

PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH BẾN LÚC

Developing personal lending activities at Vietnam Joint Stock Commercial Bank For Industry And Trade, Ben Luc Branch

Nguyễn Hải Phong¹ và Nguyễn Kim Thái²

¹Học viên cao học Trường Đại học Kinh tế Công nghiệp Long An, Tây Ninh, Việt Nam

²Trường Đại học Kinh tế Công nghiệp Long An, Tây Ninh, Việt Nam
phongnh5@vietinbank.vn

Tóm tắt — Hoạt động phát triển cho vay khách hàng cá nhân giai đoạn 2022-2024 đạt nhiều kết quả tích cực, với các sản phẩm tại VietinBank – Chi nhánh Bến Lức ngày càng đa dạng. Các sản phẩm cho vay khách hàng cá nhân được quan tâm phát triển mạnh mẽ trong những năm gần đây, số lượng khách hàng cá nhân vay vốn và dư nợ bình quân ngày càng tăng đáp ứng được nhu cầu vay vốn của khách hàng; tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu trong hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Chi nhánh luôn nằm ở mức an toàn; tỷ lệ thu nợ đến hạn tỷ lệ thu hồi nợ đến hạn từ khách hàng cá nhân đạt mức cao. Tuy nhiên, hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại VietinBank – Chi nhánh Bến Lức vẫn còn một số hạn chế như sản phẩm cho vay khách hàng cá nhân Chi nhánh đang triển khai chưa tạo được dấu ấn riêng của VietinBank – Chi nhánh Bến Lức, một số sản phẩm chưa thực sự tối ưu và đem lại tiện ích cho khách hàng so với các ngân hàng khác. Vì vậy, cần có sự nghiên cứu để phân tích thực trạng và đưa ra giải pháp thực hiện để phát triển cho vay khách hàng cá nhân tại VietinBank – Chi nhánh Bến Lức.

Abstract — The development of personal loans in the period of 2022-2024 has achieved positive results, personal loan products at VietinBank – Ben Luc Branch are being promoted and increasingly diversified. Personal loan products have been strongly developed in recent years, the number of individual customers borrowing capital and the average outstanding balance has increased to meet the borrowing needs of customers; the ratio of overdue debt and bad debt in personal loan activities at the Branch is always at a safe level; the rate of debt collection on due personal loans is high. However, besides that, the development of personal loans at VietinBank – Ben Luc Branch still has certain limitations such as the personal loan products that the Branch is implementing have not created a unique mark of VietinBank – Ben Luc Branch, some products are not really optimized and bring convenience to customers compared to other banks. Therefore, it is necessary to conduct research to analyze the current situation and propose solutions to develop personal customer loans at VietinBank – Ben Luc Branch.

Từ khóa — Phát triển (development), hoạt động cho vay (lending activities), ngân hàng thương mại (commercial bank).

1. Sự cần thiết của nghiên cứu

Trong quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, Việt Nam đang từng bước xây dựng, phát triển và khẳng định được vị thế của mình trên thị trường quốc tế. Quá trình hội nhập này đã gặt hái được một số thành công nhất định đồng thời đối mặt với không ít khó khăn. Đồng hành với sự phát triển của đất nước, ngành ngân hàng không ngừng nỗ lực đóng góp vào sự phát triển chung của nền kinh tế quốc gia.

Nhìn chung, hệ thống ngân hàng đang phải đối mặt với những thách thức, khó khăn bao gồm hiệu quả hoạt động suy giảm, tăng trưởng tín dụng chậm. Trong giai đoạn sắp tới, khi nền kinh tế vẫn còn chịu tác động của dịch bệnh, các ngân

hàng thương mại càng khai thác sâu hơn vào nhu cầu vay vốn của nhóm khách hàng cá nhân. Đây là phân khúc khách hàng chiếm đa số các giao dịch hàng ngày và thường xuyên của các ngân hàng thương mại. Nhóm khách hàng cá nhân sản xuất kinh doanh chịu ảnh hưởng bởi đại dịch đang dần khôi phục trở lại, trong khi đó các doanh nghiệp, công ty vẫn đang còn gặp nhiều khó khăn. Mặc khác, xu hướng chung của các ngân hàng thương mại tại Việt Nam là trở thành các ngân hàng bán lẻ đa năng và hiện đại. Tất yếu cho sự phát triển như kỳ vọng trên chính là thu hút tối đa nhóm khách hàng cá nhân, bên cạnh quan tâm chăm sóc đến nhóm khách hàng doanh nghiệp. Ngân hàng thương mại cổ phần Công

<https://doi.org/10.63783/dla.2025.041>

Ngày nộp bài: 01/08/2025; Ngày nhận bản chỉnh sửa: 17/09/2025; Ngày duyệt đăng: 22/09/2025

thương Việt Nam cũng đang đi trên định hướng đó.

Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Bến Lức (gọi tắt là VietinBank Bến Lức) được đánh giá là một trong những chi nhánh có nhiều cơ hội và tiềm năng phát triển tại khu vực Tây Nam Bộ. Tuy nằm ở vùng Đồng bằng sông Cửu Long song lại thuộc vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, được xác định là vùng kinh tế động lực có vai trò đặc biệt quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế Việt Nam. Với điều kiện kinh tế, xã hội đặc trưng của địa phương, nếu được khai thác hiệu quả sẽ đem lại nguồn thu ổn định và lâu dài cho VietinBank Bến Lức.

Trong thời gian gần đây, với tốc độ đô thị hóa và hiện đại hóa nhanh, các hoạt động kinh doanh nhỏ lẻ ngày càng phát triển. Nhu cầu vốn để phát triển kinh doanh của khách hàng ngày càng gia tăng. Nhận thức được tiềm năng phát triển của nhóm khách hàng cá nhân và cũng là mục tiêu mà VietinBank Bến Lức đặt ra là trở thành ngân hàng bán lẻ hàng đầu Việt Nam. Đó là lý do tác giả chọn chủ đề nghiên cứu “Phát triển hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Bến Lức”.

2. Phát triển cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng thương mại

2.1. Khái niệm

Phát triển cho vay khách hàng cá nhân là quá trình các ngân hàng thương mại mở rộng và nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng dành cho khách hàng cá nhân bao gồm cá nhân, hộ gia đình hoặc hộ kinh doanh nhằm đáp ứng nhu cầu tài chính đa dạng của nhóm khách hàng này, đồng thời tăng trưởng quy mô, cải thiện chất lượng và kiểm soát rủi ro. Cụ thể, hoạt động này tập trung vào việc tăng dư nợ cho vay, số lượng khách hàng, thị phần tín dụng cá nhân, thu nhập từ hoạt động tín dụng, đồng thời nâng cao năng lực quản lý rủi ro và đa dạng hóa sản phẩm tín dụng [1].

Cho vay khách hàng cá nhân được hiểu là một hình thức cấp tín dụng, theo đó ngân hàng giao hoặc cam kết giao cho các khách hàng là cá nhân một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định, trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận giữa ngân hàng và khách hàng với nguyên tắc khách hàng hoàn trả cả gốc và lãi cho ngân hàng. Nói cách khác, đây là hoạt động chuyển giao quyền sử dụng vốn giữa ngân hàng và khách hàng cá nhân dựa trên sự tin tưởng với nguyên tắc hoàn trả cả gốc và lãi trong một thời gian nhất

định, kèm theo chi phí và rủi ro [2].

2.2. Các yếu tố ảnh hưởng cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng thương mại

2.2.1 Nhóm yếu tố khách quan:

Các biến động thị trường thế giới có tác động đến nền kinh tế trong nước và thông qua đó tác động đến giá cả và tác động đến sản xuất, từ sản xuất sẽ tác động đến phát triển cho vay của ngân hàng. Nền kinh tế thế giới phát triển ổn định là nhân tố thúc đẩy phát triển cho vay, trong đó có cho vay khách hàng cá nhân.

Môi trường kinh tế vĩ mô cũng có ảnh hưởng đến chất lượng cho vay khách hàng cá nhân. Kinh tế phát triển là nhân tố thúc đẩy phát triển cho vay và ngược lại, khi kinh tế suy thoái sẽ tác động tiêu cực đến phát triển cho vay. Mặt khác, khi nền kinh tế phát triển ổn định, niềm tin của công chúng tăng cao, đó là nhân tố phát triển cho vay khách hàng cá nhân.

Các biến số kinh tế vĩ mô như: Chỉ số CPI, các chỉ số thị trường chứng khoán, tăng trưởng kinh tế, cán cân thương mại là những nhân tố có ảnh hưởng đến phát triển cho vay. Môi trường kinh tế vĩ mô ổn định và phát triển tạo điều kiện cho các nhà đầu tư tiến hành đầu tư, nhu cầu vốn đầu tư tăng tạo tiền đề để các ngân hàng thương mại phát triển cho vay.

Yếu tố mức độ cạnh tranh giữa các ngân hàng cũng ảnh hưởng đến chất lượng cho vay khách hàng cá nhân. Mức độ cạnh tranh càng khốc liệt thì khả năng phát triển cho vay càng khó khăn và ngược lại mức độ cạnh tranh càng thấp thì khả năng phát triển cho vay càng dễ.

Có nhiều ngân hàng cùng hoạt động trên cùng một địa bàn thì thị trường sẽ bị phân chia cho các ngân hàng. Tỷ lệ phân chia khách hàng giữa các ngân hàng tùy thuộc vào năng lực cạnh tranh của từng ngân hàng. Năng lực cạnh tranh mạnh sẽ chiếm được nhiều thị trường, năng lực cạnh tranh yếu sẽ bị hạn chế thị trường. Thông thường, các ngân hàng xây dựng chính sách khách hàng và thị trường mục tiêu để từ đó thiết kế sản phẩm đặc thù để phát triển cho vay [3-5].

2.2.2. Nhóm yếu tố chủ quan:

Muốn chất lượng cho vay khách hàng cá nhân, ngân hàng phải có đủ năng lực bao gồm: Năng lực về nguồn vốn, năng lực về nhân lực, mạng lưới phân phối, công nghệ [6-8].

Quy mô và chất lượng cán bộ nhân viên của ngân hàng cũng có tác động đến chất lượng cho vay khách hàng cá nhân. Muốn chất lượng cho

vay khách hàng cá nhân phải có nguồn nhân lực tương ứng. Nguồn nhân lực không những có đủ về số lượng mà còn phải đáp ứng về chất lượng. Nếu chất lượng cán bộ cho vay không đảm bảo sẽ ảnh hưởng xấu tới chất lượng cho vay từ đó mà tác động đến chất lượng cho vay khách hàng cá nhân.

Mạng lưới hoạt động rộng là nhân tố tác động tích cực đến chất lượng cho vay khách hàng cá nhân. Mạng lưới rộng sẽ tạo điều kiện mở rộng nguồn huy động vốn, từ đó tác động đến cho vay khách hàng cá nhân. Mạng lưới rộng sẽ tạo điều kiện cho khách hàng giao dịch với ngân hàng được thuận lợi hơn từ đó mà phát triển cho vay. Mặt khác, mạng lưới hoạt động rộng còn giúp các ngân hàng mở rộng các hoạt động dịch vụ từ đó gián tiếp thúc đẩy chất lượng cho vay khách hàng cá nhân [8].

Uy tín của Ngân hàng cũng là nhân tố tác động đến chất lượng cho vay khách hàng cá nhân. Ngân hàng có uy tín sẽ là nhân tố tác động tích cực đến phát triển cho vay và ngược lại ngân hàng không có uy tín sẽ hạn chế phát triển cho vay. Một ngân hàng có uy tín, ngân hàng đó có thể huy động đủ vốn để phát triển cho vay và ngược lại, nếu không có uy tín sẽ không thể mở rộng được huy động vốn để phát triển cho vay hộ nông dân [8].

Quan điểm cho vay khách hàng cá nhân của các ngân hàng phụ thuộc vào tình trạng vốn của các ngân hàng, phụ thuộc vào tình trạng của thị trường và phụ thuộc vào tình trạng chất lượng cho vay khách hàng cá nhân của ngân hàng đó. Thông thường khi vốn khả dụng cao, chất lượng cho vay đang đảm bảo, nhu cầu của người vay lớn thì các ngân hàng có quan điểm cởi mở trong cho vay và ngược lại nếu vốn khả dụng thấp, tình trạng chất lượng cho vay xấu, thị trường ảm đạm thì các ngân hàng hạn chế cho vay [8].

Phát triển cho vay khách hàng cá nhân còn phụ thuộc vào quan điểm cơ cấu tài sản có, quan điểm quản trị rủi ro. Ngày nay các ngân hàng đang có xu hướng phát triển thành ngân hàng hiện đại, theo đó hoạt động dịch vụ là hoạt động chính được ưu tiên phát triển. Những ngân hàng này không tập trung quá nhiều tài sản vào cho vay mà đa dạng hoá đầu tư để phòng tránh rủi ro. Thay vì dùng hết vốn để cho vay họ thực hiện đa dạng hoá kinh doanh như cho vay, đầu tư, thành lập các công ty kinh doanh. Khi đa dạng hoá đầu tư dẫn đến hạn chế phát triển cho vay, trong đó có cho vay khách hàng cá nhân [9].

Không chỉ chính sách cho vay khách hàng cá

nhân là nhân tố trực tiếp tác động đến phát triển cho vay hộ nông dân, mà các chính sách khác của ngân hàng cũng gián tiếp tác động đến phát triển cho vay như chính sách khách hàng, chính sách giá cả, chính sách sản phẩm.

2.3. Sự cần thiết phát triển hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng thương mại

Nhờ nguồn vốn cho vay của ngân hàng nên các cá nhân có điều kiện bổ sung vốn thiếu hụt tạm thời hay mở rộng nguồn vốn đảm bảo được quá trình sản xuất bình thường và còn có thể mở rộng sản xuất, cải tiến kỹ thuật, áp dụng kỹ thuật công nghệ mới tăng tính cạnh tranh. Cho vay khách hàng cá nhân đã giúp các cá nhân đẩy nhanh quá trình sản xuất và tiêu thụ, tạo điều kiện để duy trì mối liên hệ hữu cơ giữa sản xuất, lưu thông hàng hoá và tiêu dùng xã hội. Ngày nay trong quá trình toàn cầu hoá, quan hệ quốc tế ngày càng tăng cường, mỗi quốc gia trở thành một bộ phận của thị trường quốc tế, do đó hoạt động cho vay khách hàng cá nhân cũng trở nên quan trọng giúp cho việc liên kết chuyển giao công nghệ giữa các nước trên thế giới được nhanh chóng, rút ngắn thời gian phát triển. Như vậy phát triển cho vay khách hàng cá nhân của các ngân hàng thương mại đã góp phần thúc đẩy lực lượng sản xuất phát triển nhanh chóng ngay cả trong nước và quốc tế [9].

Tín dụng ngân hàng là công cụ tập trung vốn rất quan trọng, từ đó giúp cho việc tích tụ và tập trung sản xuất. Phát triển cho vay khách hàng cá nhân nhằm tập trung các khoản cho vay khách hàng cá nhân nhỏ lẻ thành các khoản vốn lớn, tạo khả năng đầu tư vào các công trình lớn hiệu quả cao. Đồng thời các cá nhân, pháp nhân cũng nhờ các khoản cho vay khách hàng cá nhân mà có đủ vốn để mở rộng sản xuất rút ngắn thời gian tích lũy vốn. Tóm lại, phát triển hoạt động cho vay khách hàng cá nhân sẽ đóng tích cực thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung vốn cho sản xuất.

Thông qua hoạt động cho vay khách hàng cá nhân mà các cá nhân nhận được khối lượng vốn bổ sung rất lớn từ đó tăng quy mô sản xuất, tăng năng suất lao động, đổi mới thiết bị, áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật, tăng khả năng cạnh tranh làm cho doanh nghiệp lớn ngày càng lớn lên, doanh nghiệp nhỏ bị phá sản do không cạnh tranh nổi, từ đó các doanh nghiệp nhỏ phải liên kết với nhau tăng khả năng cạnh tranh, như vậy cho vay khách hàng cá nhân đã góp phần thúc đẩy quá trình tập trung sản xuất [9].

Tín dụng ngân hàng góp phần điều hoà nguồn vốn góp phần ổn định thị trường tiền tệ,

phát triển cân đối các ngành trong nền kinh tế quốc dân và chuyển dịch cơ cấu kinh tế. Thông qua cho vay khách hàng cá nhân mà nguồn vốn dịch chuyển từ nơi thừa đến nơi thiếu, làm cho xã hội bớt lãng phí ở những nơi thừa vốn, giảm khó khăn ở nơi thiếu vốn, giúp cho việc sử dụng vốn có hiệu quả, góp phần làm cho tốc độ luân chuyển hàng hoá và tiền vốn tăng lên, tạo sự phát triển đồng đều trong các ngành.

Việc điều hoà nguồn vốn, đồng thời thông qua khung lãi suất quy định giúp cho chính sách tiền tệ của Chính phủ được thực hiện, điều hoà lưu thông tiền tệ góp phần ổn định tiền tệ và sự phát triển lành mạnh của thị trường tài chính tiền tệ. Hơn nữa, thông qua hoạt động cho vay khách hàng cá nhân, Chính phủ có những chính sách ưu tiên hỗ trợ phát triển các vùng, miền hay các ngành then chốt, trọng điểm nhờ vào việc đưa ra các ưu đãi tín dụng, do vậy đã kích thích thúc đẩy các doanh nghiệp đầu tư vào các vùng, ngành trọng điểm trong diện ưu tiên của Chính phủ, góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế, tạo sự phát triển cân đối trong cả nước.

2.4. Các tiêu chí đánh giá phát triển cho vay khách hàng cá nhân của ngân hàng thương mại

- Phát triển về quy mô và cơ cấu như tăng trưởng dư nợ cho vay, số lượng khách hàng cá nhân, thị phần cho vay khách hàng cá nhân và thu nhập từ hoạt động tín dụng cá nhân.
- Phát triển về chất lượng, nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng và năng lực quản lý rủi ro đối với khách hàng cá nhân.
- Tiêu chí đánh giá bao gồm số lượng khách hàng, dư nợ tín dụng, thị phần, hệ thống kênh phân phối, tỷ lệ nợ xấu, thu nhập từ tín dụng cá nhân, tính đa dạng sản phẩm và tính minh bạch, ổn định trong chính sách tín dụng [10, 11].

3. Thực trạng phát triển hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Bến Lức

Bảng 1. Kết quả hoạt động kinh doanh của VietinBank Bến Lức

Chỉ tiêu \ Năm	2022	2023	2024	2023/2022		2024/2023	
				Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ lệ (%)
Tổng huy động (tỷ đồng)	4.931	6.195	6.875	1.264	25,6	680	11
Tổng dư nợ (tỷ đồng)	10.655	12.368	12.628	1.713	16,1	260	2,1
Tổng thu nhập từ hoạt động kinh doanh (tỷ đồng)	350	447	532	97	27,7	85	19
Dự phòng rủi ro (tỷ đồng)	-7	-6	-9	1	-14,3	-3	50
Lợi nhuận trước thuế (tỷ đồng)	357	453	541	96	26,9	88	19,4

(Nguồn: VietinBank Bến Lức)

Trong những năm qua, cùng với nhiều nỗ lực trong các lĩnh vực kinh doanh dịch vụ ngân hàng, VietinBank Bến Lức đã tiếp tục nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Đồng thời, chi nhánh sẽ được hưởng thu nhập dựa trên kết quả hoạt động kinh doanh trong năm theo hệ số được Trụ sở chính quy định. Do đó, chi nhánh muốn hưởng được một kết quả thu nhập cao thì hoạt động chi nhánh phải có sự tăng trưởng năm sau cao hơn năm trước về nhiều chỉ tiêu mà VietinBank Trụ sở chính quy định. Trong đó, chỉ tiêu lợi nhuận được xem là quan trọng nhất. Để đạt được các chỉ tiêu năm sau cao hơn năm trước, VietinBank Bến Lức đã cố gắng điều hòa hợp lý các chỉ tiêu, tăng trưởng tín dụng đảm bảo an toàn, tăng huy động nhưng đảm bảo tính bền vững, ổn định. Kết quả

đạt được trong giai đoạn năm 2022-2024 của VietinBank Bến Lức luôn có sự tăng trưởng, năm sau cao hơn năm trước [12-14].

Tổng dư nợ của VietinBank Bến Lức cũng ghi nhận tăng trưởng, tăng từ 10.655 (tỷ đồng) trong năm 2022 lên 12.368 (tỷ đồng) trong năm 2023 tăng 16,1% và đạt đến 12.628 (tỷ đồng) trong năm 2024 tăng trưởng 2,1%. Lợi nhuận sau thuế VietinBank Bến Lức luôn có sự biến động. Năm 2022, mặc dù nền kinh tế còn nhiều khó khăn nhưng lợi nhuận của chi nhánh khá tốt. Năm 2023 đánh dấu bước đầu thành công khi kết quả đạt được của VietinBank Bến Lức rất khả quan đạt 453 (tỷ đồng) lợi nhuận và năm 2024 là 541 (tỷ đồng).

Để đạt được kết quả nêu trên, Ban Giám đốc chi nhánh xác định chỉ tiêu huy động vốn và dư nợ cho vay là những chỉ tiêu được VietinBank Trụ sở chính giao hàng năm và có vai trò quyết định lớn trong vấn đề đánh giá hiệu quả hoạt động của mỗi chi nhánh. Trong quá trình hoạt động, VietinBank Bến Lức không ngừng tìm những giải pháp kịp thời, phù hợp trong từng thời kỳ nhằm thu hút được nhiều vốn huy động và có

những chính sách tín dụng hợp lý làm tăng dư nợ, cũng như sử dụng hiệu quả các biện pháp thu hồi nợ và thu hút nhiều khách hàng lớn có uy tín.

Mặt khác, VietinBank Bến Lức còn đẩy mạnh phát triển tổng thể các dịch vụ. Qua đó làm cho thu nhập của chi nhánh tăng nhanh trong thời gian qua. Doanh thu từ dịch vụ phi tín dụng được chi nhánh chú trọng và đạt ở mức cao trong tổng lợi nhuận của VietinBank Bến Lức.

Bảng 2. Các sản phẩm cho vay khách hàng cá nhân tại VietinBank Bến Lức giai đoạn 2022-2024

Tên sản phẩm	Thời gian cho vay tối đa (năm)	Mức cho vay tối đa (%)
Cho vay hoạt động sản xuất kinh doanh	5 năm	70% phương án
Cho vay nhu cầu nhà ở	20 năm	100% giá trị hợp đồng mua bán
Cho vay hoạt động sản xuất kinh doanh	5 năm	70% phương án
Cho vay mua ô tô	7 năm	100% giá trị xe mua
Cho vay tiêu dùng bảo đảm bằng bất động sản	84 tháng	2 (tỷ đồng)
Cho vay tiêu dùng không có tài sản đảm bảo	60 tháng	15 tháng thu nhập thực tế và có thể lên tới 500 (triệu đồng)
Cho vay cầm cố giấy tờ có giá; thẻ tiết kiệm	Linh hoạt	Linh hoạt
Cho vay hỗ trợ chi phí du học	10 năm	80% tổng chi phí du học
Thấu chi không có tài sản đảm bảo	2 năm	5 tháng thu nhập bình quân của khách hàng, tối đa 100 (triệu đồng)
Vay thẻ tín dụng (quốc tế, nội địa)	Linh hoạt	80% số tiền đã chi tiêu trên thẻ tín dụng

(Nguồn: VietinBank Bến Lức)

Bảng 3. Dư nợ cho vay tại VietinBank Bến Lức

Chỉ tiêu \ Năm	2022	2023	2024	2023/2022		2024/2023	
				Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ lệ (%)
Dư nợ cho vay khách hàng cá nhân (tỷ đồng)	6.121	7.978	8.115	1.857	30,3	137	1,7
Tỷ trọng (%)	57,44	64,51	64,26		7,07		-0,25
Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp (tỷ đồng)	4.534	4.390	4.513	-144	-3,2	123	2,8
Tỷ trọng (%)	42,56	35,49	35,74		-7,07		0,25
Tổng cộng	10.755	12.468	12.728	1.713	15,9	260	2,1

(Nguồn: VietinBank Bến Lức)

Theo Bảng 3, dư nợ cho vay khách hàng cá nhân, cho vay khách hàng doanh nghiệp và tổng dư nợ cho vay tại VietinBank Bến Lức đều tăng qua các năm. Trong đó tổng dư nợ tăng từ 10.755

(tỷ đồng) trong năm 2022 lên 12.468 (tỷ đồng) trong năm 2023 tăng 15,9% và đạt đến 12.728 (tỷ đồng) trong năm 2024 tăng 2,1%. Trong đó dư nợ khách hàng cá nhân có tốc độ tăng trưởng lần

lượt là 30,3% và 1,7% trong cùng thời kỳ.

Dư nợ cho vay khách hàng cá nhân, khách hàng doanh nghiệp đều tăng và có sự biến động giai đoạn 2022-2024, tuy nhiên tốc độ tăng trưởng không giống nhau, tốc độ tăng của dư nợ cho vay khách hàng cá nhân nhanh hơn so với tốc độ tăng của dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp nên nhìn chung tỷ trọng của dư nợ cho

vay khách hàng cá nhân trong tổng dư nợ tại VietinBank Bến Lức có xu hướng tăng. Năm 2022, tỷ trọng này là 57,44%, đến năm 2023 tăng lên đến 64,51% và năm 2024 đạt tỷ lệ là 64,26%. Tỷ trọng dư nợ cho vay khách hàng cá nhân tại VietinBank Bến Lức tăng lên là phù hợp với chiến lược phát triển hướng đến ngân hàng bán lẻ hiện đại.

Bảng 4. Dư nợ cho vay khách hàng cá nhân tại VietinBank Bến Lức

Chỉ tiêu \ Năm	2022	2023	2024	2023/2022		2024/2023	
				Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ lệ (%)
Dư nợ ngắn hạn (tỷ đồng)	5.112	7.043	6.989	1.931	37,8	-54	-0,8
Tỷ trọng (%)	83,51	88,28	86,12		4,77		-2,16
Dư nợ trung, dài hạn (tỷ đồng)	1.009	935	1.126	-74	-7,3	191	20,4
Tỷ trọng (%)	16,49	11,72	13,88		-4,77		2,16
Tổng cộng	6.221	8.078	8.215	1.857	29,9	137	1,7

(Nguồn: VietinBank Bến Lức)

Dựa vào Bảng 4 ta thấy, dư nợ ngắn hạn và dư nợ trung, dài hạn cho vay khách hàng cá nhân tại VietinBank Bến Lức đều có sự thay đổi qua các năm. Trong đó dư nợ ngắn hạn tăng từ 5.112 (tỷ đồng) trong năm 2022 lên 7.043 (tỷ đồng) trong năm 2023, tăng 37,8% và đạt 6.989 (tỷ đồng) trong năm 2024 giảm 0,8%. Dư nợ cho vay trung, dài hạn giảm từ 1.009 (tỷ đồng) trong năm 2022 xuống 935 (tỷ đồng) trong năm 2023 giảm 7,3% và sau đó trong năm 2024 đạt đến 1.126 (tỷ đồng) tăng 20,4%.

Dư nợ cho vay khách hàng cá nhân ngắn hạn, trung và dài hạn đều có sự biến động tăng giảm

qua các năm khác nhau do đó kéo theo tốc độ tăng không giống nhau, nhìn chung dư nợ ngắn hạn khách hàng cá nhân tăng nhanh hơn dư nợ trung, dài hạn khách hàng cá nhân nên tỷ trọng của dư nợ ngắn hạn trong tổng dư nợ có xu hướng tăng và dư nợ cho vay trung, dài hạn khách hàng cá nhân trong tổng dư nợ có xu hướng giảm. Có thể thấy rằng, các khoản vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng tăng dần trong tổng dư nợ cho vay khách hàng cá nhân là hợp lý do nhu cầu của khách hàng để phục vụ những mục đích có thời gian ngắn ngày càng phổ biến nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

Bảng 5. Dư nợ cho vay khách hàng cá nhân tại VietinBank Bến Lức

Chỉ tiêu \ Năm	2022	2023	2024	2023/2022		2024/2023	
				Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ lệ (%)
Dư nợ cho vay sản xuất kinh doanh (tỷ đồng)	5.104	7.027	7.006	1.923	37,7	-21	-0,3
Tỷ trọng (%)	83,38	88,08	86,33		4,7		-1,75
Dư nợ cho vay tiêu dùng (tỷ đồng)	1.017	951	1.109	-66	-6,5	158	16,6
Tỷ trọng (%)	16,62	11,92	13,67		-4,7		1,75
Tổng cộng	6.221	8.078	8.215	1.857	29,9	137	1,7

(Nguồn: VietinBank Bến Lức)

Từ Bảng 5, dư nợ cho vay sản xuất kinh doanh và cho vay tiêu dùng đối với khách hàng cá nhân tại VietinBank Bến Lức đều có sự tăng giảm qua các năm. Trong đó dư nợ cho vay sản xuất kinh doanh tăng từ 5.104 (tỷ đồng) trong năm

2022 lên 7.027 (tỷ đồng) trong năm 2023 tăng 37,7% và đạt 7.006 (tỷ đồng) trong năm 2024 giảm 0,3%. Dư nợ cho vay tiêu dùng cũng ghi nhận sự thay đổi như sau: Giảm từ 1.017 (tỷ đồng) trong năm 2022 xuống 951 (tỷ đồng) trong năm

2023 giảm 6,5% và tăng lên 1.109 (tỷ đồng) trong năm 2024 tăng 16,6%.

Tỷ trọng cho vay sản xuất kinh doanh tại VietinBank Bến Lức ghi nhận mức tăng trưởng năm 2023 đạt 88,08% và cho vay sản xuất kinh doanh chiếm tỷ trọng là 11,92%. Với sự phát triển tầng lớp thu nhập cao và ổn định tại Việt Nam song song đó lại tồn tại sự khó khăn trong việc phát triển kinh tế từ đó, hình thành lên tăng yếu tố cầu về sản xuất kinh doanh thông qua việc trao đổi, mua bán hàng hoá, trồng trọt chăn nuôi thay vào đó lại giảm về yếu tố mua sắm hàng hoá chưa thực sự cần thiết. Chính vì vậy, đây là một sản phẩm mang đến thu nhập ổn định cho VietinBank Bến Lức. Tuy nhiên, phần lớn các trường hợp cho vay sản xuất kinh doanh như cho vay trồng trọt, chăn nuôi đều có bảo đảm bằng chính tài sản vốn vay. Loại hình cho vay này hộ gia đình, người vay phụ thuộc rất nhiều vào điều kiện khí hậu, thời tiết và thị trường tiêu thụ. Điều này khiến rủi ro đối với cho vay sản xuất kinh doanh tăng cao nếu như thị trường có nhiều biến động về giá cả và đầu ra sản phẩm.

4. Đánh giá thực trạng phát triển cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Bến Lức giai đoạn 2022-2024

4.1. Những kết quả đạt được

Thứ nhất, hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại VietinBank Bến Lức trong giai đoạn 2022-2024 đã có sự tăng trưởng thể hiện trước hết qua dư nợ cho vay khách hàng cá nhân ngày một tăng trong tổng dư nợ nói chung. Tính đến năm 2024, tổng dư nợ cho vay khách hàng cá nhân đạt 8.115 tỷ đồng (Bảng 2) và chiếm tỷ trọng ngày càng lớn trong doanh số cho vay và dư nợ của VietinBank Bến Lức, đến năm 2024, tỷ trọng dư nợ cho vay khách hàng cá nhân chiếm 64,26% trong tổng dư nợ (Bảng 3). Sự tăng trưởng liên tục và ổn định này tiếp tục phát huy ở các năm tiếp theo và đạt tốc độ tăng trưởng ngày càng cao đã góp phần vào sự gia tăng chung về doanh số cho vay, về tổng tài sản và tăng thu nhập của VietinBank Bến Lức.

Thứ hai, các sản phẩm cho vay khách hàng cá nhân tại VietinBank Bến Lức đang được đẩy mạnh triển khai ngày càng phong phú. Các sản phẩm cho vay khách hàng cá nhân được quan tâm phát triển mạnh mẽ trong những năm gần đây. Danh mục cho vay khách hàng cá nhân đã phần nào đáp ứng được nhu cầu đa dạng của khách hàng. Quy trình cho vay khách hàng cá nhân được thiết kế cho mỗi sản phẩm, lập thành văn

bản, áp dụng thống nhất cho tất cả các khách hàng. Trong quá trình cho vay đối với khách hàng cá nhân, Chi nhánh đã kết hợp được với việc bán chéo sản phẩm dịch vụ khác và áp dụng các chính sách cho vay linh hoạt, chú trọng đến các sản phẩm cho vay khách hàng cá nhân mới của VietinBank Bến Lức. Trong đó, cơ cấu cho vay khách hàng cá nhân tương đối hợp lý, phù hợp với đặc điểm của địa phương như tập trung phát triển cho vay sản xuất kinh doanh với phần lớn dư nợ cho vay là cho vay có tài sản đảm bảo (Bảng 4 và Bảng 5).

4.2. Những mặt tồn tại, hạn chế

Mặc dù VietinBank Bến Lức đã đạt kết quả tích cực trong phát triển cho vay khách hàng cá nhân, tuy nhiên vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế.

Thứ nhất, tốc độ tăng trưởng dư nợ chưa tương xứng với tiềm năng của Chi nhánh khi địa bàn tỉnh đang là một trong những điểm phát triển kinh tế có nhiều tiềm năng phát triển tại Đồng bằng sông Cửu Long. VietinBank Bến Lức có nhiều lợi thế hơn so với các ngân hàng bạn trên địa bàn để phát triển cho vay khách hàng cá nhân, đó là thời gian hoạt động lâu, nền tảng khách hàng cá nhân lớn, mạng lưới giao dịch rộng lớn, đội ngũ cán bộ chất lượng, giàu kinh nghiệm, địa điểm giao dịch thuận tiện. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay khách hàng cá nhân của VietinBank Bến Lức trong giai đoạn 2022-2024 chưa thực sự cao.

Thứ hai, sản phẩm cho vay khách hàng cá nhân đang triển khai chưa tạo được dấu ấn riêng của VietinBank Bến Lức, một số sản phẩm chưa thực sự tối ưu và đem lại tiện ích cho khách hàng so với các ngân hàng khác. Tuy đã từng bước cải tiến trong đầu tư nghiên cứu sản phẩm và hoàn thiện nhưng danh mục sản phẩm cho vay khách hàng cá nhân còn khá hạn hẹp, chưa tạo được sự khác biệt và tính cạnh tranh cao trên thị trường, cũng như chưa phát triển bao quát hết được nhu cầu thị trường. Các sản phẩm của VietinBank Bến Lức tập trung nhiều vào nhóm khách hàng cá nhân có thu nhập cao, sản phẩm phục vụ cho khách hàng ở khu vực nông thôn còn đơn điệu. Trong khi các ngân hàng đã bắt đầu mở rộng thị phần sang khu vực mới mẻ này (Bảng 2).

5. Giải pháp phát triển cho vay khách hàng cá nhân Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Bến Lức

VietinBank Bến Lức cần xây dựng danh mục tín dụng đa dạng hóa các ngành nghề và lĩnh vực kinh doanh. Tránh cho vay tập trung vào một nhóm khách hàng, ngành nghề kinh doanh, lĩnh

vực cụ thể. VietinBank Bến Lức cần xây dựng danh mục cho vay khách hàng cá nhân hợp lý nhằm xác định tổng hoà lợi ích mà nhóm khách hàng phân loại theo ngành nghề, lĩnh vực cụ thể, từ đó có chiến lược tập trung tín dụng cho các ngành, lĩnh vực kinh doanh có tổng hoà lợi ích cao, tập trung nhóm ngành có vòng quay vốn lớn.

VietinBank Bến Lức cần xác định cơ cấu cho vay theo kỳ hạn hợp lý phù hợp với dòng tiền và thực tế hoạt động của chi nhánh, hạn chế cho vay vượt quá thời gian thu hồi vốn dẫn đến việc khó thu hồi nợ đúng hạn do chi nhánh sử dụng tiền nhàn rỗi vào công việc khác. VietinBank Bến Lức cần xác định mức dư nợ tối đa cho từng nhóm khách hàng theo ngành nghề cụ thể, từ đó có thể thuận lợi trong việc xác định giới hạn tín dụng cho từng nhóm khách hàng, định lượng và hạn chế rủi ro gặp phải.

VietinBank Bến Lức cần phân loại lại khách hàng hiện có, khách hàng truyền thống lâu năm có khả năng sẽ gắn bó lâu dài để đưa ra những gói ưu đãi phù hợp. Việc phân loại góp phần nâng cao chất lượng tín dụng, hạn chế rủi ro có thể gặp phải, thẩm định kỹ lưỡng đối với khách hàng ít có khả năng gắn bó. VietinBank Bến Lức nên phát triển mạnh hơn hoạt động cho vay khách hàng cá nhân ở nhiều ngành nghề. Đồng thời, phát triển, mở rộng các địa bàn tiềm năng để có thể đang dạng khách hàng, đang dạng sản phẩm tránh tập trung rủi ro, hạn chế phụ thuộc vào một số ngành, lĩnh vực kinh doanh chính.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] N. T. Mùi, *Quản trị Ngân hàng Thương mại*, Nhà xuất bản Tài chính, 2011.
- [2] N. Đ. Dòn, *Nghiệp vụ ngân hàng thương mại*, Nhà xuất bản Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh, 2014.
- [3] Quốc hội, *Luật các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12*, 2010.
- [4] Quốc hội, *Luật Các tổ chức tín dụng số 17/2017/QH14 sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12*, 2017.
- [5] Ngân hàng Nhà nước, *Thông tư số 06/2023/TT-NHNN ngày 28 tháng 06 năm 2023 Sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 39/2016/TT-NHNN ngày 30 tháng 12 năm 2016 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng*, 2023.
- [6] Ngân hàng Nhà nước, *Thông tư số 02/2013/TT-NHNN, ngày 21 tháng 01 năm 2013 của NHNN Việt Nam quy định về phân loại tài sản có, mức trích, phương pháp trích lập dự phòng rủi ro và việc sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài*, 2013.
- [7] Ngân hàng Nhà nước, *Thông tư số 39/2016/NHNN ngày 30 tháng 12 năm 2016 của NHNN Việt Nam quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng*, 2016.
- [8] T. V. Hưng, “Nâng cao hiệu quả quản lý tín dụng ngân hàng thương mại Việt Nam”. Luận án tiến sĩ, Viện nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương, 2020.
- [9] N. V. Tiến, *Giáo trình ngân hàng thương mại*, Hà Nội: Nhà xuất bản Thông kê, 2017.
- [10] T. H. Hoàng, “Tín dụng ngân hàng đối với khách hàng cá nhân tại Việt Nam,” *Tạp chí Ngân hàng*, 2018.
- [11] L. T. A. Quyên, “Cho vay khách hàng cá nhân của các ngân hàng thương mại giai đoạn 2014-2018”, *Tạp chí Tài chính*, kỳ 1 (716), tr.69-72, 2020.
- [12] Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Bến Lức, *Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của VietinBank – Chi nhánh Bến Lức năm 2022, 2023 và 2024*, 2025.
- [13] Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam, *Quyết định số 553/2017/QĐ-TGD-NHCT35 về quy định cụ thể hoạt động cho vay đối với phân khúc khách hàng bán lẻ*, 2017.
- [14] Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam, *Quyết định số 366/2018/QĐ-TGD-NHCT35 về hướng dẫn phương thức giải ngân vốn cho vay đối với khách hàng*, 2018.
- [15] Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam, *Quyết định số 072/2022/QĐ-HĐQT-NHCT9 về quy định cấp, quản lý tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp siêu vi mô và cá nhân*, 2022.
- [16] Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam, *Quyết định số 073/2022/QĐ-HĐQT-NHCT9 về quy định hoạt động cho vay đối với khách hàng trong hệ thống VietinBank*, 2022.