

# TĂNG TRƯỞNG KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN VAY TRUNG HẠN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM - CHI NHÁNH CẠI LẬY TIỀN GIANG

## Growth of medium-term lending to individual customers at Vietnam Bank For Agriculture And Rural Development – Cai Lay Tien Giang Branch

Phan Anh Khôi<sup>1</sup> và Lê Phú Hào<sup>2</sup>

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

<sup>2</sup>Trường Đại học Kinh tế Công nghiệp Long An, Tây Ninh, Việt Nam

khoihieu0202@gmail.com.vn

**Tóm tắt** — Bài báo phân tích tăng trưởng khách hàng cá nhân vay trung hạn tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam – Chi nhánh Cai Lậy Tiền Giang trong giai đoạn 2023–2025. Kết quả nghiên cứu cho thấy số lượng khách hàng cá nhân, dư nợ và thu nhập từ cho vay trung hạn tăng trưởng ổn định, trong khi nợ xấu được kiểm soát ở mức an toàn. Tuy nhiên, tốc độ mở rộng khách hàng cá nhân hiện tại còn chậm, sản phẩm và quy trình cho vay chưa thật sự linh hoạt, ứng dụng công nghệ ngân hàng còn hạn chế. Bài báo đề xuất các giải pháp nhằm thúc đẩy tăng trưởng khách hàng cá nhân vay trung hạn tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam – Chi nhánh Cai Lậy Tiền Giang đến năm 2030.

**Từ khóa** — Cho vay trung hạn, tăng trưởng khách hàng cá nhân, tín dụng bán lẻ, chất lượng tín dụng.

**Abstract** — The article analyzes the growth of individual customers taking medium-term loans at the Vietnam Bank for Agriculture and Rural Development – Cai Lay Tien Giang Branch, during the period 2023–2025. The research findings indicate that the number of individual customers, outstanding loan balances, and income from medium-term lending have grown steadily, while non-performing loans have been kept under control at a safe level. However, the current pace of expanding the individual customer base remains slow, lending products and procedures are not sufficiently flexible, and the application of banking technology is still limited. The article proposes solutions to promote the growth of individual medium-term borrowers at the Vietnam Bank for Agriculture and Rural Development – Cai Lay Tien Giang Branch, until 2030.

**Keywords** — Medium-term lending, retail customer growth, retail banking, credit quality.

### 1. Giới thiệu

Trong bối cảnh kinh tế phục hồi và phát triển bền vững, nhu cầu vay vốn trung hạn của khách hàng cá nhân (KHCCN), đặc biệt tại khu vực nông thôn, ngày càng gia tăng nhằm phục vụ sản xuất kinh doanh (SXKD) và nâng cao đời sống. Các chính sách tín dụng phục vụ nông nghiệp, nông thôn của Chính phủ đã tạo hành lang pháp lý quan trọng thúc đẩy hoạt động này. Cho vay trung hạn vì vậy giữ vai trò quan trọng trong phát triển tín dụng bán lẻ của ngân hàng thương mại [1], [5]. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (Agribank) định hướng đẩy mạnh phân khúc KHCCN, trong đó cho vay trung hạn là trụ cột tăng trưởng theo chiến lược phát triển toàn hệ thống. Hoạt động cho vay phải tuân thủ quy định của Ngân hàng Nhà nước về cấp tín dụng và bảo

đảm tiền vay.

Tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam – Chi nhánh Cai Lậy Tiền Giang tỉnh Đồng Tháp (sau đây viết tắt là Chi nhánh), hoạt động cho vay trung hạn KHCCN đã đạt kết quả nhất định, song quy mô và tốc độ tăng trưởng chưa tương xứng tiềm năng địa bàn; trong khi yêu cầu kiểm soát rủi ro và chất lượng tín dụng ngày càng cao. Do đó, việc nghiên cứu thực trạng tăng trưởng KHCCN vay trung hạn tại Chi nhánh là cần thiết nhằm đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả và phát triển bền vững.

### 2. Lý thuyết tăng trưởng cho vay trung hạn khách hàng cá nhân tại ngân hàng thương mại

#### 2.1. Khái niệm

<https://doi.org/10.63783/dla.2026.026>

Ngày nộp bài: 20/5/2026; Ngày nhận bản chỉnh sửa: 23/6/2026; Ngày duyệt đăng: 25/6/2026

Cho vay là nghiệp vụ cơ bản của NHTM, thực hiện trên nguyên tắc hoàn trả gốc và lãi [1], [5]. Theo quy định của Ngân hàng Nhà nước, cho vay trung hạn là khoản vay có thời hạn trên 01 năm đến 05 năm [10]. Luật Các tổ chức tín dụng và các văn bản hợp nhất của Quốc hội nước ta quy định rõ nguyên tắc cấp tín dụng và bảo đảm an toàn hệ thống.

Tăng trưởng cho vay trung hạn KHCN được hiểu là quá trình mở rộng có kiểm soát quy mô tín dụng trung hạn đối với cá nhân, hộ gia đình, đồng thời bảo đảm chất lượng danh mục và an toàn vốn theo quy định pháp luật [9], [10].

## **2.2. Mục đích tăng trưởng cho vay trung hạn khách hàng cá nhân**

Mục tiêu tăng trưởng cho vay trung hạn khách hàng cá nhân giúp mở rộng nguồn thu lãi ổn định, đa dạng hóa danh mục tín dụng và nâng cao hiệu quả kinh doanh [1], [5].

Tạo điều kiện tiếp cận nguồn vốn chính thức phục vụ sản xuất kinh doanh và tiêu dùng trung hạn theo chính sách tín dụng của Nhà nước [7], [8].

Góp phần thúc đẩy phát triển khu vực kinh tế hộ gia đình, phù hợp định hướng phát triển nông nghiệp – nông thôn bền vững [7].

## **2.3. Tổng quan các công trình nghiên cứu trước**

Trong xu hướng phát triển ngân hàng bán lẻ tại Việt Nam, hoạt động cho vay khách hàng cá nhân (KHCN) đã nhận được sự quan tâm nghiên cứu từ nhiều góc độ khác nhau, bao gồm khả năng trả nợ, chất lượng dịch vụ, quản trị rủi ro, phát triển sản phẩm và các yếu tố ảnh hưởng đến ý định vay vốn. Một số nghiên cứu tiêu biểu có thể kể đến:

Võ Phúc Trường Thành và Huỳnh Thị Tuyết Sương [3] trong công trình “Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân: Nghiên cứu tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín - Chi nhánh Bình Chánh” đã phân tích khả năng trả nợ của khách hàng là chỉ báo quan trọng trong đánh giá chất lượng tín dụng và hiệu quả quản trị rủi ro tại các ngân hàng thương mại. Rủi ro vỡ nợ gây tổn thất tài chính, rủi ro thanh khoản và suy giảm uy tín, khiến việc phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ trở nên thiết yếu trong quản trị rủi ro.

Nguyễn Thị Nghĩa [4] trong nghiên cứu “Phát triển cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quốc Dân” đã đánh giá thực trạng và đề xuất các giải pháp đa dạng hóa sản phẩm, cải thiện quy trình và nâng cao chất lượng dịch vụ để mở rộng phân khúc KHCN.

Bùi Văn Thụy và cộng sự [5] nghiên cứu “Phát triển hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quốc tế Việt Nam - Chi nhánh Biên Hòa giai đoạn 2025–2030” tập trung vào chiến lược phát triển dài hạn, nhấn mạnh vai trò của công nghệ số, sản phẩm linh hoạt và quản trị rủi ro trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt của tín dụng bán lẻ.

Nhìn chung, các nghiên cứu đã tiếp cận cho vay KHCN dưới nhiều khía cạnh khác nhau, song còn thiếu các công trình chuyên sâu về tăng trưởng KHCN vay trung hạn, đặc biệt tại chi nhánh Agribank khu vực nông thôn.

## **3. Thực trạng tăng trưởng khách hàng cá nhân vay trung hạn tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam – Chi nhánh Cai Lậy Tiền Giang**

### **3.1. Khái quát tình hình hoạt động kinh doanh giai đoạn 2023–2025**

- Nguồn vốn huy động: vốn nội tệ tăng qua các năm. Năm 2024 đạt 3.832,3 tỷ đồng (tăng 2% so với 2023) và năm 2025 đạt 4.099,6 tỷ đồng (tăng 7% so với 2024), chủ yếu từ tiền gửi dân cư.

- Dự nợ tín dụng tăng từ 1.417,8 tỷ đồng năm 2023 lên 1.550,8 tỷ đồng năm 2024 và 1.596,6 tỷ đồng năm 2025, nhưng tốc độ tăng năm 2025 chậm lại. Dự nợ trung, dài hạn giảm từ 600,5 tỷ đồng năm 2023 xuống 604 tỷ đồng năm 2025, làm tỷ trọng giảm từ 42,4% xuống 37,8%.

- Chất lượng tín dụng nợ xấu tăng 0,12% năm 2023 lên 0,26% năm 2024 rồi giảm còn 0,17% năm 2025. Số lượng khách hàng giảm từ 5.292 xuống 4.425 khách hàng.

- Kết quả tài chính lợi nhuận tăng từ 72,4 tỷ đồng năm 2023 lên 92,7 tỷ đồng năm 2024, sau đó giảm nhẹ còn 92,5 tỷ đồng năm 2025. Nhìn chung, Chi nhánh vẫn duy trì tăng trưởng vốn huy động và kết quả kinh doanh ổn định, nhưng đang đối mặt với một số thách thức như tăng trưởng tín dụng chậm lại, tỷ trọng dự nợ trung dài hạn giảm và số lượng khách hàng sụt giảm. [15], [16].

### **3.2. Phân tích thực trạng**

Bảng 1 cho thấy tổng số lượng KHCN vay giảm dần, tuy nhiên số lượng KHCN vay trung hạn tại Chi nhánh tăng trưởng liên tục trong giai đoạn 2023–2025, phản ánh nhu cầu vay vốn trung hạn của khu vực dân cư trên địa bàn vẫn duy trì ở mức khá ổn định. Cụ thể, năm 2024 số lượng KHCN vay trung hạn đạt 1.510 khách hàng, tăng 90 khách hàng so với năm 2023, tương ứng tốc độ tăng trưởng 6,34%. Đến năm 2025, số lượng KHCN tiếp tục tăng lên 1.620 khách hàng, tăng thêm 110

khách hàng so với năm 2024, với tốc độ tăng trưởng đạt 7,28%, cao hơn năm trước. Kết quả này cho thấy Chi nhánh đã duy trì được xu hướng mở

rộng tệp KHCN vay trung hạn trong những năm gần đây, phù hợp với nhu cầu đầu tư và tiêu dùng trung hạn của người dân trên địa bàn.

**Bảng 1. Tăng trưởng khách hàng cá nhân vay trung hạn tại Chi nhánh**

DVT: Khách hàng

TT	Chỉ tiêu	2023	2024	2025	2024/2023		2025/2024	
					(+/-)	(%)	(+/-)	(%)
1	Tổng số khách hàng cá nhân vay	5.292	4.867	4.425	-425	-8	-442	-9,1
2	Số số khách hàng cá nhân vay trung hạn	1.420	1.510	1.620	+90	+6,3	+110	+7,3
3	Tỷ trọng khách hàng vay trung hạn / Tổng số khách hàng cá nhân (%)	26,8	31	36,6	+4,2	-	+5,6	-

Nguồn: Tác giả tự tính toán, tổng hợp từ [15], [16]

**Bảng 2. Quy mô và tăng trưởng dư nợ trung hạn khách hàng cá nhân tại Chi nhánh**

TT	Chỉ tiêu	2023	2024	2025
1	Dư nợ trung hạn khách hàng cá nhân (tỷ đồng)	350,5	380,2	401
2	Tăng/giảm (tỷ đồng)		+29,7	+20,8
3	Tăng trưởng (%)		8,47	5,47

Nguồn: Tác giả tự tính toán, tổng hợp từ [15], [16]

Bảng 2 cho thấy dư nợ trung hạn KHCN tại Chi nhánh giai đoạn 2023–2025 tăng liên tục, phản ánh định hướng mở rộng tín dụng trung hạn. Năm 2024, dư nợ đạt 380,2 tỷ đồng, tăng 8,47% so với năm 2023 nhờ đẩy mạnh cho vay sản xuất hộ gia đình và tiêu dùng trung hạn. Năm 2025, dư nợ tiếp

tục đạt 401,0 tỷ đồng nhưng tốc độ tăng giảm còn 5,47% do khách hàng thu hồi vốn sớm khi giá nông sản cao, Chi nhánh kiểm soát chặt tín dụng và một số khách hàng chuyển sang vay ngắn hạn. Kết quả này khẳng định phân khúc KHCN là trọng tâm trong chiến lược tín dụng trung hạn của Chi nhánh.

**Bảng 3. Tỷ trọng dư nợ trung hạn KHCN trong tổng dư nợ tại Chi nhánh**

TT	Chỉ tiêu	2023	2024	2025
1	Dư nợ khách hàng cá nhân (tỷ đồng)	1218,5	1268,5	1341,9
2	Dư nợ trung hạn khách hàng cá nhân (tỷ đồng)	350,5	380,2	401
3	Dư nợ trung hạn khách hàng cá nhân / Dư nợ khách hàng cá nhân (%)	28,8	30	29,9

Nguồn: Tác giả tự tính toán, tổng hợp từ [15], [16]

**Bảng 4. Doanh số cho vay trung hạn KHCN tại Chi nhánh**

TT	Chỉ tiêu	2023	2024	2025
1	Doanh số cho vay trung hạn khách hàng cá nhân (tỷ đồng)	520	565	590
2	Tăng/giảm so năm trước (tỷ đồng)		+45	+25
3	Tốc độ tăng trưởng (%)		8,65	4,42

Nguồn: Tác giả tự tính toán, tổng hợp từ [15], [16]

Bảng 3 cho thấy tỷ trọng dư nợ trung hạn KHCN trên tổng dư nợ KHCN duy trì tương đối ổn định, dao động trong khoảng 28,8%–30,0% trong giai đoạn 2023–2025.

Mức tỷ trọng này phản ánh vai trò quan trọng của tín dụng trung hạn trong cơ cấu tín dụng cá nhân, đồng thời cho thấy Chi nhánh đã duy trì được sự cân đối hợp lý giữa các kỳ hạn cho vay, góp phần đảm bảo tính ổn định và bền vững trong hoạt động tín dụng.

Bảng 4 cho thấy doanh số cho vay trung hạn KHCN tại Chi nhánh giai đoạn 2023-2025 tăng liên tục, phản ánh nhu cầu vốn vẫn cao. Năm 2024 đạt 565,0 tỷ đồng, tăng 45,0 tỷ đồng (8,65%); năm 2025 đạt 590,0 tỷ đồng, tốc độ tăng còn 4,42%. Mức tăng chậm lại do kiểm soát tín dụng chặt hơn, một số khách hàng hạn chế vay mới và lãi suất trung hạn ở mức tương đối cao. Tuy vậy, doanh số vẫn tăng về giá trị tuyệt đối, khẳng định vai trò quan trọng của tín dụng trung hạn KHCN.

**Bảng 5. Doanh số thu nợ cho vay trung hạn KHCN**

TT	Chỉ tiêu	2023	2024	2025
1	Doanh số thu nợ trung hạn khách hàng cá nhân (tỷ đồng)	495	535,3	569,2
2	Tăng/giảm so năm trước (tỷ đồng)	—	+40,3	+33,9
3	Tốc độ tăng trưởng (%)	—	8,14	6,33

Nguồn: Tác giả tự tính toán, tổng hợp từ [15], [16]

**Bảng 6. Tình hình nợ quá hạn cho vay trung hạn KHCN**

TT	Chỉ tiêu	2023	2024	2025	2024/2023		2025/2024	
					(+/-)	(%)	(+/-)	(%)
1	Dư nợ trung hạn khách hàng cá nhân (tỷ đồng)	350,5	380,2	401	+29,7	+8,5	+20,8	+5,5
2	Nợ quá hạn trung hạn khách hàng cá nhân (tỷ đồng)	4,2	4,6	5,1	+0,4	+9,5	+0,5	+10,9
3	Tỷ lệ nợ quá hạn (%)	1,2	1,21	1,27	+0,01	-	+0,06	-

Nguồn: Tác giả tự tính toán, tổng hợp từ [15], [16]

Bảng 5 cho thấy doanh số thu nợ trung hạn KHCN tại Chi nhánh giai đoạn 2023-2025 tăng đều, cho thấy khả năng trả nợ của khách hàng nhìn chung tốt. Năm 2024 đạt 535,3 tỷ đồng, tăng 40,3 tỷ đồng (8,14%) so với 2023; năm 2025 tiếp tục tăng lên 569,2 tỷ đồng, tăng 33,9 tỷ đồng (6,33%). Tốc độ thu nợ cao, thậm chí cao hơn tăng trưởng dư nợ, phản ánh nhiều khách hàng tắt toán hoặc trả trước hạn và công tác giám sát sau cho vay được tăng cường. Nhờ đó, dư nợ trung hạn tăng ổn định, hạn chế nợ xấu và đảm bảo an toàn tín dụng.

Bảng 6 cho thấy nợ vay trung hạn KHCN đã

quá hạn tại Chi nhánh giai đoạn 2023–2025 tăng nhẹ nhưng vẫn được kiểm soát ở mức an toàn: Năm 2023 đạt 4,20 tỷ đồng (1,20% dư nợ); Năm 2024 tăng lên 4,60 tỷ đồng (1,21% dư nợ); Năm 2025 đạt 5,10 tỷ đồng (1,27% dư nợ). Sự gia tăng chủ yếu do: Một số KHCN chậm trả nợ vì chu kỳ SX nông nghiệp kéo dài, đặc biệt các khoản vay cải tạo vườn cây lâu năm; Chi phí đầu vào tăng khiến dòng tiền trả nợ của khách hàng bị gián đoạn tạm thời. Tuy nhiên, tỷ lệ nợ quá hạn luôn dưới 1,5%, cho thấy rủi ro tín dụng được kiểm soát tốt và chất lượng danh mục cho vay trung hạn KHCN vẫn ổn định.

**Bảng 7. Doanh số cho vay mới trung hạn đối với KHCN**

TT	Chỉ tiêu	2023	2024	2025
1	Doanh số vay mới (tỷ đồng)	410,3	455,6	510,2
2	Tăng/giảm so năm trước (tỷ đồng)	—	+45,3	+54,6
3	Tốc độ tăng trưởng (%)	—	11,04	11,98

Nguồn: Tác giả tự tính toán, tổng hợp từ [15], [16]

**Bảng 8. Tỷ lệ KHCN vay trung hạn quay lại tiếp tục vay tại Agribank Cai Lậy Tiền Giang**

TT	Chỉ tiêu	2023	2024	2025
1	Tổng số khách hàng cá nhân vay (khách hàng)	1.420	1.510	1.620
2	Số khách hàng cá nhân quay lại (khách hàng)	860	945	1.040
3	Tỷ lệ (%)	60,6	62,6	64,2

Nguồn: Tác giả tự tính toán, tổng hợp từ [15], [16]

**Bảng 9. Thu nhập từ cho vay trung hạn đối với KHCN**

TT	Chỉ tiêu	2023	2024	2025	2024/2023		2025/2024	
					(+/-)	(%)	(+/-)	(%)
1	Thu nhập từ cho vay trung hạn khách hàng cá nhân (Tỷ đồng)	28,6	30,9	33,5	+2,3	+8	+2,6	+8,4
2	Tỷ trọng / Tổng thu nhập chi nhánh (%)	10	10,1	10,9	+0,1	—	+0,8	—

Nguồn: Tác giả tự tính toán, tổng hợp từ [15], [16]

Bảng 7 cho thấy doanh số cho vay mới trung hạn KHCN tại Chi nhánh giai đoạn 2023–2025 tăng trưởng liên tục và ổn định. Năm 2024 đạt

455,6 tỷ đồng, tăng 45,3 tỷ đồng (11,04%) so với 2023; năm 2025 tăng lên 510,2 tỷ đồng, tăng 54,6 tỷ đồng (11,98%). Kết quả này phản ánh nhu cầu

đầu tư SX và tiêu dùng trung hạn của KHCN gia tăng, đồng thời cho thấy Chi nhánh đẩy mạnh tín dụng trung hạn phù hợp đặc thù địa bàn nông nghiệp, nông thôn. Tuy nhiên, tăng trưởng hai con số cũng đòi hỏi tăng cường kiểm soát rủi ro và quản lý sau cho vay để đảm bảo phát triển bền vững.

Bảng 8 cho thấy tỷ lệ KHCN vay trung hạn quay lại tiếp tục vay tăng rõ rệt, phản ánh mức độ hài lòng và gắn bó ngày càng cao. Năm 2023 có 860/1.420 khách hàng quay lại (60,6%); năm 2024 tăng lên 945 KHCN (62,6%); năm 2025 đạt 1.040 KHCN (64,2%). Xu hướng tăng đều qua các năm cho thấy chất lượng dịch vụ và quản lý quan hệ khách hàng được cải thiện, đặc biệt với nhóm hộ SXKD có nhu cầu vốn thường xuyên. Tỷ lệ quay lại cao giúp giảm chi phí tìm kiếm khách hàng mới và hỗ trợ kiểm soát rủi ro, khẳng định định hướng tăng trưởng tín dụng trung hạn theo hướng bền vững của Chi nhánh.

Bảng 9 cho thấy thu nhập từ cho vay trung hạn KHCN tại Chi nhánh giai đoạn 2023–2025 tăng trưởng ổn định. Năm 2023 đạt 28,6 tỷ đồng; năm 2024 tăng lên 30,9 tỷ đồng (tăng 8,04%); năm 2025 đạt 33,5 tỷ đồng (tăng 8,41%). Dù tốc độ tăng thu nhập thấp hơn tăng trưởng dư nợ, điều này phản ánh chính sách tín dụng theo hướng hỗ trợ khách hàng và ưu tiên phát triển bền vững. Kết quả cho thấy hoạt động cho vay trung hạn KHCN được kiểm soát rủi ro tốt và đóng góp tích cực vào hiệu quả KD của chi nhánh.

#### 4. Đánh giá thực trạng tăng trưởng cho vay trung hạn khách hàng cá nhân

##### 4.1. Kết quả đạt được

*Thứ nhất, quy mô KHCN vay trung hạn tăng trưởng ổn định:* Giai đoạn 2023–2025, số lượng KHCN vay trung hạn tăng từ 1.420 lên 1.620 khách hàng, tốc độ tăng có xu hướng cải thiện qua từng năm. Kết quả này cho thấy chi nhánh từng bước mở rộng tệp khách hàng, đáp ứng tốt hơn nhu cầu vốn trung hạn, phù hợp định hướng phát triển tín dụng bán lẻ.

*Thứ hai, cơ cấu KHCN và sản phẩm chuyên dịch hợp lý:* Danh mục cho vay tập trung vào SXKD và tiêu dùng trung hạn – phù hợp đặc thù địa bàn. Tỷ trọng các khoản vay ưu đãi giảm dần, phản ánh xu hướng chuyển sang các khoản vay thương mại, góp phần nâng cao tính chủ động và chất lượng danh mục tín dụng.

*Thứ ba, dư nợ và doanh số cho vay tăng tích cực:* Dư nợ trung hạn tăng từ 350,5 tỷ đồng năm 2023 lên 401 tỷ đồng năm 2025; doanh số cho vay mới duy trì mức tăng trên 11%/năm. Doanh số tăng

nhanh hơn dư nợ cho thấy công tác thu nợ khá hiệu quả, bảo đảm vòng quay vốn và an toàn tín dụng.

*Thứ tư, chất lượng tín dụng được kiểm soát:* Tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu tăng nhẹ theo quy mô nhưng vẫn trong ngưỡng an toàn, phản ánh công tác thẩm định và quản lý sau vay cơ bản đáp ứng yêu cầu khi mở rộng tín dụng trung hạn.

*Thứ năm, mức độ gắn bó của khách hàng được cải thiện:* Tỷ lệ KHCN quay lại vay tăng từ 60,6% lên 64,2%, cho thấy sự hài lòng và niềm tin đối với sản phẩm, đồng thời giúp giảm chi phí phát triển khách hàng mới và hỗ trợ kiểm soát rủi ro dài hạn.

##### 4.2. Những hạn chế và nguyên nhân

Mặc dù đạt được nhiều kết quả tích cực, hoạt động tăng trưởng khách hàng cá nhân vay trung hạn tại Agribank Cai Lậy trong giai đoạn 2023–2025 vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất định, ảnh hưởng đến khả năng mở rộng quy mô và nâng cao hiệu quả cho vay trung hạn trong dài hạn.

###### 4.2.1. Những hạn chế:

*Thứ nhất, tăng trưởng KHCN chưa bút phá:* Số lượng KHCN vay trung hạn tăng đều nhưng còn thận trọng, chưa tương xứng tiềm năng địa bàn; dư địa mở rộng vẫn chưa được khai thác hiệu quả.

*Thứ hai, cơ cấu KHCN thiếu đa dạng:* Danh mục còn tập trung vào nhóm truyền thống; việc tiếp cận phân khúc mới như khách hàng trẻ, khởi nghiệp, đổi mới mô hình sản xuất còn hạn chế, làm giảm khả năng mở rộng thị phần và phân tán rủi ro.

*Thứ ba, áp lực rủi ro gia tăng theo quy mô:* Tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu tuy thấp nhưng có xu hướng tăng nhẹ, phản ánh khó khăn trong giám sát các khoản vay trung hạn chịu tác động thị trường.

*Thứ tư, phát triển khách hàng chưa chủ động:* Hoạt động khai thác chủ yếu dựa vào khách hàng hiện hữu; tiếp thị và mở rộng tệp khách hàng tiềm năng chưa được đẩy mạnh.

*Thứ năm, sản phẩm còn đơn điệu:* Các gói vay chủ yếu mang tính truyền thống, thiếu thiết kế chuyên biệt cho từng nhóm KHCN.

*Thứ sáu, chính sách lãi suất chưa linh hoạt:* Một số thời điểm lãi suất chưa đủ cạnh tranh, ảnh hưởng khả năng thu hút KHCN.

*Thứ bảy, quy trình xử lý còn kéo dài:* Thẩm định và phê duyệt khoản vay trung hạn mất nhiều thời gian, làm giảm lợi thế cạnh tranh.

*Thứ tám, ứng dụng công nghệ còn hạn chế:* Khai thác và phân tích dữ liệu khách hàng chưa

đồng bộ, ảnh hưởng hiệu quả tiếp cận và chăm sóc khách hàng.

#### 4.2.2. Nguyên nhân của những hạn chế:

##### (1) Nguyên nhân khách quan:

*Thứ nhất, từ bối cảnh kinh tế – xã hội địa phương:* Cai Lậy có cơ cấu kinh tế chủ yếu dựa vào nông nghiệp và KD hộ gia đình; thu nhập phụ thuộc nhiều vào thời tiết và thị trường nông sản nên dòng tiền thiếu ổn định. Điều này làm gia tăng rủi ro tín dụng và khiến cả ngân hàng lẫn khách hàng thận trọng hơn với các khoản vay trung hạn.

*Thứ hai, từ đặc thù rủi ro của cho vay trung hạn:* Thời hạn vay dài và chịu nhiều biến động khó dự báo, vì vậy Chi nhánh phải thẩm định chặt chẽ và lựa chọn khách hàng có tính chọn lọc cao. Cách tiếp cận này giúp bảo đảm an toàn nhưng phần nào hạn chế khả năng mở rộng nhanh quy mô cho vay.

##### (2) Nguyên nhân chủ quan:

*Thứ nhất, từ định hướng phát triển còn thiên về an toàn:* Chi nhánh chủ yếu tập trung vào khách hàng truyền thống, ít mở rộng sang các phân khúc mới do hạn chế về thông tin và công cụ đánh giá rủi ro, dẫn đến cơ cấu khách hàng chưa đa dạng.

*Thứ hai, từ chính sách sản phẩm và lãi suất:* Các sản phẩm tín dụng trung hạn chủ yếu theo khung chung toàn hệ thống, mức độ linh hoạt chưa cao; thiếu các gói vay thiết kế riêng cho từng nhóm khách hàng và việc điều chỉnh lãi suất chưa thật sự kịp thời, làm giảm sức cạnh tranh.

*Thứ ba, từ quy trình thẩm định và phê duyệt:* Quy trình đánh giá phương án vay và tài sản bảo đảm khá chặt chẽ, khiến thời gian xử lý hồ sơ kéo dài; trong khi nguồn nhân lực còn hạn chế nên ảnh hưởng đến tốc độ giải ngân và trải nghiệm khách hàng.

*Thứ tư, từ năng lực và áp lực của cán bộ tín dụng:* Cán bộ tín dụng phải đảm nhiệm nhiều khâu, trong khi cho vay trung hạn đòi hỏi chuyên môn và theo dõi dài hạn, làm gia tăng áp lực và ảnh hưởng hiệu quả phát triển khách hàng mới.

*Thứ năm, từ mức độ ứng dụng công nghệ:* Việc khai thác dữ liệu và phân tích hành vi KHCN chưa đồng bộ; thiếu công cụ hỗ trợ dự báo và cá nhân hóa sản phẩm, làm giảm hiệu quả tiếp cận và duy trì khách hàng trong bối cảnh cạnh tranh cao.

## 5. Đề xuất một số giải pháp

### 5.1. Phát triển cho vay trung hạn đối với khách hàng cá nhân của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam

Trong chiến lược phát triển tín dụng bán lẻ,

Agribank định hướng phát triển cho vay trung hạn khách hàng cá nhân theo các nội dung chủ yếu sau:

*Về vị trí phân khúc:* Xác định cho vay trung hạn KHCN là phân khúc trọng tâm nhằm nâng cao chất lượng tăng trưởng, đa dạng hóa danh mục và giảm phụ thuộc vào tín dụng ngắn hạn.

*Về cơ cấu dư nợ:* Tăng dần tỷ trọng cho vay trung hạn, ưu tiên các khoản vay phục vụ đầu tư sản xuất kinh doanh và nhu cầu tiêu dùng thiết yếu.

*Về chất lượng tín dụng:* Lựa chọn khách hàng có thu nhập ổn định, phương án khả thi; áp dụng xếp hạng tín dụng nội bộ và cơ chế lãi suất theo mức độ rủi ro.

*Về quy trình – công nghệ:* Đơn giản hóa và số hóa quy trình, rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ nhưng vẫn bảo đảm kiểm soát rủi ro.

*Về phát triển bền vững:* Gắn cho vay trung hạn với tín dụng xanh và chuỗi giá trị, ưu tiên sản xuất nông nghiệp bền vững và các dự án thân thiện môi trường.

Các định hướng này có tính xuyên suốt trong toàn hệ thống và là cơ sở để các chi nhánh cụ thể hóa kế hoạch phù hợp với điều kiện từng địa phương.

### 5.2. Mục tiêu thực hiện của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam Chi nhánh Cai Lậy Tiền Giang

Trên cơ sở định hướng phát triển giai đoạn 2025–2030 và điều kiện kinh tế – xã hội địa phương, Chi nhánh xác định các mục tiêu tăng trưởng KHCN vay trung hạn như sau:

*Về quy mô:* Mở rộng số lượng KHCN gắn với kiểm soát chặt chẽ chất lượng tín dụng; ưu tiên khách hàng có phương án khả thi, tài chính ổn định; duy trì tỷ lệ nợ xấu trong giới hạn an toàn.

*Về cơ cấu dư nợ:* Tăng dần tỷ trọng cho vay trung hạn trong tổng dư nợ KHCN, tập trung vào sản xuất nông nghiệp bền vững, đầu tư tài sản cố định và cải thiện đời sống nông thôn.

*Về sản phẩm:* Đa dạng hóa và thiết kế linh hoạt theo từng nhóm khách hàng.

*Về quy trình – công nghệ:* Từng bước số hóa, rút ngắn thời gian xử lý, tăng cường thẩm định và giám sát sau vay.

*Về nhân lực:* Nâng cao năng lực cán bộ tín dụng bán lẻ, đặc biệt kỹ năng thẩm định và quản lý quan hệ khách hàng.

*Về phát triển bền vững:* Gắn tăng trưởng với tín dụng xanh, SX thân thiện môi trường. Các mục tiêu này là cơ sở triển khai giải pháp tăng trưởng

KHCN vay trung hạn giai đoạn 2026–2028 theo hướng an toàn, hiệu quả và bền vững.

### 5.3. Giải pháp thúc đẩy tăng trưởng khách hàng cá nhân vay trung hạn tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam Chi nhánh Cai Lậy Tiền Giang đến năm 2030

Mở rộng quy mô khách hàng gắn với kiểm soát chất lượng tín dụng, tập trung vào nhóm khách hàng có thu nhập ổn định, lịch sử tín dụng tốt và khai thác hiệu quả khách hàng hiện hữu. Việc tăng trưởng phải đi kèm thẩm định chặt chẽ nhằm bảo đảm chất lượng và hạn chế rủi ro. Chuyển dịch cơ cấu dư nợ tăng dần tỷ trọng trung hạn phù hợp với chu kỳ dòng tiền, bảo đảm hiệu quả sử dụng vốn và kiểm soát rủi ro kỳ hạn.

Đa dạng hóa sản phẩm cho vay thiết kế sản phẩm linh hoạt, tận dụng chính sách ưu đãi và phát triển cho vay gắn với chuỗi giá trị nông nghiệp nhằm mở rộng thị trường và giảm rủi ro. Cải tiến quy trình và ứng dụng công nghệ, chuẩn hóa đơn giản hóa quy trình, đẩy mạnh số hóa hồ sơ và tăng cường giám sát sau cho vay để nâng cao hiệu quả và chất lượng tín dụng.

Nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng, tổ chức Đào tạo chuyên sâu về thẩm định tín dụng, quản trị rủi ro và kỹ năng quản lý quan hệ khách hàng, gắn trách nhiệm cá nhân với chất lượng khoản vay. Phát triển cho vay trung hạn gắn với tín dụng xanh và phát triển bền vững ưu tiên cấp tín dụng cho các mô hình sản xuất nông nghiệp bền vững, thân thiện với môi trường, đồng thời khuyến khích khách hàng đầu tư vào các dự án xanh.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] P. T. T. Hà, *Giáo trình Ngân hàng thương mại*. Hà Nội, Việt Nam: NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, 2013.
- [2] T. H. Hoàng và N. T. Chương, “Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ đúng hạn của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Vũng Liêm,” *Tạp chí Công Thương*, số 23, 2020.
- [3] V.P.T.Thành và Huỳnh Thị Tuyết Sương, “Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân: Nghiên cứu tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín - Chi nhánh Bình Chánh”, *Tạp chí Kinh tế Tài chính - chuyên trang Nghiên cứu Kinh tế Tài chính*, 2025.
- [4] N.T. Nghĩa, "Phát triển cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Quốc Dân". Luận văn thạc sĩ, Trường Đại học Ngoại Thương.
- [5] B. V. Thụy và cộng sự, “Phát triển hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quốc tế Việt Nam - Chi nhánh Biên Hòa giai đoạn 2025–2030,” *Tạp chí Kinh tế và Dự báo*, 2024.
- [6] N. T. Thúy và cộng sự, *Giáo trình Ngân hàng thương mại*. Hà Nội, Việt Nam: NXB Giáo dục Việt Nam, 2020.
- [7] Bộ Tư pháp, Bộ Tài nguyên Môi trường và Ngân hàng Nhà nước, *Thông tư liên tịch số 16/2014/TTLT BTP-BTNMT-NHNN Hướng dẫn một số vấn đề về xử lý tài sản bảo đảm*, 2014.
- [8] Ngân hàng Nhà nước, *Văn bản hợp nhất số 21/VBHN-NHNN ngày 09/9/2025 quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng*, 2025.
- [9] Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, *Văn bản số 7979/NHNo-TD ngày 25/9/2018 về hướng dẫn thực hiện chính sách tín dụng theo Nghị định 55/2015/NĐ-CP và Nghị định 116/2018/NĐ-CP*, 2018.
- [10] Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, *Quyết định số 222/QĐ-NHNo-TD ngày 25/02/2022 về Quy định bảo đảm tiền vay trong hệ thống Agribank*, 2022.
- [11] Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, *Quyết định số 1358/QĐ-NHNo-TD ngày 28/12/2023 về Quy chế cho vay đối với khách hàng trong hệ thống Agribank*, 2023.
- [12] Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, *Chiến lược phát triển Agribank đến năm 2025, tầm nhìn đến năm 2030*, 2024.
- [13] Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, *Báo cáo thường niên năm 2024*, 2025.
- [14] Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam – Chi nhánh Cai Lậy Tiền Giang, *Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh các năm 2023, 2024 và 2025*, 2026.
- [15] Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam – Chi nhánh Cai Lậy Tiền Giang, *Báo cáo phân loại nợ định kỳ giai đoạn 2023-2025*, 2026.
- [16] Quốc hội, *Văn bản hợp nhất số 158/VBHNVPQH ngày 09/9/2025 của Văn phòng Quốc hội: Luật Các tổ chức tín dụng*, 2025.