

Chương 3

HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Bộ môn Kinh doanh Ngân hàng

Khoa Ngân hàng, Học viện Ngân hàng



HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NHTM

PHẦN I

- **GIỚI THIỆU QUY TRÌNH TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

PHẦN II

- **CÁC SẢN PHẨM TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**



HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NHTM

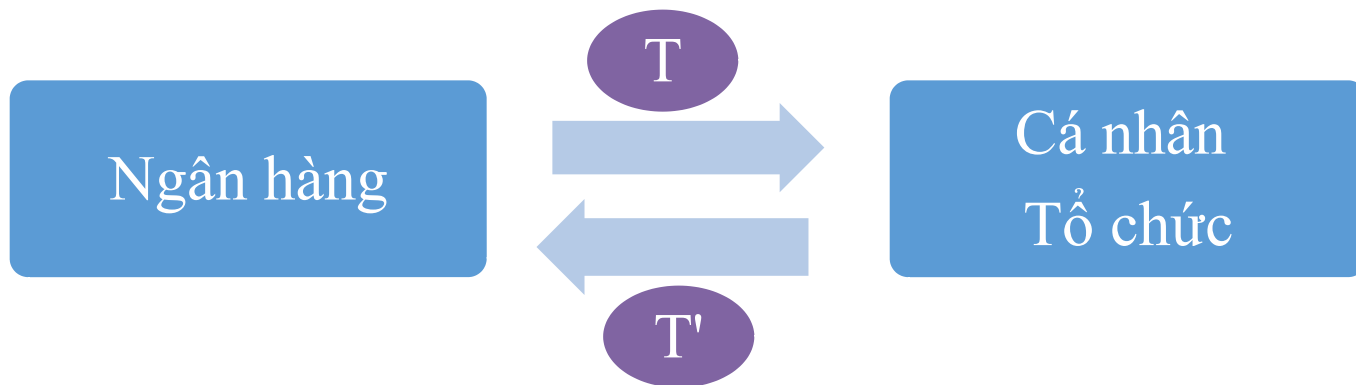
PHẦN I: GIỚI THIỆU QUY TRÌNH TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1. TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

KHÁI NIỆM

Tín dụng là sự chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị từ người sở hữu sang người sử dụng và sau một thời gian nhất định quay trở lại người sở hữu với lượng giá trị lớn hơn lượng giá trị ban đầu

(Giáo trình Ngân hàng thương mại, 2014)





1. TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

1.2. Đặc điểm

Dựa trên cơ sở lòng tin

Sự chuyển nhượng có thời hạn

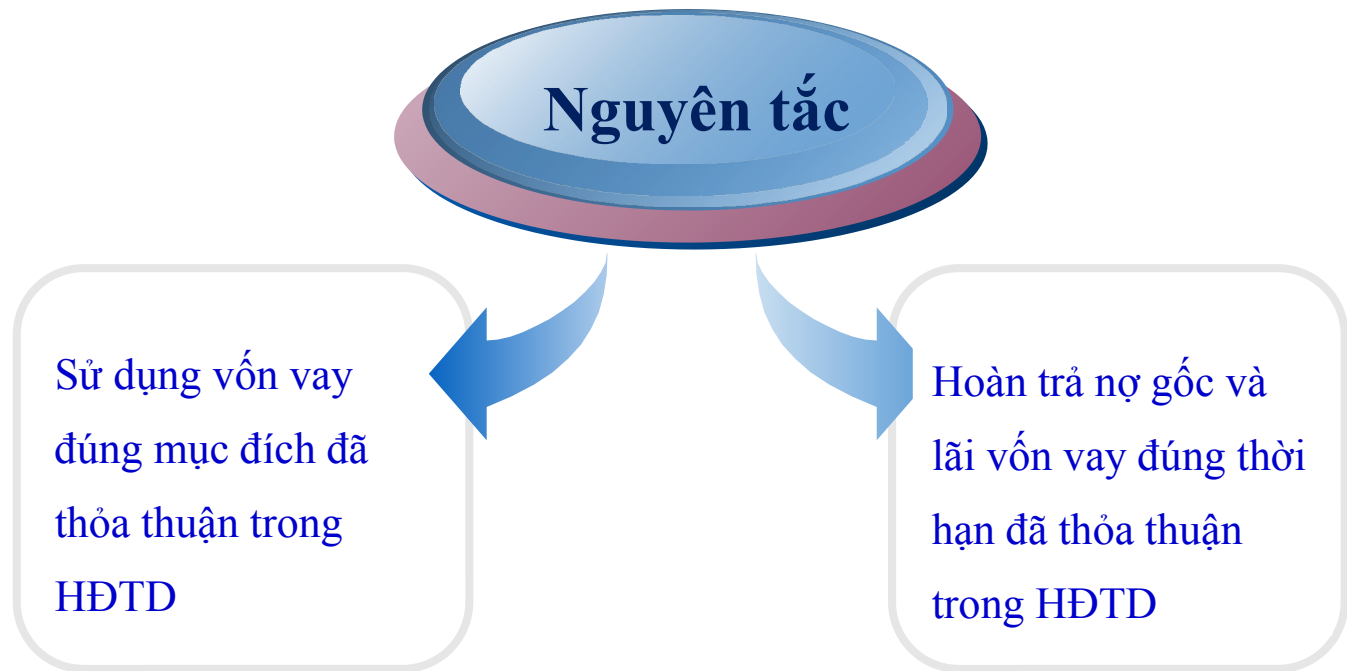
Nguyên tắc hoàn trả cả gốc và lãi

Tiềm ẩn rủi ro



1. TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

1.3. Nguyên tắc và điều kiện cấp TD





1. TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

1.3. Nguyên tắc và điều kiện cấp TD

- 1 KH có đủ tư cách pháp lý
- 2 Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp
- 3 Có năng lực TC đảm bảo trả nợ đúng hạn
- 4 Có DADT, P/A khả thi và hiệu quả
- 5 Thực hiện bảo đảm tiền vay theo quy định

1. TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

1.4. Phân loại

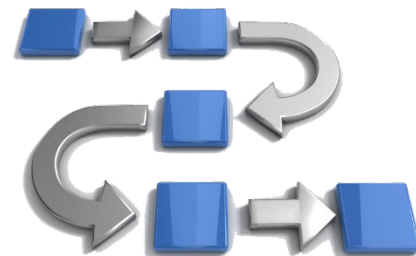


2. QUY TRÌNH TÍN DỤNG

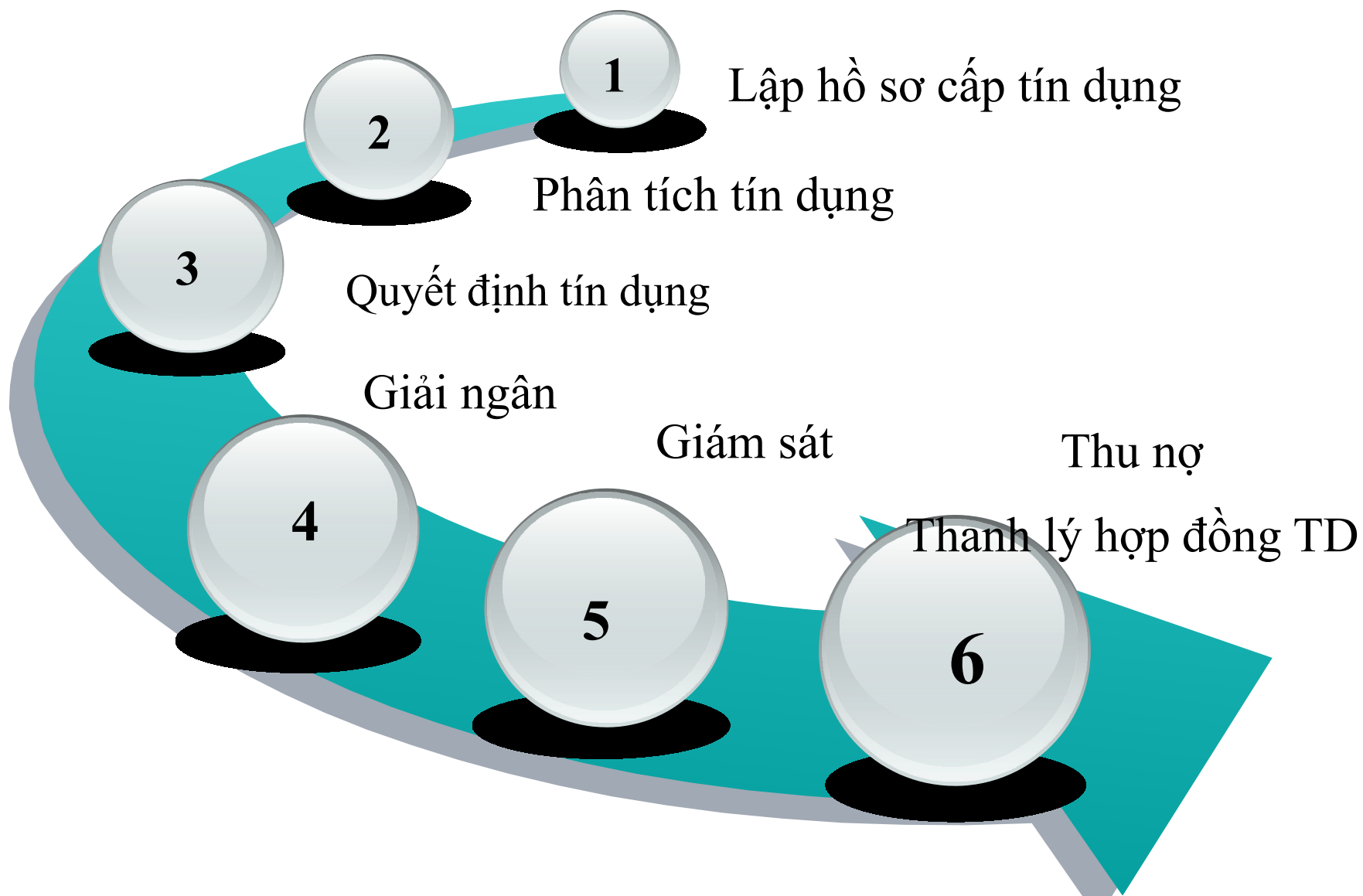
KHÁI NIỆM

Quy trình tín dụng là tổng hợp các nguyên tắc, quy định của ngân hàng trong việc cấp tín dụng, trong đó xây dựng các bước đi cụ thể theo một trình tự nhất định kể từ khi chuẩn bị hồ sơ đề nghị cấp tín dụng cho đến khi chấm dứt quan hệ TD.

(Giáo trình Ngân hàng thương mại, 2014)

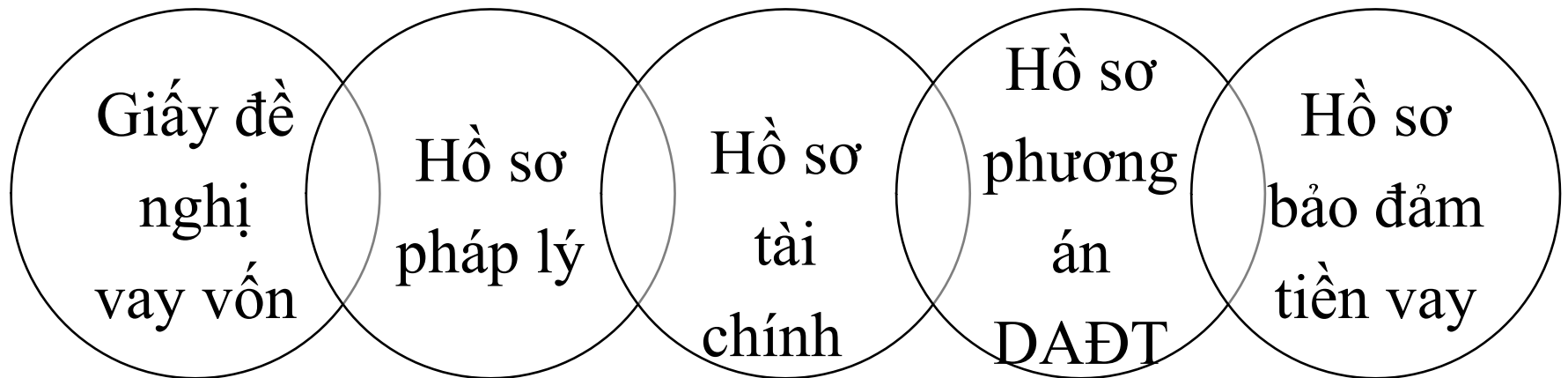


2. QUY TRÌNH TÍN DỤNG





2.1. LẬP HỒ SƠ





2.2 PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

Mục đích của phân tích TD

- ⌚ Hạn chế tình trạng thông tin bất cân xứng
- ⌚ Đánh giá chính xác mức độ rủi ro của KH
- ⌚ Đánh giá chính xác nhu cầu vay hợp lý của KH



2.2 PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

Cơ sở phân tích TD

- Hồ sơ vay vốn
- Thông tin lưu trữ tại ngân hàng
- Phỏng vấn trực tiếp khách hàng
- Điều tra cơ sở sản xuất kinh doanh của khách hàng
- Thông tin bên ngoài:
 - ✓ Phương tiện thông tin đại chúng
 - ✓ Cơ quan hữu quan (Thuế, NHNN, CIC, Bộ chủ quản, cơ quan đăng ký giao dịch bảo đảm)
 - ✓ Đối tác kinh doanh (Nhà cung cấp, khách hàng)
 - ✓ Đối thủ cạnh tranh của khách hàng
 - ✓ Thông tin từ ngân hàng khác (nếu có)



2.2 PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

Nội dung phân tích TD

- ✓ Năng lực pháp lý
- ✓ Uy tín, tính cách
- ✓ Năng lực tài chính
- ✓ Năng lực kinh doanh
- ✓ Môi trường kinh doanh
- ✓ Phương án, dự án vay vốn
- ✓ Tài sản bảo đảm

2.2 PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

Năng lực pháp lý và uy tín, tính cách

2.2.1. NĂNG LỰC PHÁP LÝ

- Khách hàng cá nhân: Năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự
- Khách hàng pháp nhân

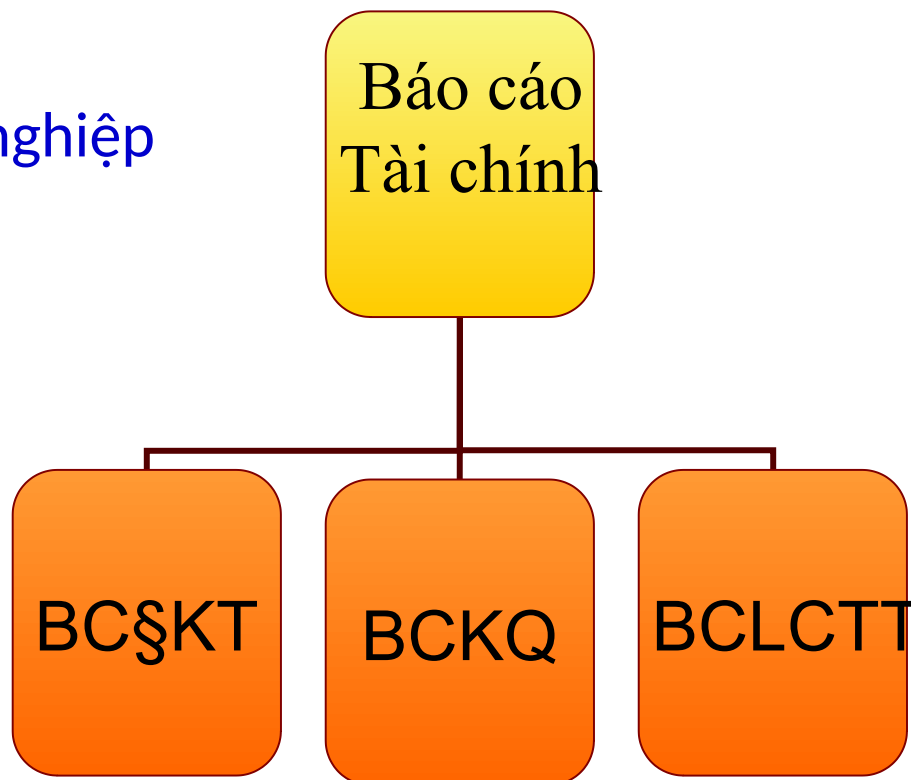
2.2.2. UY TÍN, TÍNH CÁCH KHÁCH HÀNG

- Kỹ năng phỏng vấn
- Đánh giá trong mối quan hệ nhiều bên
- Uy tín tín dụng (đối với khách hàng doanh nghiệp)

2.2 PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

2.2.3. Năng lực tài chính

- Đối với cá nhân: Thu nhập? Thường xuyên và ổn định? Mức chi tiêu?
- Đối với khách hàng doanh nghiệp



2.2 PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

2.2.3. Năng lực tài chính

a. Vốn lưu động ròng

b. Các hệ số tài chính cơ bản

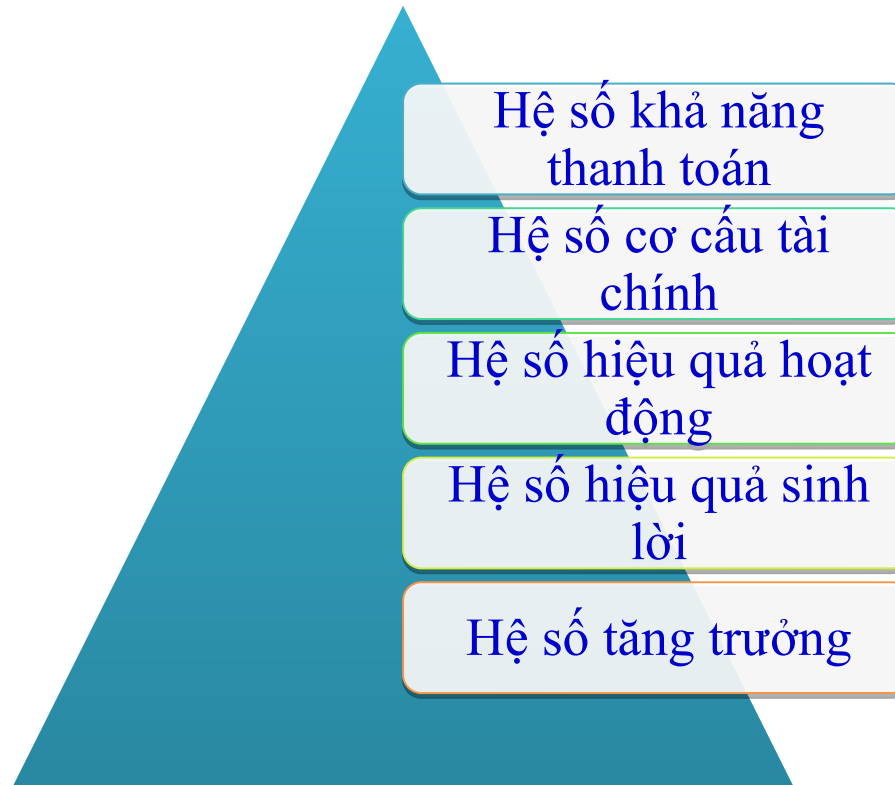
c. Doanh thu hòa vốn

d. Mức nhạy cảm của kq HĐKD theo mức sản xuất



2.2 PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

2.2.3. Năng lực tài chính





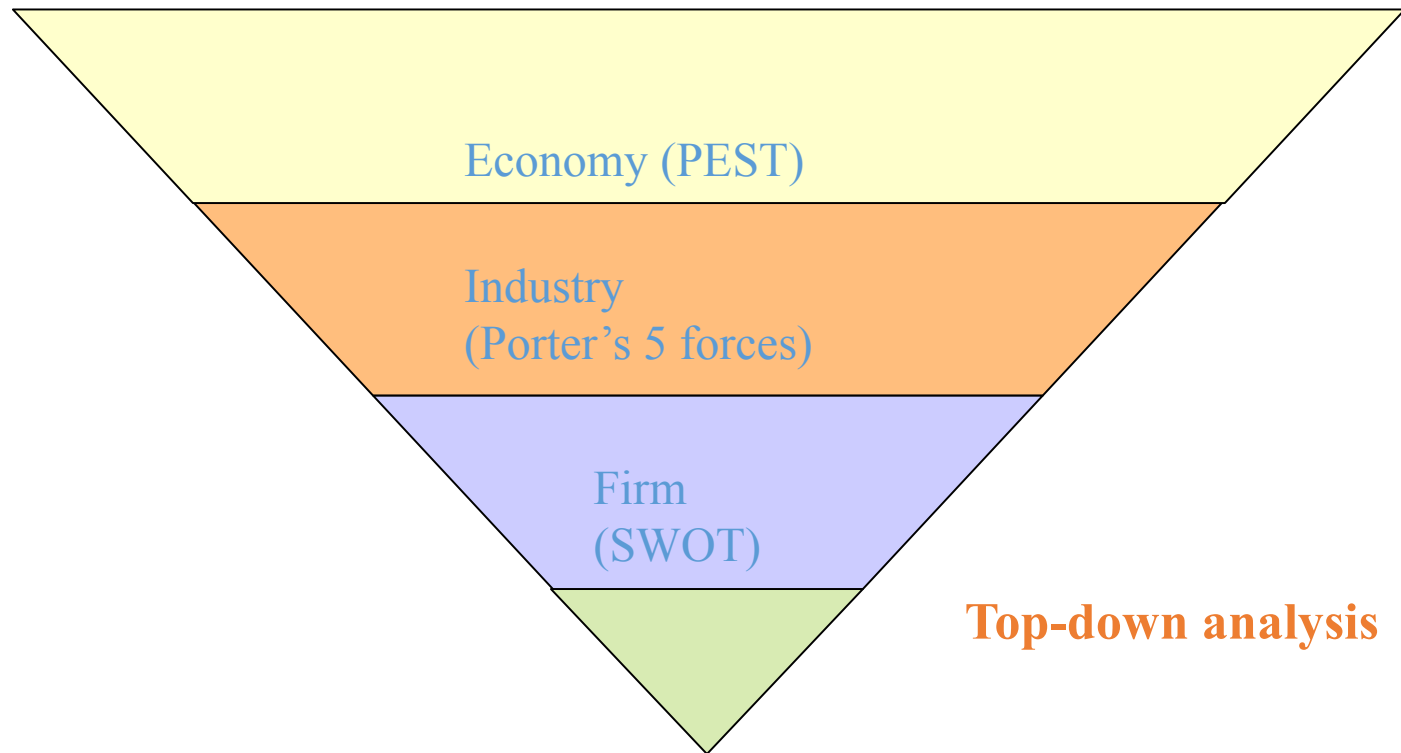
2.2 PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

2.2.4. Năng lực kinh doanh

- Thị trường và sản phẩm
- Nguồn lực:
 - + Nguồn lực vật chất
 - + Nguồn nhân lực
 - + Nguồn lực tài chính
- Năng lực quản lý

2.2 PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

2.2.5. Môi trường kinh doanh



2.2 PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

2.2.6. Đánh giá phương án kinh doanh

● Nội dung phương án kinh doanh

● Nội dung phân tích



2.2 PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

Nội dung phương án kinh doanh

- ❖ Giới thiệu doanh nghiệp
- ❖ Mục tiêu phương án SXKD
- ❖ Thị trường tiêu thụ
- ❖ Hiệu quả kinh tế
- ❖ Kế hoạch tài chính
- ❖ Kết luận



2.2 PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

2.2.6. Nội dung phân tích phương án kinh doanh

- Những căn cứ pháp lý , kinh tế
- Vốn tự có tham gia phương án SXKD
- Tính toán hiệu quả kinh tế phương án SXKD

Tỷ lệ sinh lời = $LNTTVL / \text{Tổng vốn đầu tư}$

- Phân tích khả năng vay trả, nguồn trả nợ



2.2 PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

2.2.7. Bảo đảm tín dụng

Bảo đảm tín dụng thiết lập các cơ sở kinh tế và pháp lý tạo điều kiện cho NH thỏa mãn nhu cầu thu hồi tín dụng đã cấp trong trường hợp người vay không thực hiện trả nợ theo quy định.



2.2 PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

2.2.7. Bảo đảm tín dụng

Giúp cho NH
có nguồn thu nợ thứ hai

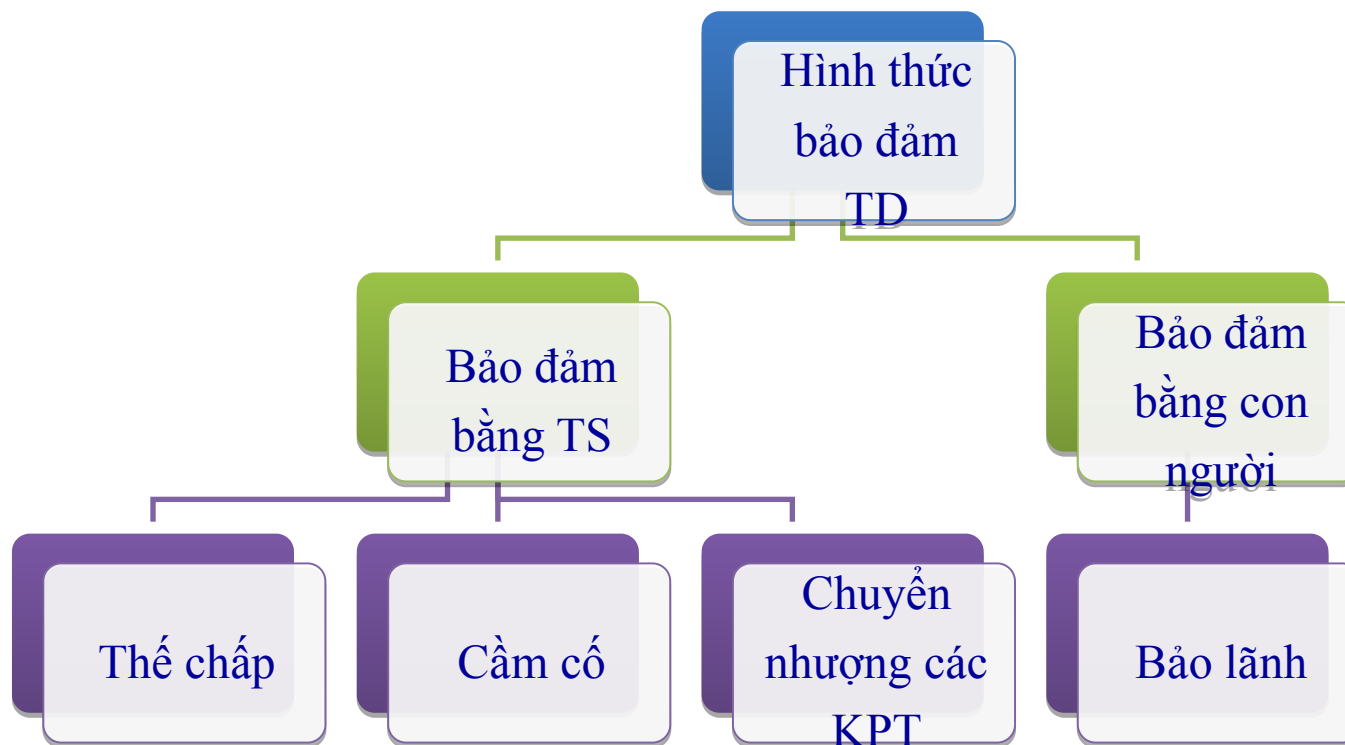
Gắn trách nhiệm vật chất của KH
trong quá trình sử dụng vốn

Bổ sung điều kiện để KH
được vay vốn

Mục đích

2.2 PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

2.2.7. Bảo đảm tín dụng



2.3 QUYẾT ĐỊNH TÍN DỤNG

Cơ sở đưa ra quyết định

1

- Kết quả phân tích TD của cán bộ TD

2

- Chính sách TD và khả năng nguồn vốn của NH
- Những quy định hoạt động tín dụng của Nhà nước

3

- Thông tin bổ sung, cập nhật từ thị trường và các cơ quan có liên quan



2.3 QUYẾT ĐỊNH TÍN DỤNG

Quyền phán quyết tín dụng

Tập trung
phán quyết

Phân quyền
phán quyết

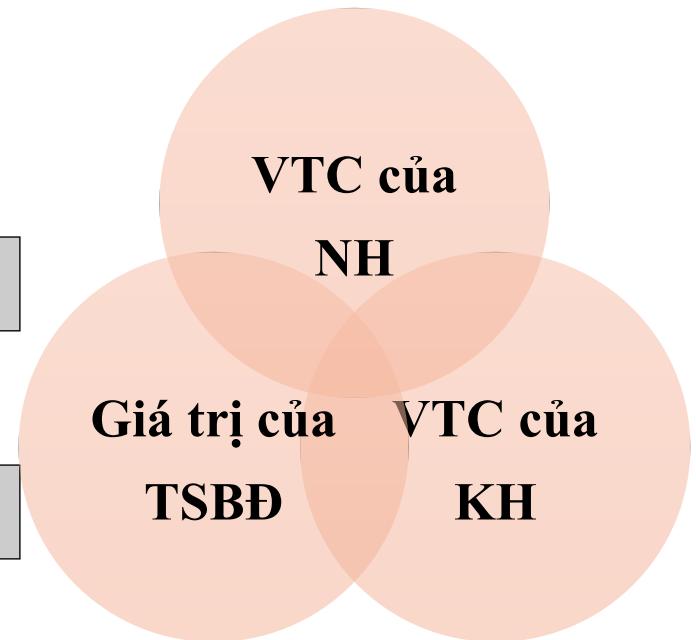
2.3 QUYẾT ĐỊNH TÍN DỤNG

Quyết định mức cho vay

Nhu cầu cần thiết và hợp lý của KH: căn cứ vào phương án, dự án

Khả năng nguồn vốn của NH

Giới hạn cho vay tối đa

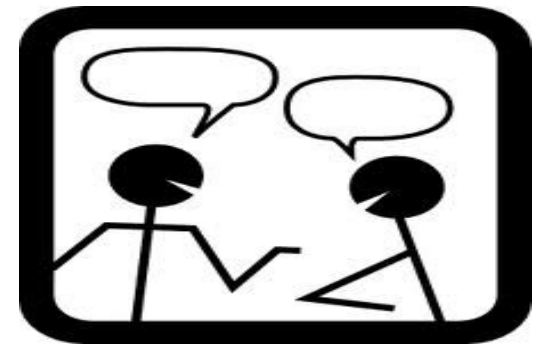


2.3 QUYẾT ĐỊNH TÍN DỤNG

CÂU HỎI

Hãy xác định mức cho vay hợp lý, biết rằng:

- ☉ Nhu cầu vay 36 tỷ đồng
- ☉ Giá trị TSBĐ: 75 tỷ đồng, tài sản này đã dùng để đảm bảo cho khoản vay khác là 15 tỷ đồng (NH chỉ đồng ý cho vay tối đa 70% giá trị TSBĐ)
- ☉ Tổng tài sản của NH là 3900 tỷ đồng, tổng nợ phải trả là 3420 tỷ đồng

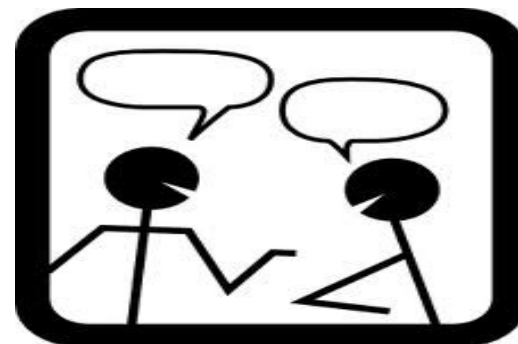


2.3 QUYẾT ĐỊNH TÍN DỤNG

CÂU HỎI

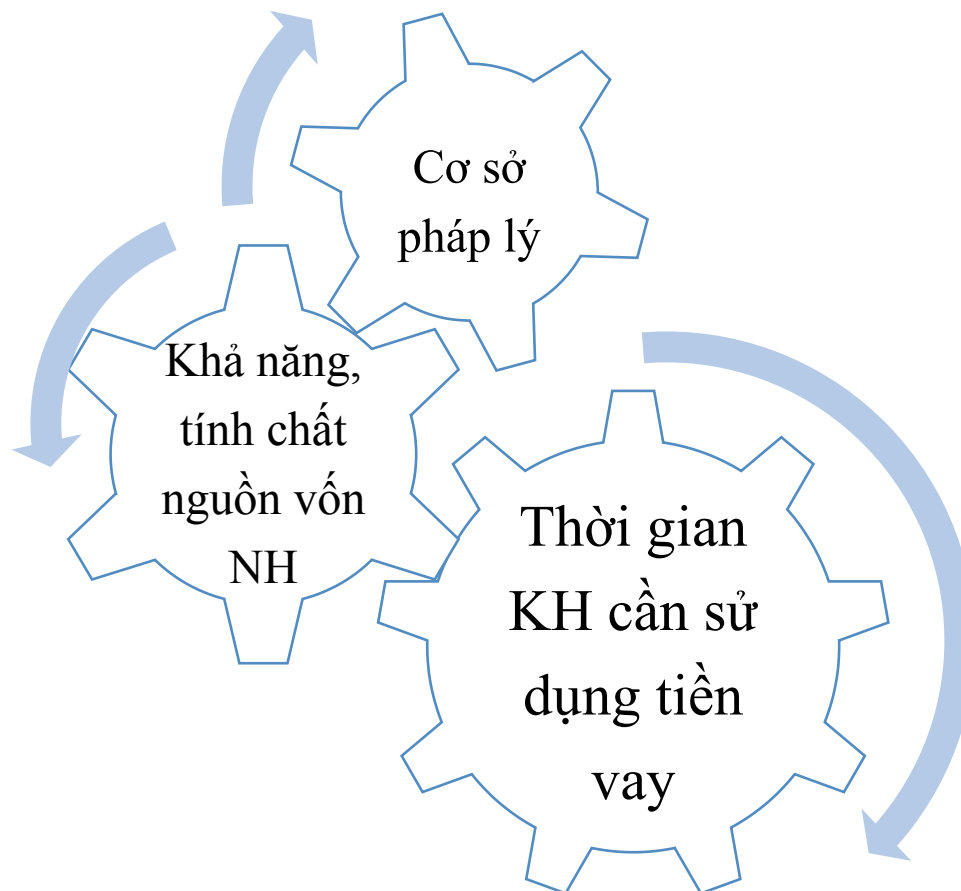
Hãy xác định mức cho vay hợp lý, biết rằng:

- ☉ Nhu cầu vốn cho phương án là 40 tỷ. Khách hàng có vốn tự có tham gia là 3 tỷ, đối tác ứng trước 7 tỷ
- ☉ Giá trị TSBĐ: 60 tỷ đồng, tài sản này đã dùng để đảm bảo cho khoản vay khác là 25 tỷ đồng (NH chỉ đồng ý cho vay tối đa 70% giá trị TSBĐ)
- ☉ Tổng tài sản của NH là 3900 tỷ đồng, tổng nợ phải trả là 3420 tỷ đồng
- ☉ Nguồn vốn của ngân hàng đủ đáp ứng nhu cầu của khách hàng



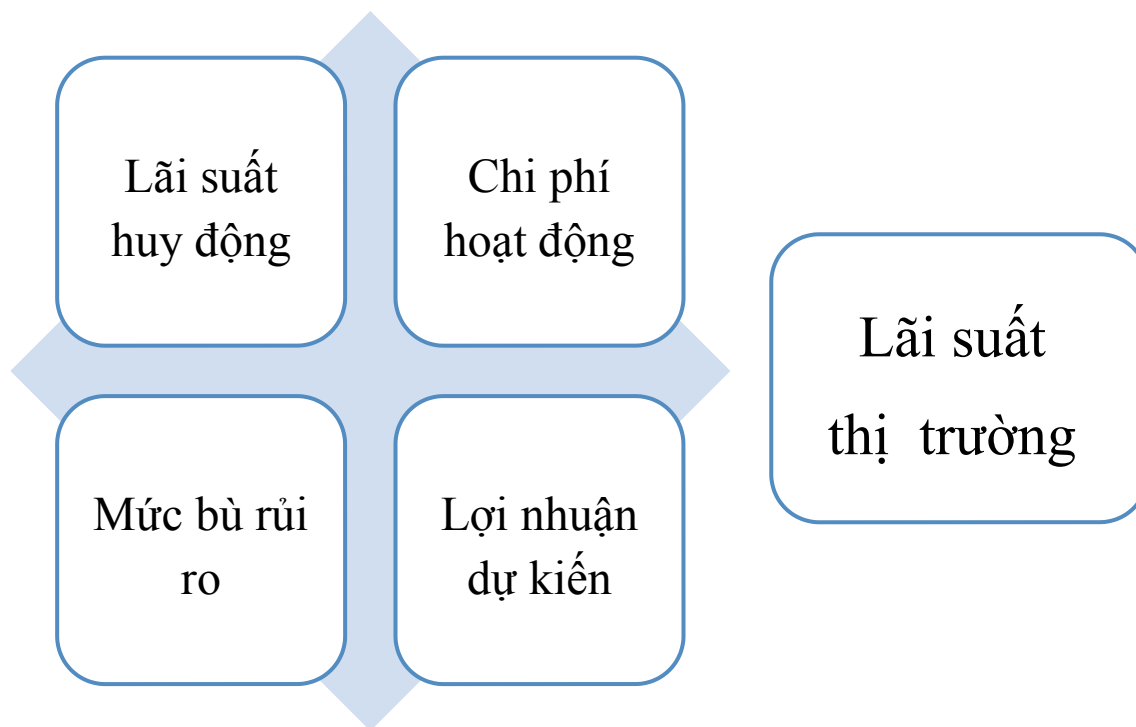
2.3 QUYẾT ĐỊNH TÍN DỤNG

Quyết định thời hạn cho vay



2.3 QUYẾT ĐỊNH TÍN DỤNG

Quyết định lãi suất cho vay





2.4 GIẢI NGÂN

- **Giải ngân** là nghiệp vụ cấp tiền cho KH trên cơ sở mức TD đã cam kết theo hợp đồng.
- Giải ngân phải đảm bảo nguyên tắc: *vận động của TD gắn liền với vận động của hàng hóa*, tức là việc phát tiền vay phải có hàng hóa đối ứng, phù hợp với mục đích vay của HĐTD (kế hoạch sử dụng vốn TD đã được nêu trong HĐTD).

2.5.1. Mục đích :

Ngăn ngừa, hạn chế tình trạng thông tin bất cân xứng; giảm thiểu rủi ro nhằm đảm bảo an toàn tín dụng.

- ✚ Phát hiện kịp thời những biểu hiện vi phạm, qua đó đưa ra các biện pháp xử lý thích hợp nhằm bảo vệ quyền lợi của NH
- ✚ Nắm bắt xu hướng biến động tạo điều kiện cho NH đưa ra những phản ứng kịp thời, phù hợp như tư vấn..

2.5.2. Nội dung:

- ❖ Theo dõi khoản vay
- ❖ Kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay.
- ❖ Theo dõi, phân tích tình hình hoạt động kinh doanh, hoạt động tài chính và bảo đảm tín dụng của KH.
- ❖ Xếp hạng tín dụng theo mức độ rủi ro

Thanh lý tín dụng

Thanh lý tín dụng là hành vi hoặc quá trình giải trừ các nghĩa vụ và quyền lợi của các chủ thể tham gia quan hệ Hợp đồng tín dụng.

Thu nợ

- ⌚ Thu nợ
- ⌚ Cơ cấu lại thời hạn trả nợ
- ⌚ Xử lý nợ có vấn đề

⌚ Tất cả những khoản vay có cơ cấu lại thời hạn trả nợ không được xếp vào nhóm nợ đủ tiêu chuẩn.



HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NHTM

PHẦN 2: CÁC SẢN PHẨM TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

- Sản phẩm cho vay
- Bảo lãnh ngân hàng
- Cho thuê tài chính

1. SẢN PHẨM CHO VAY

SẢN PHẨM CHO VAY CỦA NHTM

Cho vay doanh nghiệp

Ngắn hạn:

- CK
- BTT
- Thấu chi
- Cho vay theo HMTD
- Cho vay từng lần

Trung và dài hạn:

- Cho vay theo DẠĐT
- Cho vay hợp vốn

Cho vay cá nhân hộ gia đình

Cho vay
tiêu dùng

Cho vay hộ
sản xuất



1.1 SẢN PHẨM CHO VAY DOANH NGHIỆP

1. Chiết khấu

- **Chiết khấu** là nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn của NH cho KH trong đó NH mua lại ***GTCTG ngắn hạn*** chưa đến hạn thanh toán của KH với ***giá thấp hơn mệnh giá của các GTCTG đó.***



1.1 SẢN PHẨM CHO VAY DOANH NGHIỆP

2. Bao thanh toán

○ **Bao thanh toán** là hình thức cấp tín dụng của TCTD cho bên bán hàng thông qua việc *mua lại các khoản phải thu phát sinh từ việc mua bán hàng hóa* đã được bên bán hàng và bên mua hàng thỏa thuận trong hợp đồng mua bán hàng.

1.1 SẢN PHẨM CHO VAY DOANH NGHIỆP

3. Thấu chi

Khái niệm	Thấu chi là phương thức tài trợ ngắn hạn trong đó NH cho phép KH được quyền chi vượt số dư trên tài khoản vãng lai của mình trong phạm vi số tiền và thời hạn nhất định.
Đối tượng cấp tín dụng	Khách hàng truyền thống, có uy tín cao, có dòng tiền ổn định
Quản lý tín dụng	Quản lý theo dư nợ của khách hàng, không vượt quá hạn mức ngân hàng cấp

1.1 SẢN PHẨM CHO VAY DOANH NGHIỆP

3. Cho vay theo hạn mức tín dụng

Khái niệm	Cho vay theo hạn mức tín dụng là phương thức cho vay được NH sử dụng phổ biến đối với KH là DN trong đó DN được phép vay tới một mức dư nợ tối đa theo hạn mức tín dụng mà NH xác định.
Đối tượng cấp tín dụng	DN có nhu cầu vay vốn thường xuyên, kinh doanh ổn định DN có khả năng quản trị tài chính tốt, có uy tín đối với NH
Quản lý tín dụng	Quản lý theo dư nợ của khách hàng, không vượt quá hạn mức ngân hàng cấp

5. Cho vay từng lần

Khái niệm	Cho vay từng lần là nghiệp vụ cho vay ngắn hạn của NHTM dành cho khách hàng, trong đó NH cho vay dựa trên từng đối tượng vay cụ thể.
Đối tượng cấp tín dụng	Khách hàng mới thiết lập quan hệ vay vốn với ngân hàng hoặc khách hàng không có nhu cầu vay và trả nợ thường xuyên
Quản lý tín dụng	Quản lý theo doanh số tín dụng (số tiền giải ngân không vượt quá mức cho vay đối với phương án)

6. Cho vay trung dài hạn

🎯 **Cho vay trung dài hạn** là hình thức tín dụng trung và dài hạn mà NH cho KH vay dựa trên dự án đầu tư của khách hàng

🎯 **Đặc điểm:**

- Giá trị khoản vay lớn
- Thời hạn tín dụng dài
- Mức độ rủi ro cao
- Lãi suất cho vay cao

1.2 SẢN PHẨM CHO VAY TIÊU DÙNG

Khái niệm

Cho vay tiêu dùng là các khoản cho vay nhằm tài trợ cho nhu cầu chi tiêu của người tiêu dùng bao gồm cá nhân và hộ gia đình.

Đặc điểm

1

Quy mô của 1 hợp đồng vay nhỏ; CF tổ chức cho vay cao

2

Mức độ RR cao vì chất lượng thông tin tài chính của cá nhân không cao, nguồn trả nợ không ổn định; khó xác định tư cách KH \Rightarrow LSCV cao \Rightarrow LSCV cao

3

Nhu cầu tiêu dùng của KH thường phụ thuộc vào chu kỳ kinh tế và hầu như ít có dẫn với LS



2. BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

Khái niệm

Bảo lãnh ngân hàng là hình thức cấp tín dụng, theo đó bên bảo lãnh cam kết với bên nhận bảo lãnh về việc sẽ thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho bên được bảo lãnh khi bên được bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh; bên được bảo lãnh phải nhận nợ và hoàn trả cho bên bảo lãnh

Theo 07/2015/TT-NHNN (Quy định về BLNH)



2. BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

Đặc điểm

BLNH là mối quan hệ nhiều bên phụ thuộc nhau

Dựa trên cơ sở uy tín và khả năng tài chính của người được BL

Thu phí và lãi bảo lãnh

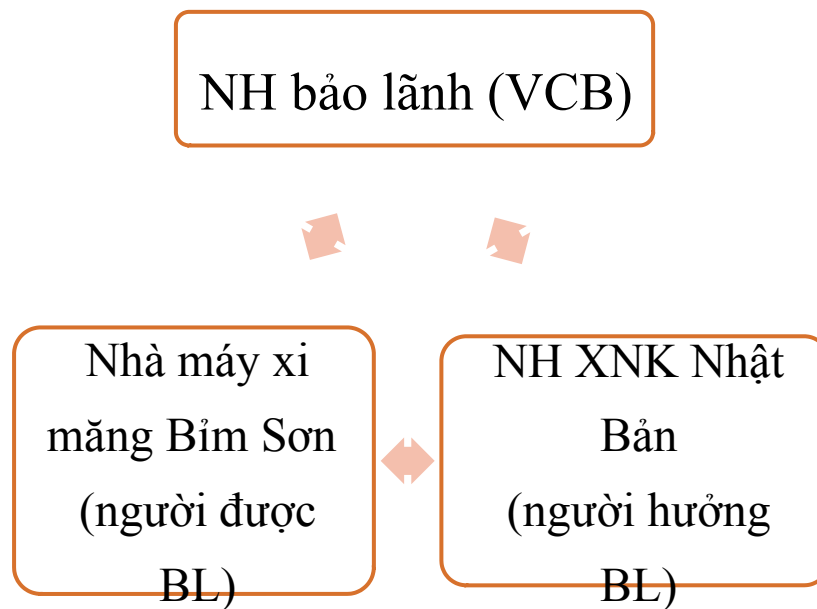
2. BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

Vai trò

- **Là công cụ bảo đảm cho người thụ hưởng:** NH cam kết thực hiện nghĩa vụ thay cho KH khi KH không thực hiện đầy đủ
- **Là công cụ tài trợ, giảm bớt sự căng thẳng về nguồn vốn của KH:** NHBL giúp cho KH dễ dàng hơn về ngân quỹ (KH không phải xuất quỹ, thu hồi vốn nhanh, được kéo dài thời gian thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ)
- **Là công cụ đôn đốc KH thực hiện hợp đồng:** NHBL thường xuyên có những tác động đối với người được BL.

2. BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

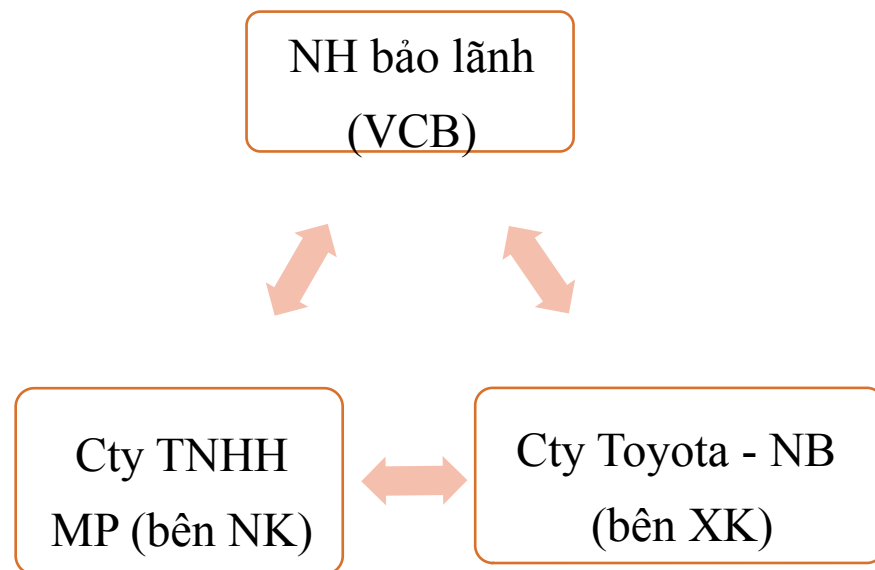
BẢO LÃNH VAY VỐN là cam kết của NH với bên nhận BL (các TCTD..) về việc sẽ trả nợ thay cho KH khi KH không trả nợ hoặc không trả nợ đầy đủ đúng hạn nợ vay đối với bên nhận BL





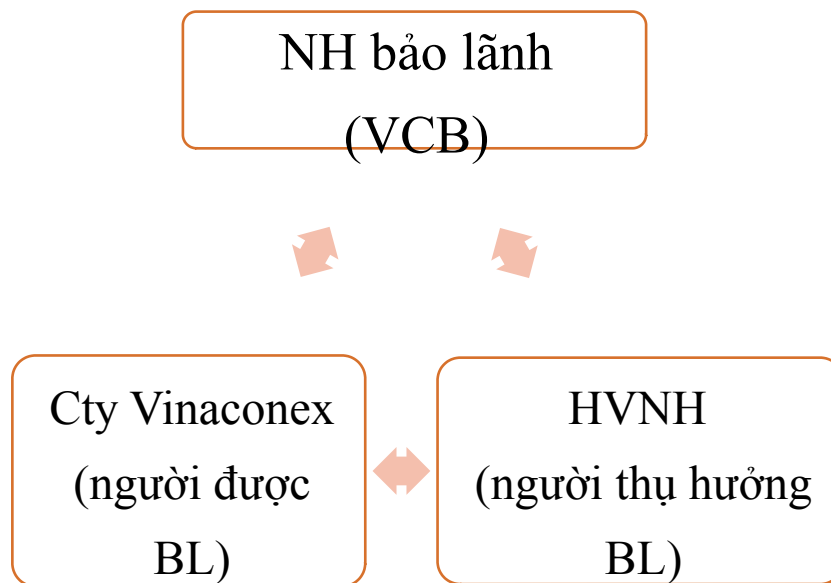
2. BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

BẢO LÃNH THANH TOÁN là cam kết của NH với bên nhận BL (người bán) về việc sẽ thực hiện nghĩa vụ thanh toán thay cho KH (người mua) trong trường hợp KH không thực hiện hoặc không thực hiện đầy đủ nghĩa vụ thanh toán của mình khi đến hạn



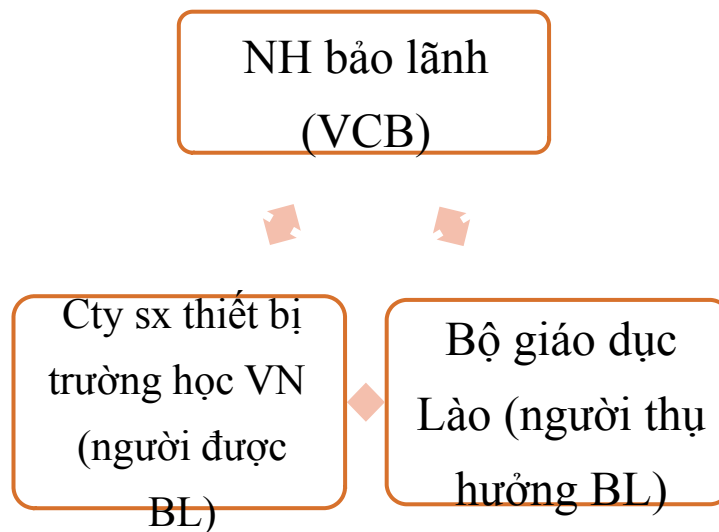
2. BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

BẢO LÃNH DỰ THẦU là cam kết của NH với bên mời thầu để bảo đảm nghĩa vụ tham gia dự thầu của KH. Trường hợp, KH phải nộp phạt do vi phạm quy định đấu thầu mà không nộp hoặc không nộp đầy đủ tiền phạt cho bên mời thầu thì NH sẽ thực hiện thay.



2. BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

BẢO LÃNH THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG là cam kết của NH với bên nhận BL (bên đặt hàng), bảo đảm việc thực hiện đúng và đầy đủ các nghĩa vụ của KH theo HĐ đã ký kết với bên nhận bảo lãnh. Trường hợp bên được BL (người cung cấp) vi phạm HĐ như giao hàng chậm trễ, không đúng chất lượng, số lượng và phải bồi thường cho bên nhận BL mà không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ thì NH sẽ thực hiện thay.





2. BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

BẢO LÃNH BẢO ĐẢM CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM là cam kết của NH với bên nhận BL, bảo đảm việc KH thực hiện đúng các thỏa thuận về chất lượng của sản phẩm theo HĐ đã ký kết với bên nhận BL

BẢO LÃNH HOÀN THANH TOÁN là cam kết của NH với bên nhận BL (người mua hàng, người hưởng dịch vụ) về việc bảo đảm nghĩa vụ hoàn trả tiền ứng trước của KH (người bán, người cung cấp dịch vụ) theo đúng HĐ đã ký kết



3. CHO THUÊ TÀI CHÍNH

Khái niệm: Cho thuê tài chính là hoạt động cấp tín dụng trung hạn, dài hạn trên cơ sở hợp đồng cho thuê tài chính giữa bên cho thuê tài chính với bên thuê tài chính. Bên cho thuê tài chính cam kết mua tài sản cho thuê tài chính theo yêu cầu của bên thuê tài chính và nắm giữ quyền sở hữu đối với tài sản cho thuê tài chính trong suốt thời hạn cho thuê. Bên thuê tài chính sử dụng tài sản thuê tài chính và thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn thuê quy định trong hợp đồng cho thuê tài chính.

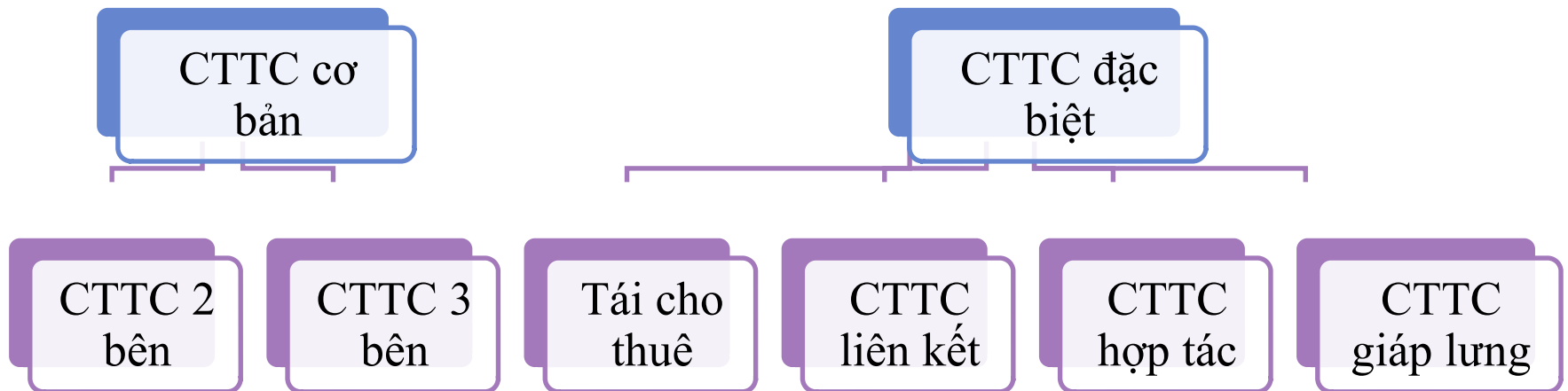
(Nghị định 39/2014/NĐ-CP)

3. CHO THUÊ TÀI CHÍNH

ĐẶC ĐIỂM

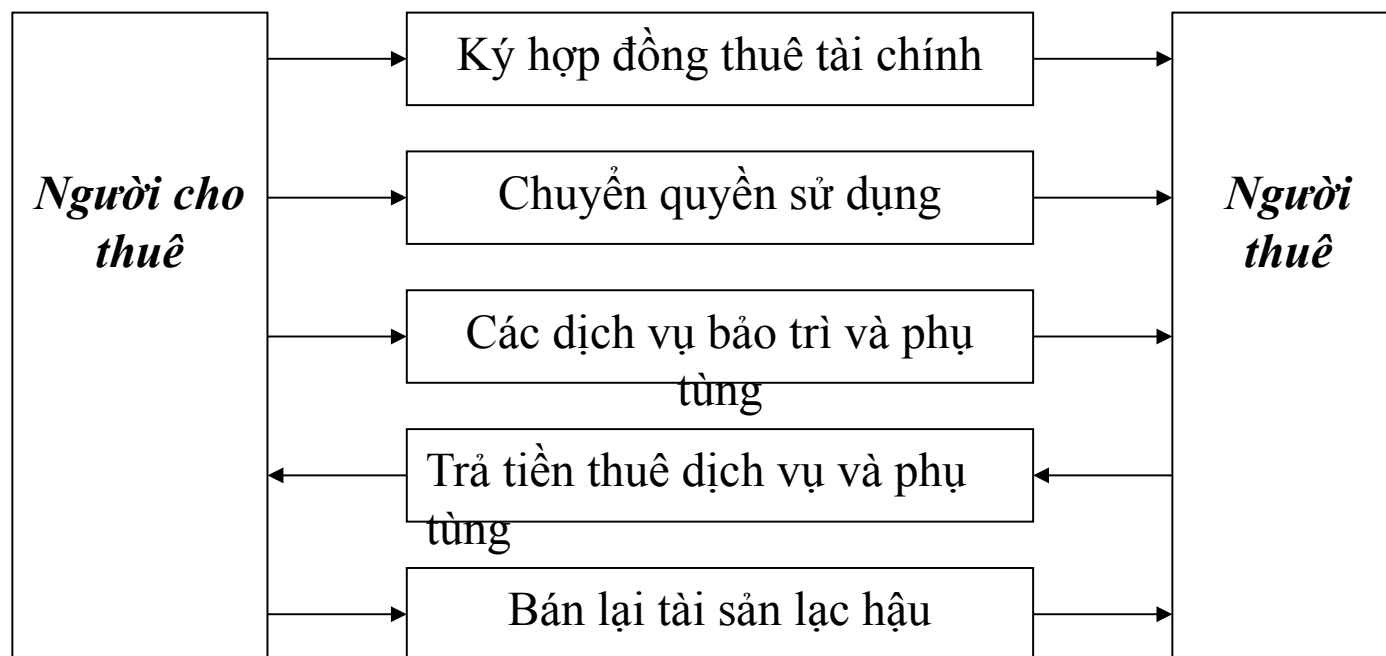
- Giao dịch thuê tài chính là thỏa thuận giữa bên đi thuê và bên cho thuê, do đó làm phát sinh sự tách biệt giữa quyền sở hữu tài sản và quyền sử dụng tài sản.
- Trong cho thuê tài chính, tài sản thuê và nhà cung cấp tài sản thường do bên đi thuê yêu cầu (ngoại trừ một số trường hợp đặc biệt), không phụ thuộc vào ý kiến chủ quan của bên cho thuê.
- Thời hạn thuê thường trung, dài hạn và các bên không được phép hủy ngang
- Sau khi kết thúc hợp đồng thuê, bên đi thuê có quyền mua lại tài sản, thuê tiếp tài sản hoặc trả lại tài sản cho bên cho thuê.

3. CHO THUÊ TÀI CHÍNH



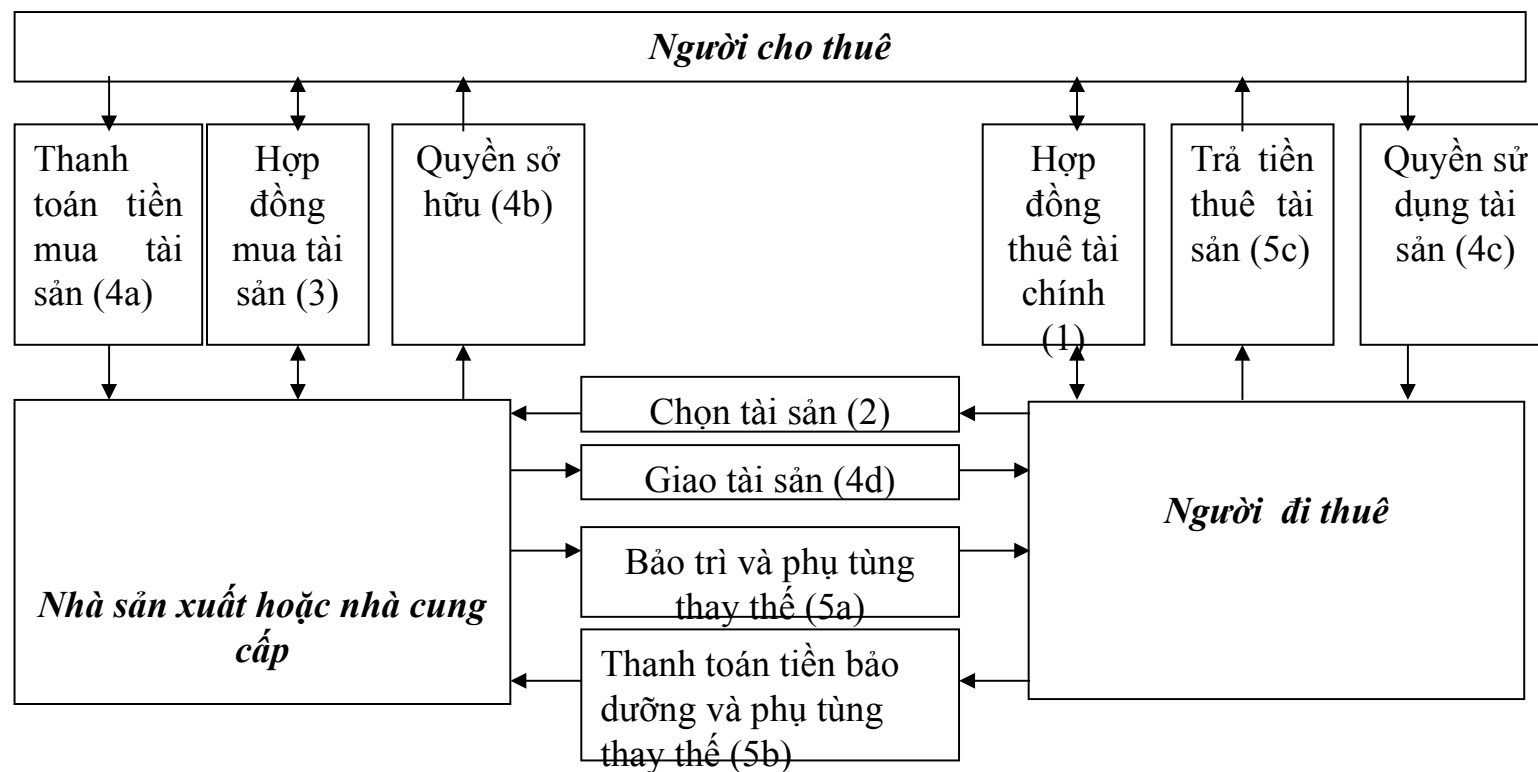
3. CHO THUÊ TÀI CHÍNH

CTTC 2 BÊN



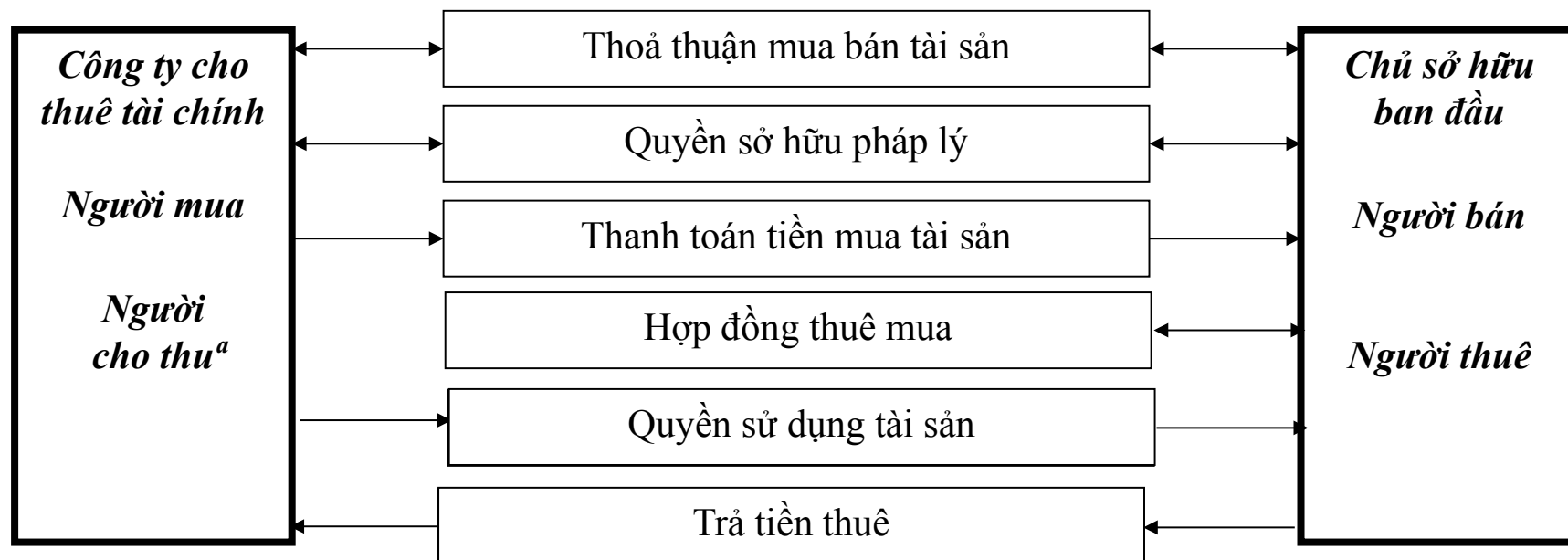
3. CHO THUÊ TÀI CHÍNH

CTTC 3 BÊN



3. CHO THUÊ TÀI CHÍNH

TÀI CHO THUÊ (LEASE BACK)





3. CHO THUÊ TÀI CHÍNH

🎯 CTTC LIÊN KẾT là loại hình đồng tài trợ trong đó có nhiều bên tài trợ cho một người thuê; trong trường hợp tài sản thuê có giá trị lớn vượt ra ngoài khả năng tài trợ của một công ty CTTC hay để phân tán rủi ro vì không phải tập trung vốn quá lớn vào một khách hàng

3. CHO THUÊ TÀI CHÍNH

CTTC HỢP TÁC (LEVERAGED LEASE)

CTTC hợp tác là loại cho thuê có sự tham gia của bốn bên: người đi thuê, người cho thuê, người cho vay (NH, công ty BH, quỹ đầu tư) và nhà cung cấp thiết bị

3a/
Bên
đi
thuê
thanh
toán
tiền

thuê
theo
định
kỳ

3b/

Bên

cho

thuê

thanh

toán

tiền

thuê

cho

bên

cho

vay.



3. CHO THUÊ TÀI CHÍNH

CTTC GIÁP LUNG (UNDER LEASE)

CTTC giáp lưng là phương thức mà trong đó được sự đồng ý của người cho thuê, người đi thuê thứ nhất cho người thuê thứ hai thuê lại tài sản mà người thuê thứ nhất đã thuê

- Bên cho thuê và bên đi thuê thứ nhất ký HĐ cho thuê.
- Bên đi thuê thứ nhất và bên đi thuê thứ hai ký HĐ cho thuê



HỎI & ĐÁP