được hợp đồng qua công chứng. • Ủy quyền hết hiệu lực + Đối với MB:
--	--	--	--

			• MB cho vay khi tài sản chưa được phép mua bán (theo quy định tại Hợp đồng mua bán). • MB không xác định được số tiền cho vay theo Hợp đồng ủy quyền. • Hợp đồng ủy quyền không xác định được quyền sở hữu của Khách hàng đối với tài sản. Vì vậy, MB sẽ tài trợ khi Khách hàng không có mục đích vay vốn. • Trường hợp MB nhận tài sản đảm bảo là tài sản hình thành từ vốn vay, Chủ đầu tư sẽ không xác nhận việc quản lý tài sản theo cam kết ba bên. + Ngoài ra, Hợp đồng ủy quyền sẽ hết hiệu lực trong các trường hợp sau: • Người ủy quyền có thể chấm dứt việc ủy quyền cho Khách hàng thực hiện các giao dịch trên mà không cần thông báo cho người được ủy quyền (Điều 589 – Bộ luật dân sự). • Khi người ủy quyền chết/ bị tòa án tuyên bố mất năng lực hành vi dân sự, bị hạn chế năng lực hành vi dân sự, mất tích hoặc là đã chết, khi đó hợp đồng ủy quyền của Khách hàng sẽ hết hiệu lực (Điều 589 – Bộ luật dân sự). Lưu ý : - Hiện tại, việc ủy quyền chỉ được thực hiện đối với nhà đã được xây dựng xong, bao gồm : Hợp đồng ủy quyền quản lý, trông coi, sử dụng nhà ở, ủy quyền bán, cho thuê nhà ở phải có công chứng hoặc chứng thực. Các bên chỉ được ký kết hợp đồng ủy quyền và cơ quan có thẩm quyền công chứng, chứng thực chỉ được thực hiện công chứng, chứng thực các hợp đồng ủy quyền quy định tại khoản này khi nhà ở đã được xây dựng xong (áp dụng đối với nhà ở có sẵn theo Khoản 6 – Điều 63 – Nghị định 71/2010..... - Như vậy, trường hợp nhà ở/biệt thự mới chỉ xây xong phần móng thì sẽ không ký được Hợp đồng ủy quyền tại Phòng công chứng. 2.3. Trường hợp Khách hàng thuê mua nhà ở xã hội : - Trường hợp Bên bán thuộc diện được thuê mua nhà ở xã hội, đang trong quá trình xây dựng, chưa hoàn thành nghĩa vụ tài chính với Chủ đầu tư: Bên bán không được cho thuê, bán, chuyển nhượng, thế chấp nhà dưới bất
--	--	--	---

		ký hình thực nào (Theo Điều 9 – Quyết định 67/2009/QĐ-TTg v/v «Ban hành một số cơ chế, chính sách phát triển nhà ở cho người có thu nhập thấp tại khu vực đô thị »). - Trường hợp Bên bán đã được bán giao nhà và đã hoàn thành nghĩa vụ tài chính với Chủ đầu tư (nhà thuộc đối tượng nhà ở xã hội): Chỉ được bán sau khi được cấp Giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và đảm bảo thời gian chuyển nhượng là sau 10 năm kể từ thời điểm ký Hợp đồng mua bán/thuê mua với Chủ đầu tư. - Trong thời gian chưa đủ 10 năm kể từ khi ký Hợp đồng, nếu Bên bán có nhu cầu chuyển nhượng thì chỉ được chuyển nhượng cho Nhà nước hoặc cho Chủ đầu tư dự án hoặc cho đối tượng được mua, thuê mua nhà ở thu nhập thấp theo quy định của địa phương. Trong trường hợp này, MB có thể xem xét tài trợ đối với Khách hàng, tuy nhiên, không nhận tài sản đảm bảo là nhà ở xã hội nếu thời gian sở hữu của Bên bán chưa đủ 10 năm (do tài sản không được thế chấp dưới bất kỳ hình thức nào).
	Mục đích vay vốn	- Thẩm định trên cơ sở Bất động sản dự kiến mua, các chứng từ liên quan; phương thức thanh toán, quyền và nghĩa vụ của các bên liên quan đến phương án do Khách hàng cung cấp (theo danh mục Hồ sơ Khách hàng) để đảm bảo nội dung của Hợp đồng và các tài liệu mà Khách hàng cung cấp phù hợp với mục đích vay vốn. - Xem xét chính sách cho vay mua bất động sản của MB trong từng thời kỳ để tránh trường hợp phương án vay của Khách hàng thuộc đối tượng hạn chế/cấm cho vay của MB.
		- Khách hàng vay để thanh toán tiền mua nhà chung cư/dất dự án tại địa chỉ sốtheo Hợp đồng mua bán ký giữa Khách hàng và Chủ đầu tư/Bên thứ ba.... / - Khách hàng mua nhà/dất dự án để ở/cho thuê và/hoặc kinh doanh hàng hóa, dịch vụ/ để bán. - Khách hàng có vay bù đắp không? (là việc MB cho Khách hàng vay vốn để bù đắp lại số vốn Khách hàng đã tự huy động để thanh toán trước cho Bên bán)... - Trường hợp vay bù đắp, tùy theo chính sách tín dụng từng thời kỳ để quyết định có cho vay hay không (do khó kiểm soát mục đích sử dụng vốn của Khách hàng).

Tổng chi phí		Dược nêu trong các văn bản thỏa thuận chuyển nhượng/mua bán giữa Khách hàng và Bên bán (Hợp đồng đã được công chứng nhà nước/chứng thực xã, phường)
Đánh giá giá mua		- Trường hợp mua trực tiếp từ Chủ đầu tư: cần cứ giá trị tài sản trên Hợp đồng mua bán và giá giao dịch trên thị trường để đánh giá giá mua - Trường hợp mua từ cá nhân, tổ chức (không phải Chủ đầu tư): Khách hàng thường sử dụng 02 hợp đồng: Hợp đồng mua bán trao tay (theo giá thị trường và thỏa thuận thực tế) và Hợp đồng mua bán qua công chứng (theo đúng quy định của pháp luật về mua bán bất động sản). Trong đó, giá trị của Hợp đồng mua bán trao tay cao hơn rất nhiều giá trị nhà đất ghi trên Hợp đồng công chứng. Nguyên nhân là do các cá nhân lách quy định về thuế thu nhập (Thông tư 84/2008/TT-BTC ngày 30/09/2008 của Bộ tài chính về các khoản thu nhập chịu thuế). - Nếu xác định giá trị khoản vay dựa trên Hợp đồng mua bán trao tay thì không xác định được giá trị mua bán hợp lý. Tuy nhiên, nếu xác định giá trị khoản vay theo Hợp đồng mua bán qua công chứng thì sẽ không đáp ứng được nhu cầu thực của Khách hàng. Do vậy, trên cơ sở giá mua bán trên thị trường, diện tích, vị trí, giao dịch tương tự, khung giá đất theo quy định của nhà nước từng năm...). Nếu cần thiết, đề nghị Bộ phận kinh doanh mời bên thứ 3 độc lập định giá tài sản và đưa trên phần định giá này để xác định số tiền cho vay. + Hiện tại, theo Nghị định 71, Chủ đầu tư khi thực hiện bán dự án phải thực hiện chào bán qua sàn tối thiểu 80% số lượng căn hộ, do vậy, có thể tham khảo giá trên hợp đồng mua bán giữa Khách hàng và sàn giao dịch để xác định tổng nhu cầu vốn, số tiền vay vốn của Khách hàng. + Chi nhánh cần lưu ý khi mua nhà chung cư, đất dự án: Một số dự án bị các nhà kinh doanh bất động sản nâng giá để thao túng thị trường. Cần có đánh giá chính xác về giá mua của Khách hàng, tránh trường hợp tài trợ khi thị trường bất động sản có nhiều biến động, gây rủi ro cho MB khi phải xử lý tài sản.
Đánh giá chất lượng, tiến độ		- Dề tài trợ cho Khách hàng mua nhà chung cư/đất dự án, cần phải đánh giá chất lượng, tiến độ của dự án và uy tín của Chủ đầu tư để đảm bảo an
		- Ghi lại tổng giá trị chuyển nhượng/mua bán. - Ghi lại giá trị dự kiến vay MB do Bộ phận kinh doanh đề xuất. - Ghi tổng diện tích bất động sản, giá trị mua tính trên 1m². - Giá mua của Khách hàng đã hợp lý chưa? (có trường hợp 2 bên nâng giá mua bán để vay vốn với giá trị cao). - Trường hợp đánh giá giá mua của Khách hàng là cao, nêu rõ giá mua hợp lý là bao nhiêu (tính trên 1m² và trên tổng diện tích)? Từ đó, đưa ra giá trị cho vay phù hợp dựa trên tỷ lệ cho vay theo quy định của MB từng thời kỳ. - Khuyến khích Khách hàng ký Hợp đồng trực tiếp với Chủ đầu tư với giá trị thực tế mua, đảm bảo đúng quy định của pháp luật.
		- Chủ đầu tư dự án là đơn vị nào? Có kinh nghiệm thực hiện dự án

28

		toàn cho Khách hàng và MB. + Đối với Khách hàng : Biết được chất lượng công trình để đầu tư một cách hiệu quả. + Đối với MB: • Biết được chất lượng công trình tài trợ và uy tín của Chủ đầu tư. • Trường hợp MB nhận tài sản hình thành từ vốn vay, đánh giá chất lượng và uy tín của Chủ đầu tư là rất quan trọng do việc xử lý tài sản đảm bảo phụ thuộc rất nhiều vào uy tín của Chủ đầu tư và chất lượng công trình quyết định giá trị tài sản đảm bảo MB dự kiến nhận. Ưu tiên thực hiện ký kết với khách hàng mà MB có ký Hợp đồng hợp tác.	không? Uy tín như thế nào ? - Dự án có đủ điều kiện pháp lý để triển khai không ? - Dự án do đơn vị nào tư vấn, thiết kế, thi công ? Có uy tín không ? - Dự án đã thực hiện đến giai đoạn nào ? Có hoàn thành theo đúng kế hoạch không ? - MB có thể tiếp cận để liên kết triển khai cho vay đối với các Khách hàng khác không?
Giải thích từ ngữ	dự án và uy tín của Chủ đầu tư	Căn hộ, nhà, đất dự án: là những căn hộ chung cư, biệt thự, nhà liền kề, lô đất dự án được bán/chuyển nhượng/góp vốn/thuê thông qua các dự án khu đô thị mới, dự án căn hộ tái định cư, dự án kinh doanh căn hộ cao cấp của các đơn vị có chức năng kinh doanh theo quy định của pháp luật. Chủ đầu tư dự án: là người sở hữu vốn hoặc là người được giao quản lý và sử dụng vốn để trực tiếp quản lý và thực hiện dự án. Chủ đầu tư chịu trách nhiệm trước pháp luật về mặt chất lượng, tiến độ, chi phí vốn đầu tư và các quy định khác của nhà nước. Sàn giao dịch bất động sản: là nơi diễn ra các giao dịch bất động sản; cung cấp các dịch vụ môi giới, tư vấn, quảng cáo... cho kinh doanh bất động sản và được cấp giấy phép theo quy định của pháp luật. Đơn vị quản lý, điều hành sàn giao dịch bất động sản: là các công ty, đơn vị kinh doanh thực hiện lập và quản lý sàn giao dịch bất động sản theo quy định của pháp luật. Nhà đầu tư thứ cấp: là các công ty, đơn vị có chức năng kinh doanh bất động sản, kinh doanh dịch vụ bất động sản thực hiện đầu tư và/hoặc nhận chuyển nhượng lại một phần dự án bất động sản từ chủ đầu tư dự án. Hợp đồng mua bán: là văn bản được ký kết giữa chủ đầu tư dự án/nhà đầu tư thứ cấp/đơn vị quản lý, điều hành sàn giao dịch bất động sản và khách hàng về việc mua bán căn hộ, nhà, trong đó có quy định về quyền và nghĩa vụ của các bên. Hợp đồng chuyển nhượng quyền sử dụng đất: là văn bản được ký kết giữa chủ đầu tư dự án/nhà đầu tư thứ cấp/đơn vị quản lý, điều hành sàn giao dịch bất động sản và khách hàng về việc chuyển nhượng quyền sử dụng đất, trong đó có quy định về quyền và nghĩa vụ của các bên. Nhận chuyển nhượng lại: là việc khách hàng ký kết với Bên chuyển nhượng về việc nhận chuyển nhượng lại	

Hợp đồng mua bán/Hợp đồng chuyển nhượng quyền sử dụng đất mà Bên chuyển nhượng đã ký kết với Chủ đầu tư dự án/Nhà đầu tư thứ cấp/Đơn vị quản lý, điều hành sản giao dịch bất động sản. Đồng thời việc chuyển nhượng Hợp đồng phải được xác nhận/công chứng/chứng thực theo quy định của pháp luật.

Hợp đồng nhận chuyển nhượng lại: là văn bản được ký kết giữa Bên chuyển nhượng và Bên nhận chuyển nhượng về việc nhận chuyển nhượng lại Hợp đồng, trong đó có quy định về quyền và nghĩa vụ của các bên.

Hợp đồng góp vốn: là văn bản được ký kết giữa chủ đầu tư dự án/nhà đầu tư thứ cấp/đơn vị quản lý, điều hành sản giao dịch bất động sản và khách hàng về việc góp vốn nhân căn hộ/nhà đất, trong đó có quy định về quyền và nghĩa vụ của các bên.

Hợp đồng cho thuê dài hạn: là văn bản được ký kết giữa Bên cho thuê và Bên thuê về việc cho thuê sử dụng dài hạn (từ 5 năm trở lên) căn hộ, nhà, đất trong đó có quy định về quyền, nghĩa vụ của các bên và tiền thuê phải được thanh toán toàn bộ trước khi Bên cho thuê bàn giao Diện tích thuê.

Bên cho thuê: là chủ đầu tư dự án hoặc bên thứ ba khác và bất kỳ người kế nhiệm hợp pháp nào khác của bên thứ ba đáp ứng các điều kiện theo quy định của pháp luật được Chủ đầu tư dự án cho thuê và được phép cho thuê lại một phần hoặc toàn bộ dự án

Bên thuê: là khách hàng được phép thuê dài hạn căn hộ/nhà/đất theo Hợp đồng cho thuê dài hạn ký kết với Bên cho thuê

Diện tích thuê: là diện tích thuê riêng của Bên thuê được xác định tại Hợp đồng cho thuê dài hạn ký kết giữa Bên cho thuê và Bên thuê

Giá mua/giá chuyển nhượng/giá trị góp vốn/giá thuê căn hộ, nhà, đất dự án: là giá mua/góp vốn nhận/thuê căn hộ, nhà hoặc giá chuyển nhượng/góp vốn/nhận quyền sử dụng đất ghi trên Hợp đồng mua bán/Hợp đồng góp vốn/Hợp đồng cho thuê/Hợp đồng chuyển nhượng... ký kết giữa Chủ đầu tư dự án/Nhà đầu tư thứ cấp/Đơn vị quản lý, điều hành sản giao dịch bất động sản/Bên cho thuê và khách hàng.

Giá nhận chuyển nhượng lại: là giá nhận chuyển nhượng lại Hợp đồng mua bán/Hợp đồng chuyển nhượng quyền sử dụng đất ghi trên Hợp đồng nhận chuyển nhượng lại ký kết giữa Bên chuyển nhượng và Bên nhận chuyển nhượng.

Đơn vị hợp tác: là các doanh nghiệp, tổ chức ký kết Hợp đồng hợp tác với Ngân hàng TMCP Quân đội trong việc cho vay đối với khách hàng có nhu cầu vay vốn để mua/chuyển nhượng/góp vốn/thuê căn hộ, nhà, đất dự án.

KHOẢN TRỊ RỦI RO	Mã hiệu:	Ngày hiệu lực: 31/12/2010
CẨM NANG THẨM ĐỊNH KHCN	Lần sửa đổi: 0	Tổng số trang:

PHỤ LỤC 03: CHO VAY XÂY DỰNG, SỬA CHỮA NHÀ ĐẤT

Khoản	Mục	Cơ sở lấy thông tin	Phương thức phân tích	Kết luận
F	Giới thiệu chung về phương án vay vốn	Giấy tờ liên quan	- Giấy phép xây dựng : (Theo Điều 19 - Nghị định số 12/2009/NĐ-CP ngày 12/09/2009 của Chính phủ về Quản lý dự án đầu tư xây dựng công trình); - Dự toán thiết kế công trình của Khách hàng (Theo điều 42 – Nghị định 71/2010/NĐ-CP về Khảo sát, thiết kế và xây dựng nhà ở riêng lẻ của hộ gia đình, cá nhân) Lưu ý : + Việc khảo sát, thiết kế nhà ở riêng lẻ của hộ gia đình, cá nhân được thực hiện theo quy định của pháp luật về xây dựng. Đối với nhà ở riêng lẻ tại khu vực đô thị có tổng diện tích sàn xây dựng từ 250 m² trở lên hoặc cao từ ba tầng trở lên (tính cả tầng hầm) thì phải do các tổ chức, cá nhân có đủ năng lực hoạt động thiết kế xây dựng hoặc năng lực hành nghề thiết kế xây dựng thực hiện thiết kế. + Trường hợp xây dựng nhà ở riêng lẻ tại khu vực đô thị mà có tổng diện tích sàn xây dựng từ 250 m² trở lên hoặc có chiều cao từ ba tầng trở lên (tính cả tầng hầm) thì hộ gia đình, cá nhân phải thuê nhà thầu có đủ năng lực theo quy định của pháp luật về xây dựng thực hiện thi công xây dựng. + Hộ gia đình, cá nhân phải xây dựng nhà ở theo đúng thiết kế và Giấy phép xây dựng đã được cấp, chấp hành các quy định của pháp luật về xây dựng trong quá trình xây dựng nhà ở và chịu trách nhiệm về chất lượng nhà ở.	- Việc xây dựng, sửa chữa nhà của Khách hàng có được phép không ? - Thiết kế của Khách hàng có phù hợp với giấy phép xây dựng không ? - Dự toán của Khách hàng có phù hợp với thực tế xây dựng không ?

		+ Việc xây dựng nhà ở phải bảo đảm an toàn về người và tài sản; trường hợp gây thiệt hại cho người khác thì phải bồi thường theo quy định của pháp luật. - Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất đối với mảnh đất dự định xây, sửa chữa. - Hợp đồng thi công xây dựng, hợp đồng cung ứng vật liệu xây dựng, hóa đơn mua bán nguyên vật liệu xây dựng... Lưu ý: MB chỉ tài trợ trên cơ sở thiết kế của Khách hàng phù hợp với quy định tại Giấy phép xây dựng.	
	Mục đích vay vốn	- Thẩm định trên cơ sở Bất động sản dự xây dựng, tổng diện tích xây dựng, tiến độ hoàn thành công trình và thời gian xây dựng, các chứng từ liên quan; phương thức thanh toán, quyền và nghĩa vụ của các bên liên quan đến phương án do Khách hàng cung cấp (theo danh mục Hồ sơ Khách hàng) để đảm bảo nội dung của Hợp đồng và các tài liệu mà Khách hàng cung cấp phù hợp với mục đích vay vốn. - Xem xét chính sách cho vay xây dựng, sửa chữa của MB trong từng thời kỳ để tránh trường hợp phương án vay của Khách hàng thuộc đối tượng hạn chế/cấm cho vay của MB.	- Khách hàng vay thanh toán tiền xây nhà có phù hợp với chính sách của MB không? - Khách hàng xây, sửa chữa nhà để ở hay kinh doanh/cho thuê? - Khách hàng mua nhà/đất dự án để ở/cho thuê và/hoặc kinh doanh hàng hóa, dịch vụ/ để bán. - Khách hàng có vay bù đắp không? (là việc MB cho Khách hàng vay vốn để bù đắp lại số vốn Khách hàng đã tự huy động để thanh toán trước cho Bên bán)... - Trường hợp vay bù đắp, tùy theo chính sách tín dụng từng thời kỳ để quyết định có cho vay hay không (do khó kiểm soát mục đích sử dụng vốn của Khách hàng).
	Tổng chi phí	Được nêu trong Dự toán thiết kế công trình của Khách hàng	- Tổng dự toán có phù hợp với thực tế xây dựng không? - Tỷ lệ vay MB/tổng chi phí có phù hợp với quy định về cho vay xây dựng, sửa chữa của MB không?

	Đánh giá đơn giá xây dựng, sửa chữa nhà	- Căn cứ vào Dự toán thiết kế công trình của Khách hàng : + Trường hợp thuê tổ chức, cá nhân có đủ năng lực hoạt động thiết kế xây dựng : có thể căn cứ vào mức giá này, có so sánh với giá thị trường. + Trường hợp Khách hàng tự tập bản thiết kế : cần thẩm định kỹ về đơn giá xây dựng xem có phù hợp với giá xây dựng trên thị trường không? - Đánh giá đơn giá xây dựng có phù hợp không? (So sánh với suất đầu tư xây dựng do Sở xây dựng ban hành trong từng thời kỳ). - Căn cứ thực tế xây dựng để đưa ra đơn giá xây dựng phù hợp với vị trí và thiết kế xây dựng của Khách hàng.	- Ghi tổng diện tích bất động sản, giá trị xây dựng tính trên $1m^2$. - Giá xây dựng của Khách hàng đã hợp lý chưa? (có trường hợp Khách hàng nâng giá xây dựng để vay vốn với giá trị cao). - Trường hợp đánh giá giá xây dựng của Khách hàng là cao, nêu rõ giá mua hợp lý là bao nhiêu (tính trên $1m^2$ và trên tổng diện tích)? Từ đó, đưa ra giá trị cho vay phù hợp dựa trên tỷ lệ cho vay theo quy định của MB từng thời kỳ. - Khuyến khích Khách hàng ký Hợp đồng xây dựng, thiết kế thi công với tổ chức có uy tín, đảm bảo giá xây dựng phù hợp thực tế và chất lượng công trình xây dựng đảm bảo.
Giải thích từ ngữ		Khách hàng : là cá nhân, hộ gia đình có nhu cầu vay vốn để xây dựng, sửa chữa nhà để ở và/hoặc phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh. Bên cung ứng vật tư, dịch vụ: Là các tổ chức, cá nhân chuyên cung cấp vật tư, thiết bị xây dựng và dịch vụ xây lắp cho các khách hàng có nhu cầu xây dựng, sửa chữa nhà, công trình xây dựng dưới hình thức hợp đồng, hóa đơn bán hàng,... Giá trị dự toán xây/sửa chữa nhà: Căn cứ theo định giá của Ngân hàng TMCP Quân Đội (có tham khảo giá thị trường) hoặc có xác nhận của bên thứ ba có chức năng thẩm định và có uy tín trên thị trường.	

KHOẢN TRỊ RỦI RO	Mã hiệu:	Ngày hiệu lực:
CẢM NANG THÂM ĐỊNH KHCHN	Lần sửa đổi: 0	Tổng số trang:

PHỤ LỤC 04: CHO VAY MUA Ô TÔ

Khoản	Mục	Cơ sở lấy thông tin	Phương thức phân tích	Kết luận
G	Gợi thiệu chung về phương án vay vốn	Giấy tờ liên quan	- Trường hợp Khách hàng mua xe mới 100%: + Hợp đồng mua bán xe giữa Khách hàng và Bên bán: thể hiện đơn vị bán xe, loại xe, năm sản xuất, giá xe, tổng số tiền mua xe, phương thức thanh toán, thời gian giao xe..... + Phiếu thu tiền/dặt cọc cho biết phần vốn tự có Khách hàng đã tham gia vào phương án vay vốn lần này. - Trường hợp Khách hàng mua xe đã qua sử dụng : + Đăng ký xe mang tên Bên bán: cần kiểm tra kỹ các thông tin về loại xe, năm sản xuất, trọng tải/số chỗ ngồi, biển kiểm soát, thời gian đăng ký...Năm sản xuất, loại xe hàng sang/hàng trung/hàng thường/ôtô con/ôtô tải.... quyết định rất nhiều đến giá trị còn lại của xe + Giấy chứng nhận đăng kiểm, hóa đơn VAT, nguồn gốc xuất xứ xe, giấy chứng nhận chất lượng, an toàn xe + Hợp đồng mua bán giữa Bên bán và Khách hàng: thể hiện tổng số tiền mua xe, phương thức thanh toán, thời gian giao xe. - Trường hợp Khách hàng mua xe không nhằm mục đích sử dụng cho nhu cầu cá nhân (sử dụng để làm phương tiện đi lại) mà nhằm các mục đích khác như: cho thuê, kinh doanh dịch vụ vận tải... thì khách hàng cần cung cấp thêm thông tin về mục đích sử dụng xe như hợp đồng cho thuê/giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh vận tải hành khách.....	- Đánh giá chất lượng, loại xe Khách hàng mua : là xe mới 100%/xe đã qua sử dụng, hàng sang/hàng trung/hàng thường, ô tô con/ôtô tải/ôtô khách..... - Hồ sơ pháp lý của Khách hàng có đầy đủ không?

	Mục đích vay vốn	- Khách hàng mua xe để sử dụng như cầu đi lại của cá nhân/gia đình/cho thuê/phục vụ hoạt động kinh doanh/dầu tư khác..... - Trường hợp Khách hàng mua xe để đầu tư kinh doanh, cần đánh giá hiệu quả của phương án đầu tư. - Trường hợp Khách hàng vay vốn mua xe tải, xe chạy đường dài có rủi ro cao hơn so với các loại xe khác, cần đối chiếu với quy định về cho vay mua ô tô của MB theo từng thời kỳ để áp dụng mức cho vay, thời gian vay, tài sản đảm bảo cho phù hợp.	Thanh toán tiền mua ô tô nhân hiệu hiệu ... (mới 100%/đã qua sử dụng) theo Hợp đồng mua bán số ... ngày ...ký giữa Công ty .../Ông (Bà) ... và Khách hàng.
	Tổng chi phí	- Được nêu trong các văn bản thỏa thuận mua bán giữa Khách hàng và Bên bán: hợp đồng mua bán/hóa đơn VAT - Đối với xe nhập khẩu, đơn vị bán xe thường xuất hóa đơn VAT thấp hơn giá trị thực tế và giá bán cho Khách hàng. Do đó, nếu căn cứ vào giá bán trên hóa đơn VAT để xác định mức cho vay sẽ không đáp ứng được nhu cầu vốn của Khách hàng, giảm tính cạnh tranh của MB. Vì thế, có thể xác định số tiền cho vay dựa trên giá trị hóa đơn VAT, thuế trước bạ, bảo hiểm vật chất xe. Ví dụ : Theo thông báo số 232/PTSPKHCN-HS ngày 09/08/2010, quy định mức cho vay tối đa đối với xe nhập khẩu được xác định bằng 95% giá trị xe theo hóa đơn VAT + thuế trước bạ + bảo hiểm vật chất xe và đảm bảo tỷ lệ cho vay/giá trị tài sản đảm bảo theo đúng quy định của MB. - Đối với trường hợp mua xe cũ, đã qua sử dụng, tổng số tiền mua sẽ được thể hiện trên 02 loại hợp đồng là hợp đồng mua bán viết tay và hợp đồng mua bán qua công chứng. Giá trị mua bán giữa hai hợp đồng này có thể khác nhau, giá trị trên hợp đồng công chứng thấp hơn giá trị trên hợp đồng mua bán viết tay. Trong trường hợp này, cần xác định giá trị xe trên cơ sở giá mua hợp lý (tìm hiểu giá mua bán trên thị trường trên cơ sở loại xe, năm sản xuất, trọng tải/số chỗ ngồi, chất lượng máy móc, khấu hao xe..... Nếu cần thiết, để nghị Bộ phận kinh doanh mời bên thứ 3 độc lập định giá tài sản và dựa trên phản định giá này để xác định số tiền cho vay.	- Ghi lại tổng giá trị mua bán. - Ghi lại giá trị dự kiến MB cho vay theo đề xuất của Bộ phận kinh doanh.
	Đánh giá giá	- Trường hợp mua xe mới: giá mua được niêm yết công khai tại các	- Giá mua của Khách hàng có hợp lý

	mua	showroom bán xe nên có thể dễ dàng so sánh giá mua trên hợp đồng mua bán của Khách hàng với giá thị trường hiện nay - Trường hợp mua xe cũ: giá trị còn lại của xe phụ thuộc vào nhiều yếu tố như: thời gian sử dụng xe, hàng xe, dòng xe, phụ kiện xe, chất lượng máy móc xe, khấu hao xe.... Do đó, để đánh giá giá mua có hợp lý hay không, cần tham khảo và so sánh với giá thị trường, tính toán khấu hao theo quy định của Bộ tài chính....	không? - Trường hợp đánh giá giá mua của Khách hàng là cao, nêu rõ giá mua hợp lý là bao nhiêu? Từ đó, đưa ra giá trị cho vay phù hợp dựa trên tỷ lệ cho vay theo quy định của MIB từng thời kỳ.
Giải thích từ ngữ	- Khách hàng: là cá nhân, hộ gia đình có nhu cầu mua ô tô phục vụ sinh hoạt gia đình hoặc phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh. - Xe mới: là ô tô mới 100% hoặc ô tô đã được sử dụng, được đăng ký lần đầu dưới 06 tháng và đã chạy được quãng đường dưới 10.000 km tính đến thời điểm khách hàng đề nghị vay vốn - Xe đã qua sử dụng: là xe ô tô đã được sử dụng, được đăng ký lần đầu với thời gian tối thiểu là 06 tháng và đã chạy được quãng đường tối thiểu là 10.000 km tính đến thời điểm khách hàng đề nghị vay vốn.		

KHOẢN TRỊ RỦI RO	Mã hiệu:	Ngày hiệu lực: 31/12/2010
CẨM NANG THẨM ĐỊNH KHCN	Lần sửa đổi: 0	Tổng số trang:

PHỤ LỤC 05: CHO VAY SẢN XUẤT KINH DOANH

Khoản	Mục	Cơ sở lấy thông tin	Phương thức phân tích	Kết luận
F	Giới thiệu chung về phương án vay vốn	Giấy tờ liên quan	- Đăng ký kinh doanh của Khách hàng: cho biết ngành nghề, địa điểm, chủ hộ kinh doanh, thời gian đăng ký kinh doanh, vốn kinh doanh... Cần lưu ý ngành nghề khách hàng đang kinh doanh có được cấp phép trong giấy đăng ký kinh doanh không, tránh trường hợp khách hàng thực hiện kinh doanh lĩnh vực không có trong danh mục ngành nghề kinh doanh được cấp. - Theo quy định số 43/2010/ND-CP ngày 15/04/2010, một số ngành nghề không cần đăng ký kinh doanh như Hộ gia đình sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp, làm muối và những người bán hàng rong, quả vặt, buôn chuyển, kinh doanh lưu động, làm dịch vụ có thu nhập thấp Trường hợp này có thể yêu cầu Khách hàng cung cấp biên lai nộp thuế môn bài/thuế khóa, xác nhận của UBND phường/xã... về hoạt động kinh doanh hiện tại. - Chứng chỉ hành nghề của người quản lý hoặc người đại diện theo pháp luật của hộ kinh doanh (áp dụng đối với ngành nghề bắt buộc phải có chứng chỉ hành nghề như: kinh doanh dịch vụ pháp lý, y, dược ...): kiểm tra tên chủ sở hữu, ngành/lĩnh vực hoạt động, thời hạn hiệu lực của chứng chỉ.... Chứng chỉ hành nghề phải phù hợp với ngành nghề đang kinh doanh và còn hiệu lực trong thời gian vay vốn. - Sổ sách bán hàng/nhập hàng: thể hiện doanh thu, chi phí trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Khách hàng. Tuy nhiên, rất nhiều Khách hàng ghi chép sổ sách không đầy đủ, rõ ràng nên rất khó khăn trong việc xác định chính xác doanh thu, chi phí và lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh. Thêm vào đó, cần thẩm định tính xác thực của sổ sách bán hàng do Khách hàng cung cấp tránh trường hợp Khách hàng lập sổ sách không đúng, doanh thu và lợi nhuận cao hơn thực tế rất nhiều để làm hồ	- Hoạt động kinh doanh của Khách hàng có đầy đủ giấy tờ pháp lý không? Ngành nghề kinh doanh có thuộc đối tượng nhà nước, pháp luật cấm không? (Tham khảo Nghị định 59/2006/ND-CP ngày: về và Nghị định 43/2009/ND-CP ngày 07/05/2009 sửa đổi bổ sung ... của Chính phủ quy định chi tiết về hàng hóa, dịch vụ cấm kinh doanh, hạn chế kinh doanh và kinh doanh có điều kiện) - Thời gian bắt đầu hoạt động kinh doanh của Khách hàng, kinh nghiệm hoạt động kinh doanh đối với lĩnh vực vay vốn lần này. - Sổ sách, chứng từ, hóa đơn Khách hàng cung cấp có đầy đủ tính pháp lý, xác thực không?

28

		sơ vay vốn Ngân hàng. Ví dụ: Sổ sách Khách hàng cung cấp được ghi chép sạch sẽ, không tẩy xóa, doanh thu hàng ngày/giữa các tháng bằng nhau/chênh lệch thấp.... Đây có thể là sổ sách Khách hàng lập ra với mục đích vay vốn Ngân hàng. - Hóa đơn đầu vào/đầu ra: Chỉ áp dụng đối với các cá nhân, hộ kinh doanh được cấp mã số thuế. Tuy nhiên, theo Nghị định 51/2010/NĐ-CP ngày 14/05/2010, các giao dịch mua bán có tổng giá thanh toán dưới 200.000 đồng/lần thì không phải lập hoá đơn, trừ trường hợp người mua yêu cầu nhận hoá đơn. Do đó, đối với hoạt động kinh doanh của cá nhân, hộ gia đình, hóa đơn chỉ là căn cứ để xác định Khách hàng có hoạt động kinh doanh thực tế hay không, không đủ căn cứ để xác định doanh thu và lợi nhuận của Khách hàng. - Hợp đồng mua bán/Đơn đặt hàng/Phiếu chào hàng.....: Trường hợp Khách hàng có quan hệ giao dịch thường xuyên, hoặc do yêu cầu của Bên mua/Bên Bán, Khách hàng có thể ký hợp đồng đầu vào/đầu ra. - Chi tiết giao dịch tài khoản của Khách hàng mở tại tổ chức tín dụng (nếu có) - Phương án kinh doanh: thể hiện nhu cầu vay vốn, doanh thu, chi phí, lợi nhuận và khả năng hoàn trả vốn vay
	Mục đích vay vốn	- Xác định mục đích vay vốn của Khách hàng: + Vay vốn để bổ sung vốn kinh doanh lĩnh vực hiện tại của Khách hàng: nhu cầu vay vốn có phù hợp với quy mô, doanh thu và lợi nhuận không, hiệu quả của phương án. + Vay vốn để bổ sung vốn cho lĩnh vực kinh doanh mới: Khách hàng có hiểu biết gì về lĩnh vực kinh doanh mới không, kinh nghiệm của Khách hàng, hiệu quả của phương án. + Ngành nghề kinh doanh của Khách hàng có tính chất mùa vụ không, thời điểm để nghị vay vốn và thời gian vay vốn có phù hợp với tính chất mùa vụ của ngành nghề không. - Đối với trường hợp cấp hạn mức tín dụng: Đối chiếu với quy định hiện
		- Mục đích vay vốn của Khách hàng có phù hợp với hoạt động kinh doanh hiện tại của Khách hàng không ? - Mục đích vay vốn : + Bổ sung vốn lưu động đối với hoạt động kinh doanh của Khách hàng: bổ sung các chi phí nguyên vật liệu, hàng hóa, dịch vụ, thanh toán tiền thuê cửa hàng/nhà xưởng/kho bãi, máy móc, các chi phí ngân hàng khác + Đầu tư dài hạn: Khách hàng có nhu cầu mua máy móc thiết bị, đầu

	hành của MB về sản phẩm cho vay sản xuất kinh doanh. Ví dụ: có thể chỉ nên xem xét hạn mức tín dụng để kinh doanh đối với Khách hàng đã có quan hệ tín dụng vay vốn kinh doanh từng lần tại MB liên tục từ 12 tháng trở lên; đồng thời có kinh nghiệm trong lĩnh vực vay vốn từ 05 năm trở lên.	tư thuê/mua/xây dựng nhà xưởng/kho bãi/cửa hàng để sản xuất kinh doanh + Cấp hạn mức tín dụng đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của Khách hàng.																								
Tổng nhu cầu vốn	- Để xác định chính xác tổng nhu cầu vốn của Khách hàng đối với phương án vay vốn là khó khăn do sổ sách, chứng từ, hóa đơn trong hoạt động kinh doanh cả nhân, hộ gia đình thường không đầy đủ, chính xác. - Để xác định tổng nhu cầu vốn của Khách hàng, có thể căn cứ vào : + Quy mô hoạt động, doanh thu, chi phí và lợi nhuận hiện tại của Khách hàng + Tỷ suất sinh lời chung đối với ngành nghề kinh doanh của Khách hàng + Tham khảo doanh thu, chi phí của những cửa hàng có cùng ngành nghề kinh doanh trên cùng địa bàn, khu vực + Thăm định thực tế tại cơ sở sản xuất, kinh doanh của Khách hàng. - Cách xác định hạn mức tín dụng cho vay hoạt động sản xuất kinh doanh :	- Ghi lại tổng nhu cầu vốn của Khách hàng. - Trên cơ sở tổng nhu cầu vốn, xác định số tiền vay vốn của Khách hàng - Ví dụ : + Trường hợp Khách hàng có đăng ký kinh doanh: cho vay tối đa 80% tổng nhu cầu vốn + Trường hợp ngành nghề kinh doanh của Khách hàng không cần đăng ký kinh doanh: cho vay tối đa 70% tổng nhu cầu vốn nhưng không vượt quá 300 triệu đồng.																								
	<table><tr><th>TT</th><th>Chi tiêu</th><th>Ghi chú</th></tr><tr><td>1</td><td>Tổng doanh thu/năm</td><td>Trên cơ sở tính toán, tham khảo doanh thu, thu nhập, dư nợ hiện tại... của Khách hàng</td></tr><tr><td>2</td><td>Thu nhập ròng</td><td></td></tr><tr><td>3</td><td>Chi phí Khấu hao TSCĐ (nếu có)</td><td></td></tr><tr><td>4</td><td>Vòng quay vốn lưu động</td><td>Tính toán hợp lý đưa vào ngành nghề kinh doanh, quy mô vốn...</td></tr><tr><td>5</td><td>Nhu cầu VLĐ cần thiết</td><td>(1)-(2)-(3)</td></tr><tr><td>6</td><td>Nhu cầu VLĐ bình quân</td><td>(5)/(4)</td></tr><tr><td>7</td><td>Vốn tự có</td><td></td></tr></table>	TT	Chi tiêu	Ghi chú	1	Tổng doanh thu/năm	Trên cơ sở tính toán, tham khảo doanh thu, thu nhập, dư nợ hiện tại... của Khách hàng	2	Thu nhập ròng		3	Chi phí Khấu hao TSCĐ (nếu có)		4	Vòng quay vốn lưu động	Tính toán hợp lý đưa vào ngành nghề kinh doanh, quy mô vốn...	5	Nhu cầu VLĐ cần thiết	(1)-(2)-(3)	6	Nhu cầu VLĐ bình quân	(5)/(4)	7	Vốn tự có		
TT	Chi tiêu	Ghi chú																								
1	Tổng doanh thu/năm	Trên cơ sở tính toán, tham khảo doanh thu, thu nhập, dư nợ hiện tại... của Khách hàng																								
2	Thu nhập ròng																									
3	Chi phí Khấu hao TSCĐ (nếu có)																									
4	Vòng quay vốn lưu động	Tính toán hợp lý đưa vào ngành nghề kinh doanh, quy mô vốn...																								
5	Nhu cầu VLĐ cần thiết	(1)-(2)-(3)																								
6	Nhu cầu VLĐ bình quân	(5)/(4)																								
7	Vốn tự có																									

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

KHOẢN QUẢN TRỊ RỦI RO	Mã hiệu:	Ngày hiệu lực: 31/12/2010
CẢM NANG THÂM ĐỊNH KHCN	Lần sửa đổi: 0	Tổng số trang:

PHỤ LỤC 06: CHO VAY THEO HẠN MỨC THẦU CHI

Khoản	Mục	Cơ sở lấy thông tin	Phương thức phân tích	Kết luận
G	Giới thiệu chung về phương án vay vốn	Giấy tờ liên quan	- Hợp đồng lao động/Quyết định bổ nhiệm: thể hiện nơi làm việc hiện tại, thời gian, vị trí công tác, mức lương, phụ cấp hàng tháng... của Khách hàng. Hợp đồng lao động của Khách hàng phải có thời gian làm việc tối thiểu từ 01 năm trở lên, khuyến khích loại hợp đồng lao động không kỳ hạn. - Bảng lương/Xác nhận thu nhập/Sao kê tài khoản trong 03 đến 06 tháng gần nhất thể hiện thu nhập thực tế Khách hàng nhận hàng tháng. - Giấy đề nghị cấp hạn mức thấu chi theo mẫu của MB - Bảo lãnh của Đơn vị quản lý. - Giấy tờ chứng minh mục đích sử dụng vốn (nếu có)	- Khách hàng có đủ điều kiện pháp lý để cấp hạn mức thấu chi không?
		Mục đích vay vốn	- Hạn mức thấu chi thường được cấp cho Khách hàng với mục đích tiêu dùng cá nhân như: mua sắm đồ dùng gia đình, sửa chữa nhà cửa..... Trường hợp này, có thể yêu cầu Khách hàng bổ sung chứng từ chứng minh mục đích sử dụng vốn sau khi giải ngân. - Ví dụ : Giấy tờ chứng minh mục đích sử dụng vốn của Khách hàng là hóa đơn mua bán hàng hóa, nguyên vật liệu/giấy biên nhận hàng/phiếu giao hàng..... - Ngoài ra, Khách hàng có thể vay thấu chi phục vụ sản xuất và kinh doanh/dịch vụ/dầu tư phát triển. Trường hợp này, yêu cầu Khách hàng bổ sung chứng từ chứng minh mục đích sử dụng vốn trước khi cấp hạn mức để đánh giá, thẩm định hiệu quả của phương án đầu tư, khả năng trả nợ từ phương án.	- Nhu cầu vay vốn của Khách hàng có chính đáng, phù hợp không? - Thời gian vay vốn có phù hợp với phương án vay vốn, thời gian còn lại của hợp đồng lao động không?

		Xác định hạn mức thấu chi - Trường hợp Khách hàng có TSBD: hạn mức thấu chi sẽ căn cứ vào tỷ lệ cho vay trên giá trị TSDB. Ví dụ: Theo quyết định 1935/QĐ-MB-HS ngày 04/05/2010 của MB quy định về sản phẩm cho vay theo hạn mức thấu chi: + Khách hàng có TSBD là số tiết kiệm, chứng chỉ tiền gửi do MB phát hành: cho vay Tối đa 90% giá trị số tiết kiệm, chứng chỉ tiền gửi do MB phát hành và không quá 150 triệu đồng + Khách hàng có TSBD không phải là số tiết kiệm, chứng chỉ tiền gửi do MB phát hành: cho vay tối đa 10 lần thu nhập hàng tháng và không quá 150 triệu đồng; đồng thời không quá 70% giá trị TSBD được MB chấp nhận. - Trong mọi trường hợp, tỷ lệ hạn mức thấu chi được cấp trên giá trị TSDB không được vượt quá tỷ lệ cho vay tối đa trên giá trị TSBD do MB quy định từng thời kỳ. - Trường hợp Khách hàng không có TSBD: căn cứ vào thu nhập hàng tháng của Khách hàng để đưa ra hạn mức thấu chi cụ thể; đồng thời áp dụng theo đúng quy định sản phẩm cho vay thấu chi của MB từng thời kỳ. Đối với thu nhập để xác định hạn mức thấu chi, chỉ chấp nhận thu nhập chứng minh được như: lương trả qua tài khoản/xác nhận của đơn vị/hợp đồng lao động/quyết định tăng lương....	Hạn mức thấu chi cấp cho Khách hàng là bao nhiêu? thời gian duy trì hạn mức thấu chi trên?
	Đánh giá về nơi công tác của Khách hàng - Trường hợp Khách hàng không có tài sản bảo đảm, nguồn trả nợ chính và duy nhất là từ lương của Khách hàng. Do đó, cần đánh giá cụ thể về tình hình hoạt động kinh doanh của đơn vị nơi Khách hàng đang công tác. - Phương thức phân tích như phần F- Nguồn thu nhập thường xuyên – Nguồn thu nhập từ hoạt động của Doanh nghiệp.	- Hoạt động của Đơn vị nơi Khách hàng công tác như thế nào? - Thu nhập Khách hàng nhận được từ đơn vị có phù hợp với trình độ, vị trí công tác của Khách hàng, quy mô, doanh thu và lợi nhuận của đơn vị hay không?	
	Giải thích từ ngữ - Khách hàng: là cá nhân, bao gồm công dân Việt Nam, người Việt Nam định cư ở nước ngoài vẫn còn quốc tịch Việt Nam trở về Việt Nam sinh sống đáp ứng đủ các điều kiện vay vốn của MB		

- | | |
|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none">- Thấu chi : là hình thức MB cho Khách hàng được chi vượt quá số tiền có trên tài khoản tiền gửi thanh toán VND của mình mở tại MB- Hạn mức thấu chi: là số tiền tối đa Khách hàng được phép thấu chi trong một khoảng thời gian nhất định theo thỏa thuận giữa MB và Khách hàng trong Hợp đồng hạn mức thấu chi.- TSBD : Tài sản bảo đảm |
|--|--|

KHOẢN TRỊ RỦI RO	Mã hiệu:	Ngày hiệu lực: 31/12/2010
CẢM NANG THAM ĐỊNH KHCN	Lần sửa đổi: 0	Tổng số trang:

PHỤ LỤC 07: CHO VAY CẢM CỐ GIẤY TỜ CÓ GIÁ

Khoản	Mục	Cơ sở lấy thông tin	Phương thức phân tích	Kết luận
F	Giới thiệu chung về phương án vay vốn	Giấy tờ liên quan	- CMND/Hộ chiếu còn hạn sử dụng của Khách hàng. - Giấy tờ có giá: có thể do MB hoặc TCTD khác phát hành. Trường hợp do TCTD khác phát hành, phải có đơn đề nghị phong tỏa và xác nhận phong tỏa của TCTD phát hành. - Thẩm định tình chân thực của Giấy tờ có giá: họ tên chủ sở hữu GTCC, mệnh giá, loại tiền gửi, thời hạn, lãi suất, phương thức trả lãi (trả lãi trước, trả lãi sau, trả lãi định kỳ), ngày thanh toán lãi.....Đổi chiếu các thông tin về chủ sở hữu trên GTCC và trên CMND/Hộ chiếu/văn bản ủy quyền của chủ sở hữu cho người nhận ủy quyền/văn bản thừa kế của người để lại di sản cho người thừa kế. - Thẩm định Xác nhận phong tỏa của TCTD khác: đại diện ký xác nhận có đúng thẩm quyền không, có thể yêu cầu TCTD cung cấp văn bản chứng minh ủy quyền của người ký), thời hạn, số tiền phong tỏa. - Giấy tờ chứng minh mục đích sử dụng vốn.	- Giấy tờ pháp lý của Khách hàng có đầy đủ không? - GTCC của Khách hàng có đầy đủ tính pháp lý để vay vốn tại MB không? có thuộc loại GTCC nhận cầm cố không? (Tham khảo Phụ lục 1- Quyết định 1002/QĐ-NHQPĐ-HS ngày 08/04/2008 của MB về danh sách các TCTD được chấp thuận cầm cố GTCC)
		Mục đích vay vốn	- Thông thường, Khách hàng vay cầm cố giấy tờ có giá với mục đích tiêu dùng cá nhân như: mua sắm đồ dùng gia đình, sửa chữa nhà cửa..... - Ngoài ra, Khách hàng có thể cầm cố giấy tờ có giá với mục đích bổ sung vốn phục vụ sản xuất và kinh doanh/dịch vụ/dầu tư phát triển.	Mục đích vay vốn của Khách hàng là tiêu dùng/bổ sung vốn phục vụ sản xuất kinh doanh/dầu tư phát triển.....
		Số tiền cho vay	- Xác định số tiền cho vay tối đa trên cơ sở: + Nhu cầu vay vốn của Khách hàng + Giá trị GTCC, lãi tiền gửi, thời hạn còn lại của GTCC và lãi tiền vay	- Số tiền cho vay đối với Khách hàng

		phải trả + Tỷ lệ cho vay tối đa trên giá trị giấy tờ có giá theo quy định của MB. - Trường hợp Khách hàng cầm cổ GTCG là ngoại tệ, cần lưu ý : + Loại ngoại tệ ghi trên GTCG cầm cổ của Khách hàng được MB chấp thuận cầm cổ + Tỷ giá quy đổi ngoại tệ sang VNĐ áp dụng theo đúng tỷ giá do Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam/MB công bố vào ngày quy đổi hoặc 01 ngày trước.	
	Đánh giá, phân tích khác	- Một số trường hợp, chủ sở hữu GTCG tuổi khá cao, CMND cũ (trên 15 năm kể từ ngày cấp) Trường hợp này, có thể đổi chiếu với sản phẩm cho vay cầm cổ GTCG của MB từng thời kỳ để đưa ra quyết định cho vay hay không. - Ví dụ : Theo quyết định 4379QĐ-MB-HS ngày 29.12.2008 quy định về sản phẩm cho vay Cầm cổ GTCG, khi vay vốn Khách hàng phải ký Ủy quyền trích tài khoản, do đó, MB có toàn quyền trích tài khoản để thu gốc và lãi của khoản vay khi đến hạn mà Khách hàng không nộp tiền trả nợ. Do đó, rủi ro về tuổi chủ sở hữu, CMND cũ có thể được giảm thiểu. - Nhiều trường hợp Khách hàng gửi kỳ hạn ngắn nhưng đến hạn không rút, khoản tiền gửi tự động chuyển sang kỳ hạn mới. Do đó, khi xác định số tiền cho vay, nên tính toán cụ thể số tiền gốc và lãi Khách hàng được hưởng, lãi tiền vay phải trả. - Thời gian cho vay không được vượt quá thời hạn còn lại của GTCG	
	Giải thích từ ngữ	- Khách hàng: Là người chủ sở hữu hoặc đứng tên trên các Giấy tờ có giá cầm cổ và thực hiện các giao dịch cầm cổ tại MB. - Giấy tờ có giá (GTCG): Bao gồm Tin phiếu kho bạc, Trái phiếu kho bạc, Trái phiếu đầu tư, Công trái do Chính phủ và các cơ quan Nhà nước được Chính phủ ủy quyền phát hành, Sổ tiết kiệm, Chứng chỉ tiền gửi, Kỳ phiếu, Trái phiếu do các TCTD phát hành.	