

BÀI TẬP TÌNH HUỐNG

NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Tình huống 1

- Anh Trần Ngọc Sơn, hiện đang là trưởng phòng kinh doanh công ty Mobifone, lương tháng sau khi trừ Thuế TNCN, các nghĩa vụ khác với nhà nước là 35,5 triệu đồng .
- Vợ anh Sơn, chị Nguyễn Thu Nga, đang là nhân viên kế toán NXB Giáo dục, lương tháng là 10 triệu đồng .
- Hai bạn hiện đang ở cùng với bố mẹ anh Sơn, anh Sơn là con 1, bố mẹ anh đã về hưu (có lương hưu đủ sống).
- Hai bạn có 1 cháu gái, năm nay 5 tuổi.
- Với ý định ra ở riêng, bạn đang muốn mua 01 căn chung cư (theo hình thức trả góp). Ngày 20/01/2011 – bạn đã ký hợp đồng với công ty Vinaconex đặt cọc mua 01 căn hộ chung cư với giá 1,9 tỷ đồng, thanh toán làm 03 đợt (đợt 1: thanh toán ngay khi ký hợp đồng 300 triệu đồng), đợt 2 thanh toán ngày 13/04/2011 số tiền: 900 triệu đồng, đợt 3, nhà đầu tư đang đã có thông báo yêu cầu anh Sơn, chị Nga thanh toán trước ngày 20/06/2011.
- Với mục đích đó, anh Sơn đã đến UBBank để xin vay số tiền 900 tr thanh toán nốt đợt cuối.

Yêu cầu: Là Chuyên viên quan hệ khách hàng, hãy tư vấn cho anh Sơn về thời hạn vay, thời hạn trả nợ, kỳ trả gốc và lên list hồ sơ yêu cầu anh Sơn cung cấp ngay trong lần gặp đầu tiên.

Biết: Vợ anh Sơn chưa chuyển hộ khẩu về nhà chồng; chi phí sinh hoạt tối thiểu của gia đình bạn là 30% tổng thu nhập. Lãi suất cho vay thời điểm hiện tại là 21%. Thời hạn cho vay tối đa của Ngân hàng là 120 tháng.

Tình huống 2

- Anh Trần Xuân Hạo, hiện đang là nhân viên kỹ thuật của Tổ hợp truyền thông Hoàng Gia – HoangGiaMedia Group với mức lương 10 triệu đồng /tháng;
- Anh Bách có vợ là chị Nguyễn Hồng Lan – nghề nghiệp nội chợ.
- Hai bạn hiện đang ở riêng và có 01 dãy nhà cấp 4 cho sinh viên thuê (10 phòng, giá mỗi phòng là 800.000 VNĐ/tháng) – dãy nhà được xây trên chính mảnh đất bạn đang ở.
- Nhận thấy nhu cầu về nhà trọ sinh viên ngày càng tăng cao ở khu vực bạn sinh sống (gần trường ĐH) bạn đã quyết định mua lại 01 mảnh đất của người hàng xóm (sổ đỏ chính chủ) với giá 600 triệu đồng. Tuy nhiên, bạn mới chỉ tiết kiệm được 200 triệu đồng cho nhu cầu này và muốn vay UBBank số tiền còn lại (400 triệu đồng) để hiện thực hóa nhu cầu.

Biết: Lãi suất cho vay hiện tại là 21%, thời hạn cho vay tối đa là 120 tháng. Anh Hạo và chị Lan sẽ dùng chính ngôi nhà đang ở làm tài sản đảm bảo (trị giá dự tính là 1,2 tỷ). Bạn có 02 cháu nhỏ, hiện đang học cấp 1. Chi phí sinh hoạt bình quân hàng tháng là 6 triệu đồng.

Yêu cầu: Tư vấn về thời hạn vay hợp lý và liệt kê cho anh Hạo các giấy tờ cần cung cấp.

Tình huống 3

- Chị Trần Thị Minh, sinh năm 1960, đang độc thân. Chị sống một mình cùng cô con gái đang học Đại học Kinh tế, hệ B.
- Chị Minh đang công tác tại công ty XNK tổng hợp Hà Nội, chức vụ Kế toán trưởng, mức lương sau khi trừ các nghĩa vụ với nhà nước là 17 triệu đồng.

- Con gái chị vừa học vừa kinh doanh bằng cửa hàng đồ lưu niệm gần trường (cửa hàng thuê của một tư nhân – giá thuê 6 triệu/tháng). Lợi nhuận từ cửa hàng chưa trừ tiền thuê cửa hàng là 9 triệu /tháng).
- Công ty XNK Tổng hợp Hà Nội đang có nhu cầu thuê 01 oto cho lãnh đạo phòng Kế toán, nhận thấy nhu cầu đó, chị Minh đã ký HĐ với công ty Ford Việt Nam mua 01 xe Ford Mondeo 2.3 với giá 992 triệu. Ngay sau khi ký HĐ, chị Minh đã thanh toán 100 triệu tiền mặt cho Ford Việt Nam. Số còn lại sẽ thanh toán sau khi hoàn thiện các thủ tục pháp lý của xe.
- Với nhu cầu đó, chị Minh đã tìm đến UBBank và xin vay số tiền 600 triệu trong thời hạn 48 tháng.

Yêu cầu: Tính toán, xem xét sự hợp lý về nhu cầu của Khách hàng. Lên list hồ sơ yêu cầu khách hàng cung cấp.

Biết: Chị Minh đã ký hợp đồng khung cho thuê xe trong thời hạn 3 năm với công ty XNK Hà Nội, giá thuê: 15 triệu /tháng. Sinh hoạt phí của 2 mẹ con là 9 triệu /tháng. Tài sản đảm bảo chính là chiếc xe mua.

Tình huống 4

- Gia đình ông Nguyễn Văn Tài hiện đang kinh doanh quần áo tại chợ Đồng Xuân – Hà Nội. Gia đình ông có 01 gian hàng thuê tại khu chợ này trong thời hạn xác định là 03 năm tính từ ngày 31/12/2010, tổng giá trị thuê là 1,2 tỷ.

- Do đặc thù kinh doanh, gia đình ông muốn vay Ngân hàng UB số tiền 200 triệu để bổ sung vốn nhập quần áo.

Biết:

- Lợi nhuận bình quân từ việc buôn bán quần áo hàng tháng là 30 triệu.
- Mỗi đợt hàng về, trung bình thời gian tiêu thụ cho các đại lý là 2 tháng, thời gian thu tiền là 06 tháng tiếp theo.
- Thời gian nhập hàng từ Trung Quốc về đến Việt Nam là 3 tuần.
- Gia đình ông Tài hiện đang sống tại số 9 Hàng Đồng. Tại đây, gia đình vừa kinh ở vừa kinh doanh café. Lợi nhuận từ kinh doanh café là 5 triệu/tháng.

Yêu cầu:

- Xác định phương thức cho vay và thời hạn vay hợp lý (giải thích).
- Khách hàng có nhu cầu vay thường xuyên, hãy tư vấn cho khách hàng về phương án sử dụng tài sản đảm bảo. Biết giá trị căn nhà tại số 9 Hàng Đồng là 6 tỷ.
- Lên danh sách hồ sơ khách hàng cần cung cấp.

Các nhóm hãy triệt để khai thác thông tin thêm trong quá trình phỏng vấn khách hàng trên lớp. Qua bài tập này, các nhóm phân nào hình dung là được "cách" tư vấn cho khách hàng về phương án và lên được 1 list hồ sơ cần cung cấp đầy đủ.

Tình huống 5:

Khách hàng đến thắc mắc sao họ đã thanh toán sao kê thẻ master tháng trước rồi, nhưng tháng này khi nhận sao kê, không được ghi nhận số tiền thanh toán đó và còn bị thu phí phạt nộp chậm. Cách xử lý:

B1: Tiếp đón khách hàng

Tiếp đón khách hàng với thái độ niềm nở, nhẹ nhàng thân thiện.

B2: Hướng dẫn trả lời: quyết vấn đề

Lắng nghe khách hàng khiếu nại, giải tỏa bức xúc, sau đó nhẹ nhàng Câu lại 1 số thông tin. Ngay lập tức tra cứu lại thông tin khách hàng hoặc gọi điện cho trung tâm thẻ để khách hàng nhận thấy mình đang cố

gắng giải quyết vấn đề của khách hàng 1 cách nhanh nhất. Xác nhận lại thông tin. Trong tình huống này thì lỗi là do ngân hàng nên phải xin lỗi khách hàng.

B3: Giữ chân khách hàng

Khách hàng sau khi được hoàn phí mà vẫn tỏ ra mất tin tưởng ngân hàng, muốn ngừng sử dụng thẻ master của ngân hàng, GDV phải cố gắng giữ chân khách hàng

- Hướng dẫn trả lời: thích cho khách hàng biết lỗi này xảy ra rất ít và ngân hàng khác cũng có thể bị lỗi này

- Lôi kéo khách hàng bằng các dịch vụ ưu đãi

Tình huống 6: rủi ro khi nhận tài sản thế chấp

Có một Khách hàng tới Chi nhánh Ngân hàng Công thương X, đề nghị được vay vốn để mở rộng sản xuất. Vị khách hàng này đề nghị thế chấp Quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với mảnh đất là căn nhà xây dựng xong trên mảnh đất mà vợ chồng ông khách hàng này đang cho thuê bán hàng.

Tình huống 7: về Thuế

Khi chi nhánh thực hiện bán vốn cho Trụ sở chính, chi nhánh được hạch toán tăng thu nhập và khoản này được xác định là một phần Doanh thu (Doanh thu nội bộ). Theo bạn, khi tính VAT đầu vào được khấu trừ có bao gồm phần doanh thu nội bộ này không? Tại sao?

Tình huống 8: về thẩm định

Bạn tiếp cận được một Doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực nhập khẩu xăng dầu, hoạt động SXKD có hiệu quả, tình hình tài chính lành mạnh, xếp hạng tín dụng đạt AA và Doanh nghiệp đồng ý thiết lập quan hệ tín dụng tại Chi nhánh bạn. Khi xem xét, thẩm định báo cáo tài chính (thời điểm 31/12/2010 và 31/3/2011) bạn nhận thấy dư nợ tại các TCTD khác là 400 tỷ đồng...

Tình huống 9: quan hệ tín dụng

Tổng dòng tiền thuần bao gồm dòng tiền từ hoạt động kinh doanh, hoạt động tài chính và hoạt động đầu tư. Tổng dòng tiền thuần bị âm cho thấy ít nhất 1 hoạt động của công ty đã không cân đối được dòng tiền (dòng tiền ra lớn hơn dòng tiền vào).

Tình huống 10: kinh doanh

Nút gở” trong tình huống này là đem lại sự thắc mắc cho bạn đọc về năng lực pháp luật dân sự của bà cụ ngoài 80 tuổi. Đúng là một cụ già, dù có già tới tuổi “xưa nay hiếm” đi chăng nữa thì không hề bị mất đi năng lực pháp luật dân sự. Điều này thể hiện rất rõ ở Bộ Luật dân sự 2005, Luật đất đai năm 2003 (đã được sửa đổi, bổ sung năm 2009, năm 2010) và Nghị định 163/2006/NĐ-CP ngày 29-12-2006 của Chính phủ về giao dịch bảo đảm...

Tình huống 11:

Một khách hàng A có nhu cầu vay vốn đến gặp nhân viên tín dụng của chi nhánh NHCT X, ông muốn thế chấp tài sản là quyền sử dụng đất của mẹ ruột đã ngoài 80 tuổi. Với trường hợp này, thì cán bộ tín dụng của chi nhánh NHCT

Tình huống 12:

Về vấn đề Công ty mẹ bảo lãnh bằng tài sản của mình để bảo đảm cho các khoản vay của Công ty con tại Chi nhánh, cán bộ tín dụng sẽ giải thích, theo quy định của Luật Dân sự năm 2005, hình thức bảo lãnh bằng tài sản không còn được áp dụng. CBTD hướng dẫn 2 biện pháp bảo đảm để khách hàng thực hiện

Tình huống 13:

Để bảo đảm tài chính cho các Công ty con hoạt động, Công ty A đề nghị sẽ bảo lãnh bằng tài sản của mình cho các khoản vay của các Công ty con tại các Chi nhánh NHCT

Tình huống 14:

Nếu nhu cầu chưa thực sự cấp bách, khách hàng có thể chờ UBND điều chỉnh bất thường khung giá đất. Bởi vì, theo quy định của pháp luật, Khung giá đất được định giá theo giá thị trường, và được UBND điều chỉnh hàng năm, hoặc điều chỉnh bất thường, nếu giá thị trường biến động trên 20% so với Khung giá.

Tình huống 15:

Doanh nghiệp A là khách hàng tốt, hoạt động có hiệu quả tại Chi nhánh của Bạn. Khách hàng đủ điều kiện cho vay có bảo đảm bằng tài sản. Tài sản bảo đảm là hơn 10ha đất trồng hoa tại Huyện Mê Linh, là đất nông nghiệp được nhà nước giao không thu tiền sử dụng đất

Tình huống 16:

Việc gửi tiền với lãi suất vượt trần là cạnh tranh không lành mạnh của các ngân hàng nhỏ, nếu mình/tôi/cháu ứng xử như vậy là sai quy định của Nhà nước. Thuyết phục về uy tín của VietinBank, có bề dày kinh nghiệm, gửi tiền tại VietinBank sẽ là an toàn nhất...Vietinbank có trách nhiệm về khoản tiền gửi của khách hàng.

Tình huống 17:

Bạn có khách hàng cá nhân (có tuổi và có trình độ) ở gần điểm giao dịch của bạn đến gửi 5 tỷ đồng. Ngoài lãi suất quy định là 14%/năm, khách hàng còn yêu cầu được hưởng thêm ít nhất 2%/năm trên số tiền thực gửi, khách hàng cho rằng các chi nhánh Ngân hàng khác trên địa bàn cũng đang thực hiện như vậy.

Tình huống 18:

Trong tình huống này chi GDV lưỡng lự vì nếu chi GDV thực hiện ngay giao dịch thì khách hàng Tú sẽ phải chịu mức phí chuyển tiền (bao gồm cả VAT) là 22.000 VND theo biểu phí dịch vụ được ban hành theo Quyết định số: 2501/QĐ-NHCT10 ngày 28 -09 -2009 của NHTMCP Công Thương Việt Nam

Tình huống 19:

Một khách hàng tên Tú mặc một bộ quần áo cũ kỹ với khuôn mặt khắc khổ đến Quầy giao dịch của Chi nhánh VietinBank X, trên địa bàn Hà nội để chuyển tiền cho con học ở Đà Nẵng. Một giao dịch viên (GDV) đã tận tình hướng dẫn và chỉ cho khách hàng Tú điền thông tin vào giấy nộp tiền

Tình huống 20:

Bộ luật Dân sự (tại Điều 333) quy định: Bên nhận thế chấp tài sản có quyền yêu cầu xử lý tài sản thế chấp theo phương thức đã thỏa thuận hoặc theo quy định của pháp luật để thực hiện nghĩa vụ.

Tình huống 21:

Ngân hàng X cho Công ty A vay 15 tỷ đồng để thực hiện dự án đầu tư. Tài sản bảo đảm là quyền sử dụng một thửa đất và toà nhà trên đất, tổng trị giá 50 tỷ đồng. Ngân hàng X ký hợp đồng thế chấp với công ty A và đăng ký giao dịch bảo đảm

Tình huống 22:

Do việc đăng ký giao dịch bảo đảm (mặc dù luôn được hoàn thiện) nhưng vẫn khá tốn kém về thời gian và tiền bạc cho người đăng ký, nên cán bộ tín dụng cần khéo léo thuyết phục khách hàng tiến hành đăng ký giao dịch bảo đảm.

Tình huống 23:

Ngày 19/8/2010, ông Nguyễn Văn An đến thanh toán thẻ tiết kiệm đến hạn, số tiền 500.000.000VND, kỳ hạn 3 tháng, lãi trả sau. Sau khi được giao dịch viên tư vấn chương trình gửi tiết kiệm nhận siêu lãi suất với khuyến mại lớn nên ông An đồng ý nhận tiền lãi và tái đảo hạn thẻ tiết kiệm.

Tình huống 24:

Khách hàng bị mất sổ không báo kịp thời cho ngân hàng nên đã bị kẻ gian lợi dụng, hoặc do người nhà lấy trộm đem đến ngân hàng rút tiền, thì lúc này trách nhiệm thuộc Cán bộ tham gia thực hiện giao dịch và khách hàng. Với trường hợp này không ngoại trừ khách hàng cố tình lợi dụng trong trường hợp GDV không thực hiện theo đúng quy trình giao dịch.....

Tình huống 25:

Ngày 05.10.2010, Công ty TNHH Hồng Hà đề nghị Chi nhánh NHCT X cho vay 3 tỷ đồng để bổ sung vốn lưu động phục vụ nhu cầu kinh doanh. Tài sản thế chấp là 01 dây chuyền sản xuất trị giá 20 tỷ đồng. Sau khi thẩm định tài sản bảo đảm, cán bộ tín dụng đề xuất Công ty Hồng Hà đăng ký giao dịch bảo đảm với lý do dây chuyền sản xuất đã được Công ty dùng để đảm bảo cho một khoản vay khác tại Ngân hàng ABC.

Tình huống 26:

Trong trường hợp trên, theo QĐ 1315/QĐ-HDQT-NHCT19 ngày 23/07/2010”Sửa đổi một số điểm của QĐ về tiền gửi tiết kiệm trong hệ thống Ngân Hàng TMCP Công Thương VN (QĐ565 QĐ/HDQT-NHCT19 ngày 10/07/2009) Qđ.19.10 ” các giấy tờ mà Bà Nguyễn Thị Dinh mang ra Ngân Hàng còn thiếu một giấy tờ rất quan trọng đó là bản chính hoặc bản sao có công chứng của một trong các loại giấy tờ sau:

Tình huống 27:

Một khách hàng đến báo mất sổ tiết kiệm. Bạn kiểm tra và thấy số tiền trong sổ này đã được rút hết trước đó 1 tháng.

Tình huống 28:

Ông Hoàng Văn Nghi có gửi một Sổ Tiết Kiệm 30 tháng tại Chi Nhánh NHCT X, nhưng chẳng may Ông qua đời đột ngột và không để lại di chúc cho vợ và các con. Sau khi Ông qua đời vợ Ông là bà Nguyễn Thị Dinh mang:

Tình huống 29:

“Phát hiện và đề nghị Thẩm phán ra quyết định thu hồi lại tài sản, giá trị tài sản hay phân chênh lệch giá trị tài sản của doanh nghiệp, hợp tác xã bị áp dụng thủ tục thanh lý đã bán hoặc chuyển giao bất hợp pháp trong những trường hợp quy định tại khoản 1 Điều 43 của Luật này;”

Tình huống 30:

Anh Mạnh là chủ doanh nghiệp và cũng là cổ đông duy nhất của công ty Đại Á chuyên sản xuất hàng nhựa công nghiệp. Công ty này có sở hữu 2 bất động sản tại Hà Nam và Hải Dương. Đầu năm 2007, Đại Á vay tiền tại Chi nhánh 1- Ngân hàng A và dùng 2 bất động sản tại Hà Nam và Hải Dương để làm tài sản đảm bảo. Đến tháng 10/2007, tổng dư nợ tại Chi nhánh 1-Ngân hàng A của công ty này là 3,5 tỷ đồng.

Tình huống 31:

Hai doanh nghiệp xin vay vốn ngân hàng với chỉ tiêu tài chính và hiệu quả dự án như sau: a/ Doanh nghiệp A: Dự án có NPV = 135 tỷ ; IRR -15%; Độ nhạy dự án 2%. Vốn tự có doanh nghiệp tham gia bằng 25% Tổng mức vốn đầu tư của dự án b/ / Doanh nghiệp B: Dự án có NPV = 150 tỷ ; IRR -13%; Độ

nhạy dự án 1%. Vốn tự có doanh nghiệp tham gia bằng 30% Tổng mức vốn đầu tư của dự án. Theo bạn dự án nào đầu tư tốt hơn?

Tình huống 32:

Ông A đến Chi nhánh NHCT X vay 1,5 tỷ đồng để trồng cây Keo Tượng cung cấp nguyên liệu cho nhà máy sản xuất giấy. Ông A đáp ứng đủ các điều kiện cấp tín dụng. Tài sản bảo đảm là toàn bộ rừng trồng cây Keo Tượng, diện tích 20 ha.

Tình huống 33:

Khách hàng không hiểu có thể không đồng ý, cán bộ tín dụng giải thích cho khách hàng hiểu được giữa hạn mức tín dụng và số dư nợ thực tế và lợi ích của khách hàng khi ký Hợp đồng tín dụng 500 triệu, mặt khác có lợi cho ngân hàng tăng được dư nợ mà không phải đi tìm kiếm khách hàng mới...

Tình huống 34:

Theo biểu phí hiện hành của NHTMCPCTVN, các loại phí mà công ty A phải nộp khi được cung cấp dịch vụ chuyển tiền trong tình huống này là: Phí nộp tiền vào TK mở cùng hệ thống, khác chi nhánh, khác địa bàn: $0.05\% \times 500$ triệu

Tình huống 35:

Ngày 10/4/200N, chị Nguyễn Thu Hằng đến Phòng Giao dịch số 1 của NHTMCP Công thương Chi nhánh X gửi tiết kiệm có kỳ hạn 12 tháng, số tiền 500 triệu, lãi trả sau, lãi suất 10,4%/tháng

Tình huống 36:

"Ngân hàng cho vay đúng theo quy định và có quyền phát mại ngôi nhà của ông Á để thu hồi nợ. Công ty Thái Dương và ông Á chưa ký giao dịch chuyển quyền sở hữu tài sản tại cơ quan đăng ký giao dịch về tài sản (cục giao dịch bảo đảm), do vậy ngôi nhà vẫn thuộc quyền sở hữu hợp pháp của ông Á

Tình huống 37:

Ngày 3/4/N, ông Trần Việt Á thỏa thuận về việc góp vốn với Công ty TNHH Thái Dương bằng tài sản cố định là ngôi nhà thuộc sở hữu của ông Á đang ở, trị giá 1,5 tỷ đồng bằng biên bản góp vốn. Ngày 16/7/N, ông Á đã mang ngôi nhà thế chấp (giấy chứng nhận quyền sử dụng đất) đến Chi nhánh NHTM B tỉnh X để vay 1 tỷ với thời hạn 3 tháng

Tình huống 38:

Ngày 1/12/2009, kế toán công ty A đến NHTMCPCT chi nhánh Ba đình nộp tiền vào tài khoản tiền gửi thanh toán của công ty, số tiền 500.000.000 đồng, đồng thời yêu cầu trích chuyển ngay số tiền đó đi Ngân hàng phát triển nhà Thành phố Hồ Chí Minh (đi Citad).

Tình huống 39:

- Trước hết GDV nên thỏa thuận nhằm thuyết phục khách hàng đồng ý nhận 50 phiếu dự thưởng. Trường hợp khách hàng không đồng ý, GDV phải hủy giao dịch gửi tiết kiệm vừa thực hiện theo các bước sau:

Tình huống 40:

Trong tháng 12/N, NHTMCPCTVN thực hiện chương trình khuyến mại: phát hành kỳ phiếu in số dự thưởng. Đối với kỳ phiếu in số dự thưởng, cứ 10.000.000đ tương đương 01 phiếu dự thưởng, mỗi sổ (kỳ phiếu) được in tối đa 50 số dự thưởng – tương đương 500.000.000 đ. Nếu số tiền khách gửi lớn hơn và khách yêu cầu thì tách sổ để khách được nhận thêm phiếu dự thưởng.

Tình huống 41:

Do Giao dịch viên đã nhập tổng số tiền gửi trên sổ tiết kiệm mới của khách hàng (MH 3010) là 38.500 USD nên GDV có thể xử lý theo một trong các cách sau:

Tình huống 42:

Ngày 1/12/N, tại phòng giao dịch H – Chi nhánh NHTMCPCT X, khách hàng Lâm Thị Phương đến yêu cầu rút trước hạn một sổ tiết kiệm ngoại tệ (USD) mệnh giá 35.500 USD, đồng thời nộp thêm số tiền 3.000 USD bằng tiền mặt để mở một sổ tiết kiệm mới kỳ hạn 12 tháng, lãi suất 3,5%/Năm.

Tình huống 43:

Đây là sổ tiết kiệm có kỳ hạn trả lãi trước nên tại thời điểm khách hàng gửi tiền là ngày 3/3/N, khách đã được trả ngay số tiền lãi cho kỳ hạn 3 tháng, lãi suất 7,8%/năm

Tình huống 44:

Ngày 3/4/N tại Phòng giao dịch H, chi nhánh ngân hàng công thương X, ông Nguyễn Văn B đến đề nghị rút trước hạn một sổ tiết kiệm có kỳ hạn 3 tháng, lãi suất 7,8%/năm, mệnh giá 300.000.000 VND. Sổ tiết kiệm của khách hàng thuộc sản phẩm tiết kiệm có kỳ hạn trả lãi trước và thời gian đáo hạn là 4/6/N.

Tình huống 45:

Ngày 15/6/2009, Ngân hàng Công thương chi nhánh X nhận được đơn của ông Hoàng Thành Xuân, sinh ngày 02/8/1951, bác sĩ tại bệnh viện đa khoa tỉnh (bệnh viện công lập),

Tình huống 46:

RR về đạo đức nghề nghiệp của cán bộ NH: Cán bộ ngân hàng có hành vi lừa đảo, cấu kết với đối tượng bên ngoài, gây thiệt hại cho NH; RR từ đối tượng bên ngoài: hành vi lừa đảo cấu kết với cán bộ ngân hàng gây thiệt hại cho NH; RR từ cơ chế, quy định nghiệp vụ: Quy định còn sơ hở để đối tượng lợi dụng; RR từ công tác tổ chức cán bộ: không tuân thủ việc luân chuyển cán bộ theo cơ chế luân chuyển cán bộ

Tình huống 47:**Tình huống 48:**

Tình huống thứ 10: Bạn là giao dịch viên trong một chi nhánh ngân hàng Công thương tỉnh A, một khách hàng mang 150.000.000 đồng đến gửi tiết kiệm kỳ hạn 01 năm với hai mục đích:

Tình huống 49:

Doanh nghiệp A, đóng trên địa bàn tỉnh X, có kế hoạch đầu tư mở rộng dây chuyền sản xuất trong năm 2009. Tổng chi phí ước tính cho hoạt động đầu tư này là 15 tỷ đồng, trong đó tiền thuê chuyên gia thiết kế dự án là 1 tỷ đồng. Doanh nghiệp có nguyện vọng vay 2/3 nhu cầu vốn đầu tư dự án từ chi nhánh ngân hàng công thương X. Là cán bộ tín dụng thực hiện thẩm định dự án đầu tư này của doanh nghiệp A, bạn hãy lựa chọn nhu cầu vốn đầu tư của dự án và số vốn vay ngân hàng cho dự án này trong các phương án sau và giải thích tại sao?

Tình huống 50:

- Trước bối cảnh cạnh tranh gay gắt, để đạt được lợi nhuận cần đưa giải pháp 2 “giảm chi phí, tận thu lãi treo” lên hàng đầu. Hướng dẫn trả lời: pháp này chủ yếu liên quan đến bản thân ngân hàng hoặc lợi dụng được mặt trái của cạnh tranh để phục vụ mục tiêu của ngân hàng:

Tình huống 51:

Trần Thanh tốt nghiệp loại giỏi khoa Tài chính – Ngân hàng một trường đại học có tiếng ở Hà nội đã 8 năm. Hiện anh đang là một chuyên viên kế toán đầy triển vọng tại Hội sở chính một ngân hàng thương mại. Tuy đã xấp xỉ tuổi “băm” nhưng do mãi mê học hành, sự nghiệp nên mãi năm ngoài nhờ bạn bè giúp đỡ, anh mới có bạn gái. Nhờ trời, bạn gái Trần Thanh là một cô gái đẹp người, đẹp nết nên anh rất muốn xúc tiến ngay kéo dài lâu ngày lắm kẻ ngó nghiêng.

Tình huống 52:

Trước bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt trong lĩnh vực ngân hàng, chênh lệch lãi suất đầu vào và đầu ra bị thu hẹp. Theo Bạn, năm 2009 để đạt được kế hoạch lợi nhuận, tăng thu nhập, NHCTVN cần phải thực hiện những giải pháp nào? Nên ưu tiên thứ tự thực hiện các giải pháp này như thế nào ?

Tình huống 53:

Trong chuyên mục "Ý kiến Bloomberg" ngày 10/8, Willie Pesek, nhà phân tích kinh tế thế giới của Hãng tin tài chính Mỹ Bloomberg đã nêu 10 tình huống mà các nền kinh tế châu Á cần lường trước và tính toán các giải pháp thích hợp để đối phó với những biến động, bảo vệ nền kinh tế châu Á vượt qua năm tài chính 2011.

Một là: kinh tế Mỹ và thế giới đang điều chỉnh,

Hai là nguy cơ suy thoái kép.

Ba là nguy cơ tràn ngập tiền mặt.

Bốn là nguy cơ suy thoái của châu Âu.

Năm là nguy cơ giảm phát.

Sáu là nguy cơ nổ tung các IPO.

Bảy là sự tăng trưởng quá nóng của nền kinh tế Trung Quốc.

Tám là những sự kiện bất ngờ không thể lường trước tàn phá thị trường toàn cầu.

Chín là hợp tác quốc tế suy giảm.

Mười là nguy cơ nền kinh tế toàn cầu không có lãnh đạo.

Tình huống 54:

Ngân hàng thương mại X rơi vào tình trạng có nguy cơ phá sản rất cao. Ngân hàng này đến ngân hàng trung ương đặt vấn đề xin vay vốn. Cho biết thêm nền kinh tế lúc đó đang có nguy cơ bùng nổ lạm phát. Nếu bạn là người có quyền quyết định vấn đề này ở ngân hàng trung ương, bạn sẽ giải quyết như thế nào ?

BÀI TẬP TRẮC NGHIỆM NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Phần (1): Trắc nghiệm điền khuyết

1. Ngân hàng là tổ chức “đi vay để cho vay” dựa trên sự tín nhiệm được luật pháp cho phép, bằng cách “khai nguồn vốn từ những người vì một lí do nào đó không dùng tiền một cách sinh lợi, sang những người có ý muốn dùng tiền để sinh lợi”.
2. Thông qua hoạt động “mua tài sản nợ bán tài sản có”, ngân hàng có thể tạo ra lợi nhuận mà không cần phải sử dụng vốn tự có.
3. Theo quá trình phát triển, ngân hàng trở thành trung tâm tiền tệ, thanh toán và tín dụng của nền kinh tế, là tổ chức tài chính nhận tiền gửi và cung cấp các khoản vay, các công nghệ kiểm tiền tiên tiến nhất, với các sản phẩm cho vay, bán lẻ, thu phí thanh toán và phổ cập sử dụng thẻ tín dụng đa dạng.

4. Thực hiện vai trò trung gian tài chính trong các hoạt động kinh tế, bằng cách mở tài khoản giao dịch cho khách hàng, ngân hàng trở thành người quản lý tài khoản và kế toán đáng tin cậy.
5. Thông qua các tài khoản, tận dụng sự đa dạng trong cách tính toán và các hình thức vận động của tiền, ngân hàng không ngừng phát triển các sản phẩm dịch vụ mới.
6. Các nghiệp vụ ngân hàng hình thành trong quá trình tổ chức cung cấp các sản phẩm, dịch vụ đến khách hàng.
7. Bên cạnh ba nghiệp vụ cơ bản là huy động vốn, thanh toán và tín dụng, ngân hàng còn phát triển các nghiệp vụ khách hàng cá nhân, ngân hàng điện tử, bất động sản, bảo hiểm, uỷ thác, đầu tư, ngoại hối,... đáp ứng nhu cầu đa dạng của công chúng.
8. Dựa trên mối quan hệ chặt chẽ về tính năng, công dụng của các nghiệp vụ, ứng dụng công nghệ hiện đại, ngân hàng triển khai các giải pháp tài chính trọn gói, trở thành các siêu thị tài chính của nền kinh tế.
9. Ngân hàng là lĩnh vực có tính nhạy cảm cao nên cho dù mọi hoạt động đều đang được tiến hành tốt đẹp, ngân hàng vẫn có thể phải gánh chịu những tổn thất do những rủi ro phát sinh bất ngờ, đặc biệt từ các nghiệp vụ tín dụng.
10. Các rủi ro này xuất phát từ sự phong phú trong phương thức cung cấp của từng nghiệp vụ tín dụng, trong khi đặc điểm vận động vốn và vận động vật chất của từng đối tượng cho vay khá đa dạng và phức tạp, môi trường kinh tế lại thường xuyên biến động.
11. Để ngăn chặn rủi ro, về cơ bản các ngân hàng đều quan tâm đến phân tích tín dụng, xác định thiện chí, khả năng kinh doanh, năng lực sử dụng vốn, các nguy cơ rủi ro do việc đầu tư của khách hàng mang lại, cũng như kiểm soát theo dõi việc sử dụng vốn vay và linh hoạt trong các giải pháp xử lý.
12. Tuy nhiên, để phát triển bền vững, lâu dài mục tiêu của các ngân hàng là hiện đại hoá công nghệ quản trị rủi ro, tái cấu trúc tổ chức, chuẩn hoá nghiệp vụ, định vị nhân sự, luật hoá trách nhiệm, marketing... Với quan niệm này kinh doanh ngân hàng còn được hiểu là hoạt động “mua rủi ro và bán sự an toàn” cho khách hàng.
13. Chuyên viên ngân hàng ngoài cơ hội được phát triển chuyên sâu các nghiệp vụ, tiếp xúc với nhiều khách hàng, tích lũy nhanh kinh nghiệm kinh doanh, tăng sự hiểu biết về các ngành nghề kinh tế.
14. Đặc biệt cơ hội nghề nghiệp cao đối với cá nhân có kinh nghiệm về tài chính, kế toán, có khả năng phân tích, có năng khiếu trong giao tiếp, biết sử dụng tổng hợp kiến thức kinh tế - xã hội, thành thạo về nghiệp vụ, chuyên nghiệp trong phong cách, chuẩn mực về đạo đức, tận tâm trong phục vụ khách hàng.
15. Mặc dù nguồn cung ứng rất lớn, song thực tế các ngân hàng vẫn luôn “khát” nguồn nhân lực chất lượng cao, có bản lĩnh, niềm đam mê, sáng tạo, nhạy bén, cùng với những tố chất về trách nhiệm, cẩn trọng, sẵn sàng tham gia các sự kiện cộng đồng.
16. Sự phong phú của dịch vụ ngân hàng, bên cạnh việc mang lại lợi ích cho xã hội và nền kinh tế, cũng là nơi phát sinh nhiều rủi ro cho đội ngũ nhân sự ngân hàng.
17. Ngân hàng là lĩnh vực làm việc trực tiếp hoặc gián tiếp với “tiền” và các công cụ dễ dàng chuyển thành tiền, đòi hỏi cao về đạo đức nghề nghiệp và tính liêm chính nhưng cũng đặt ra nhiều cạm bẫy vô hình khi xử lý nghiệp vụ.
18. Thâm định bất cẩn hồ sơ cấp tín dụng, mềm lòng trước “đề nghị tha thiết” của khách hàng,... đều có thể dẫn đến khoản tín dụng “một đi không trở lại”.

19. Trong xu thế toàn cầu hoá, đòi hỏi đội ngũ quản lí kinh doanh ngân hàng tùy theo mỗi cấp độ vị trí, ngoài việc gánh chịu trọng trách ngày càng lớn hơn, còn phải có độ nhạy cảm cao, có khả năng dự liệu diễn biến của thị trường, nắm bắt các yếu tố vĩ mô của nền kinh tế.

19. Thông qua ngân hàng các nguồn tiền vốn nhàn rỗi sẽ được thu hút, tạo lập nguồn vốn tín dụng to lớn để có thể cho vay phát triển kinh tế.

20. Kinh tế càng phát triển, nghiệp vụ của ngân hàng thương mại cũng ngày càng được mở rộng và hoàn thiện hơn, đáp ứng được yêu cầu lợi ích chung của toàn xã hội.

20. Hoạt động ngân hàng xuất hiện vào khoảng 3.000 năm TCN, từ các đền thờ cổ đại tại Ai Cập, dưới hình thức nhận gửi và cho vay các loại ngũ cốc, gia cầm, nông sản,...

21. Đối tượng vay mượn vào thời kỳ sơ khai chủ yếu là các hoàng tộc, vương triều và một số nhà buôn giàu có.

22. Đầu thế kỉ V, TCN, tại Tiểu Á, Ngân hàng Thương nhân (Merchant bank) đầu tiên ra đời với một số nghiệp vụ đơn giản.

23. Thế kỉ IV TCN, tại Địa Trung Hải và Ai Cập, các kho chứa ngũ cốc của triều đình hoạt động như một hệ thống tín dụng thương mại. Việc thanh toán không cần chuyển tiền mà được thực hiện bằng cách ghi sổ chuyển khoản;

24. Cuối thế kỉ III TCN, đảo Delos (Aegean) trở thành trung tâm ngân hàng. Các giao dịch bằng tiền được thay thế bằng các hoá đơn tín dụng, việc thanh toán được thực hiện thông qua các tài khoản cá nhân. Lãi suất tiền vay và tiền gửi bắt đầu được sử dụng rộng rãi. Công chứng viên được nhà nước bổ nhiệm để ghi nhận các giao dịch ngân hàng;

25. Năm 568, các thương nhân tại Genoa, Milan, Venice và Florence bắt đầu hình thành nên hệ thống ngân hàng hiện đại.

26. Thế kỉ X, hoạt động ngân hàng mới có những thay đổi thực sự, khi sự phát triển mạnh mẽ của sản xuất kéo theo làm gia tăng nhu cầu cần vốn tài trợ, các thợ kim hoàn nhận thấy có thể thu thêm lợi ích từ việc lưu giữ các tài sản quý bằng cách sử dụng tiền của người này để cho người khác vay.

27. Thế kỷ thứ X, từ các hình thái đơn giản như trao đổi ngoại tệ, nhận tiền gửi, cho vay thương mại, bảo quản vật có giá, các nghiệp vụ ngân hàng phát triển dần lên các hình thái cao hơn như chiết khấu thương phiếu, tài trợ cho hoạt động của chính phủ, cung cấp các dịch vụ uỷ thác,...

28. Thế kỉ XII, để tránh sự ngăn cấm của giáo lí Cơ đốc, các ngân hàng ở Genoa đã phát kiến ra nghiệp vụ ghi sổ kép và cách thức bù trừ nghĩa vụ tín dụng của khách hàng giữa các ngân hàng trong hệ thống.

29. Thế kỉ XII, lợi nhuận của khoản vay được ghi vào các tài khoản dưới dạng quà tặng tự nguyện của người vay hoặc phần thưởng cho những rủi ro mà nhà ngân hàng gánh chịu;

30. Đầu thế kỉ XIV, hai dòng họ Bardi và Peruzzi giàu có nhất tại Florence đã tạo ra những hoá đơn trao đổi (bill of exchange), cho phép các thương nhân nhận tiền ở bất kì ngân hàng nào trong cùng hệ thống (tương tự cheque);

31. Đầu thế kỉ XV, dòng họ Medici xứ Florence, dần mở rộng các hoạt động ngân hàng ra ngoài ranh giới địa phương và cho phép người gửi tiền có thể rút ra theo định kì từ ba tháng đến một năm;
32. Cuối thế kỉ XV, dòng họ Fugger tại Augsburg sáng tạo ra các lệnh chuyển đổi, cho phép đổi các giấy ghi nhận tín dụng bằng đồng tiền khác nhau thành tiền mặt tại ngân hàng mẹ;
33. Cuối thế kỉ XVI, Hà Lan hình thành hạ tầng tài chính phức tạp với các chợ trao đổi công cụ tài chính năm 1602, Ngân hàng Ngoại tệ Amsterdam năm 1609 và Sở giao dịch chứng khoán Amsterdam năm 1611;
34. Năm 1587, chính quyền Venice thành lập Banco della Piazza di Rialto, cung cấp phương tiện đảm bảo cho các hoạt động kinh doanh rủi ro và chi phí do nhà nước gánh chịu, gọi là cheque (séc) cho phép thanh toán vô điều kiện.
35. Năm 1587, do thu được nguồn lợi lớn trong việc xử lí thanh toán séc và chuyển tiền, các ngân hàng bắt đầu chấp nhận trả lãi cho người gửi tiền;
36. Cuối thế kỉ XVII, Mayer Amschel Rothschild ở Frankfurt, đưa ra mô hình hệ thống ngân hàng bán lẻ cung cấp các dịch vụ thương mại phục vụ cho khách hàng phổ thông.
37. Cuối thế kỉ XVII tại Anh, hệ thống ngân hàng tư nhân cũng được hình thành gắn liền với sự gia nhập của các nhà kim hoàn chuyên giữ tiền;
38. Năm 1617, do hậu quả từ những khoản cho vay không đảm bảo, nhà nước Venice đã thành lập Banco Giro để xử lí các khoản nợ xấu qua tín dụng ngân hàng với nhiều nhượng bộ về cơ hội.
39. Năm 1617, khái niệm ngân hàng quốc gia đã được hình thành dựa trên cơ chế tạo nguồn quỹ tài chính công, trên cơ sở các khoản tín dụng được đảm bảo bởi chính phủ;
40. Năm 1617,, tại Thụy Điển từ các nghiệp vụ phát hành tiền, phát hành CD (certificate deposit),... Tiền giấy lần đầu được xuất hiện.
41. Năm 1617, công chúng cũng nhanh chóng bị mất niềm tin do sự lạm dụng phát hành tiền giấy so với số vàng, bạc làm đảm bảo, kéo theo sự phá sản hàng loạt của các ngân hàng tư nhân.
42. Năm 1617, các ngân hàng quốc gia đã được thành lập nhằm phân định rạch ròi giữa các ngân hàng phát hành với các ngân hàng kinh doanh tiền tệ.
43. Ngân hàng Thụy Điển (Bank of Sweden) thành lập vào năm 1668,
44. Ngân hàng Anh (Bank of England) thành lập vào năm 1694;
45. Đầu thế kỉ XIX, hoạt động ngân hàng xuất hiện các nghiệp vụ tài chính đa dạng như cho vay tiêu dùng, bán bảo hiểm, tư vấn tài chính, cung cấp dịch vụ môi giới đầu tư, dịch vụ quản lí tiền mặt,...
46. Cuối thế kỉ XIX, trước yêu cầu bình ổn để thúc đẩy phát triển kinh tế và ngăn chặn sự phá sản của nhiều ngân hàng, chính phủ các nước đều quyết định tập trung hoạt động phát hành tiền về một ngân hàng duy nhất là ngân hàng trung ương (NHTW),
47. Cuối thế kỉ XIX, hệ thống các ngân hàng kinh doanh được tách ra thành ngân hàng đầu tư và NHTM, nhằm phân tán rủi ro nhưng phải mất 30 năm sau sự phân định này mới thực sự rõ nét.

48. Cuối thế kỉ XIX, theo đó các NHTM chỉ được thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh tiền tệ cơ bản, còn các ngân hàng đầu tư sẽ thực hiện các hoạt động đầu tư, môi giới chứng khoán;
49. Vào thập niên 1970, một số nghiệp vụ ngân hàng hiện đại mới bắt đầu xuất hiện như thẻ tín dụng, thẻ rút tiền, mạng lưới thanh toán tại điểm bán hàng, Internet Banking, Home Banking;
50. Theo quá trình phát triển thương mại, hoạt động ngân hàng mở rộng dần sang tầng lớp thương gia và dân cư, hình thành các mô hình NHTM, ngân hàng đầu tư và ngân hàng bán lẻ,...
51. NHTM được hình thành với quan niệm là tổ chức tài chính nhận tiền gửi và cung cấp các khoản vay, các công nghệ kiểm tiền tiên tiến nhất, với các sản phẩm cho vay bán lẻ, thu phí thanh toán và phổ cập sử dụng thẻ tín dụng đa dạng gắn liền với sự mở rộng các hoạt động thương mại của nền kinh tế.
52. Căn cứ vào chức năng thực hiện trong nền kinh tế: theo pháp luật Hoa Kỳ, ngân hàng là tổ chức cung cấp tài khoản tiền gửi cho phép khách hàng rút tiền theo yêu cầu (bằng cách viết séc hay rút tiền điện tử) và cho vay đối với các tổ chức kinh doanh, cá nhân và hộ sản xuất. Tuy nhiên, cách định nghĩa này hiện nay không còn thích hợp, do sự không ngừng thay đổi trong chức năng, chính sách của các ngân hàng, cũng như chức năng của các đối thủ cạnh tranh;
53. Căn cứ vào cơ quan chính phủ được bảo hiểm tiền gửi: theo luật pháp Hoa Kỳ, ngân hàng là thành viên của Công ty Bảo hiểm tiền gửi Liên bang (FDIC). Năm 1984, Toà án liên bang Mỹ công nhận và buộc Cục dự trữ Liên bang Hoa Kỳ (FED) phải cho phép tồn tại hình thức công ty sở hữu “các ngân hàng phi ngân hàng” và cho tham gia FDIC. Tuy nhiên, quyết định này đã khiến hoạt động ngân hàng phát triển bất cập, gây ra nhiều tác động tiêu cực. Năm 1987, Quốc hội Hoa Kỳ đã phải ràng buộc các công ty sở hữu ngân hàng phi ngân hàng vào những quy định tương tự như các tổ chức ngân hàng truyền thống;
54. Căn cứ vào một số điều kiện ràng buộc: ngân hàng là tổ chức cung cấp dịch vụ tài chính chịu sự ràng buộc bởi một số điều kiện giới hạn về vốn, hoạt động, an toàn. Năm 1991, theo đề nghị của Chính phủ Mỹ các ngân hàng với vốn tự có thích hợp được quyền cung cấp các dịch vụ mới và được liên kết với các công ty môi giới và kinh doanh chứng khoán, các công ty đầu tư (các quỹ tương hỗ). Các công ty công nghiệp sở hữu các công ty cung cấp dịch vụ tài chính được quyền điều hành ngân hàng và các công ty bảo hiểm. Các công ty ngân hàng được đầu tư vào những ngành công nghiệp phi tài chính nhưng phải chịu một số điều kiện ràng buộc nhất định;
55. Căn cứ vào những loại hình dịch vụ cung cấp: ngân hàng là loại hình tổ chức tài chính cung cấp danh mục đầu tư và dịch vụ tài chính đa dạng, đặc biệt là tín dụng, tiết kiệm, dịch vụ thanh toán và thực hiện chức năng tài chính nhiều nhất so với tất cả các tổ chức kinh doanh khác. Định nghĩa này đã mở ra cho ngân hàng tên gọi mới là “Siêu thị tài chính” (Financial Department Stores), với “slogan” nổi tiếng “Ngân hàng của bạn – Tổ chức tài chính cung cấp đầy đủ dịch vụ” (Your Bank – A Full Service Financial Institution).
56. Theo Luật Sửa đổi bổ sung một số điều của Luật Các tổ chức tín dụng năm 2010, “Ngân hàng thương mại là một loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động khác có liên quan, cụ thể là hoạt động kinh doanh tiền tệ, làm dịch vụ ngân

hàng với nội dung nhận tiền gửi và sử dụng tiền gửi để cấp tín dụng và cung ứng dịch vụ thanh toán.”.

57. Mục tiêu của ngân hàng thương mại khác với các doanh nghiệp thông thường, do có sự khác biệt về đối tượng, nhu cầu và tính chất phục vụ, có tính chuyên biệt nhất định.

58. Một NHTM hiện đại luôn có bốn mục tiêu cơ bản sau:

- Đạt khả năng sinh lợi cao nhất,
- Phục vụ cộng đồng,
- Tăng trưởng và thị phần ngày càng lớn
- Đảm bảo đủ vốn theo các quy định về giám sát an toàn hiện hành,

59. Mục tiêu đạt khả năng sinh lợi cao nhất nhằm phân bổ các nguồn lực một cách có hiệu quả và đầu tư đúng mức, tìm kiếm khai thác các thị trường phù hợp với vị thế rủi ro, năng lực phục vụ và môi trường kinh doanh.

59. Điều kiện để đạt khả năng sinh lợi cao phải dựa trên cơ sở cung cấp các dịch vụ đa dạng, chất lượng cao, đảm bảo quy mô tăng trưởng hợp lý và giảm thiểu tối đa các nguy cơ rủi ro;

60. Mục tiêu phục vụ cộng đồng, bằng các cam kết cung cấp dịch vụ có chất lượng cao và phù hợp.

61. Mục tiêu phục vụ cộng đồng nhằm tìm kiếm các phương thức phù hợp để đo lường và kiểm soát được chất lượng các dịch vụ, đảm bảo thực hiện đúng các cam kết với công chúng.

61. Mục tiêu tăng trưởng và thị phần ngày càng lớn trên các thị trường mục tiêu, về tài sản có, doanh số bán, tài khoản tín dụng, tài khoản thanh toán và các nguồn quỹ, trên từng địa bàn hoạt động và trên từng lĩnh vực phục vụ.

61. Mục tiêu tăng trưởng nhằm phát triển thêm mạng lưới, mở rộng hoạt động, tăng cung cấp các dịch vụ tài chính mới, hiện đại hoá công nghệ và hoàn thiện điều kiện kinh doanh.

61. Điều kiện để mục tiêu đảm bảo tốc độ tăng trưởng hợp lý khi phù hợp với khả năng kiểm soát rủi ro của bản thân ngân hàng;

62. Mục tiêu đủ vốn theo các quy định về giám sát an toàn hiện hành,

62. Điều kiện để đạt mục tiêu đủ vốn ngân hàng phải duy trì được hiệu năng và hiệu quả cao trong việc sử dụng các nguồn lực, nâng cao chất lượng tài sản có, giảm thiểu tối đa hướng rủi ro đối với lợi nhuận ròng, đảm bảo sự phát triển ổn định, bền vững.

63. Các hệ thống TCTD ngân hàng gồm: NHTM, Ngân hàng đầu tư, Ngân hàng chính sách, Ngân hàng phát triển, Ngân hàng bảo hiểm tiền gửi,

64. Các TCTD phi ngân hàng gồm: Quỹ tín dụng nhân dân (CCF), Công ty cho thuê tài chính, Công ty tài chính, Công ty bảo hiểm, Công ty đầu tư chứng khoán, Quỹ đầu tư,

65. Căn cứ vào chiến lược kinh doanh, có các NHTM sau: Ngân hàng bán buôn, Ngân hàng bán lẻ, Ngân hàng vừa bán buôn vừa bán lẻ

66. Căn cứ vào phạm vi hoạt động và tính chất kinh tế có các NHTM sau: Ngân hàng chuyên doanh; Ngân hàng kinh doanh tổng hợp; Ngân hàng đa năng.

67. Hoạt động kinh doanh của NHTM luôn nổi bật với bốn đặc điểm cơ bản là tính chuyên biệt, tính trung gian, tính chấp nhận và quản lý rủi ro, tính chịu trách nhiệm cao đối với xã hội.

68. Theo qui định của NHNN, tổng dư nợ cho vay đối với mọi khách hàng là
69. Theo qui định của NHNN, Tổng mức cho vay và bảo lãnh đối với mọi khách hàng là:....
70. Theo qui định của NHNN, Tổng dư nợ cho vay đối với một nhóm khách hàng liên quan là:....
71. Theo qui định của NHNN, Tổng mức cho vay và bảo lãnh đối với một nhóm khách hàng liên quan là:...
72. Những đối tượng không được cho vay không có bảo đảm, cho vay với các điều kiện ưu đãi về lãi suất, về mức cho vay bao gồm....
73. Những nhu cầu vốn nào sau đây không được cho vay theo quy định của pháp luật:...
74. Những đối tượng không được cấp bảo lãnh ...
75. Tổng mức cho vay và cấp bảo lãnh của TCTD đối với 1 doanh nghiệp mà TCTD nắm quyền kiểm soát không được vượt quá....
76. Tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể với các nhóm nợ là:
- Nhóm 1.....
 - Nhóm 2.....
 - Nhóm 3.....
 - Nhóm 4.....
 - Nhóm 5.....
77. Tổng mức cho vay và bảo lãnh của TCTD đối với các doanh nghiệp mà TCTD nắm quyền kiểm soát không được vượt quá:...
78. Tỷ lệ tối đa của nguồn vốn ngắn hạn NHTM được sử dụng để cho vay trung và dài hạn..
79. Giới thiệu về luật..... Thời hạn được hỗ trợ lãi suất tối đa là.....tháng đối với các khoản vay theo HĐTD được ký kết và giải ngân trong khoảng thời gian từ ngày 01/02 đến 31/12/2009 ?
80. Giới thiệu về luật..... Thời gian vay được hỗ trợ lãi suất tối đa là.....tháng kể từ ngày giải ngân đối với các khoản vay theo HĐTD ký kết trước và sau ngày 1/4/2009 mà được giải ngân trong khoảng thời gian từ 1/4/2009 đến 31/12/2009