

## MỤC LỤC

### KINH TẾ VÀ QUẢN LÝ

- 1. Nguyễn Thị Phương Liên** - Phát triển tín dụng vi mô của các tổ chức tài chính vi mô chính thức tại Việt Nam. *Mã số: 180.1FiBa.12* 3  
*Developing Microcredit Activities of Microfinance Institutions in Vietnam*
- 2. Nguyễn Thị Hà** - Đánh giá quản lý nhà nước đối với dịch vụ kiểm toán độc lập dựa trên lý thuyết quản trị nhà nước tốt ở Việt Nam. *Mã số: 180.1Bacc.11* 16  
*Assess State Management of Independent Audit Services Based on the Theory of Good Governamce in Vietnam*
- 3. Bùi Thị Ngọc, Nguyễn Thị Thanh và Nguyễn Thị Thanh Phương** - Nghiên cứu tác động của các nhân tố đến dòng tiền thuần của doanh nghiệp niêm yết tại Việt Nam. *Mã số: 180.1FiBa.11* 38  
*Research the Impact of Factors on the Net Cash Flow of the Listed Interprise in Vietnam*

### QUẢN TRỊ KINH DOANH

- 4 . Nguyễn Phương Linh và Nguyễn Đức Nhuận** - Nghiên cứu thực nghiệm về niềm tin và ý định mua hàng trực tuyến của giới trẻ Hà Nội. *Mã số: 180. 2BMkt.21* 52  
*An Empirical Study on Trust and E-Purchasing Intention of Young People in Hanoi*
- 5. Trần Đức Thắng** - Các yếu tố ảnh hưởng tới khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân ở các ngân hàng thương mại Việt Nam. *Mã số: 180.2FiBa.21* 67  
*Factors Affecting Loan Repayment Among Invidual Customers of Commercial Banks in Vietnam*

- 6. Nguyễn Thanh Hùng** - Tác động của việc hợp tác giữa các bên thuộc chuỗi cung ứng dịch vụ logistics đến hiệu suất của doanh nghiệp dịch vụ gom hàng xuất khẩu: Tích hợp lý thuyết tiếp thị mối quan hệ và trao đổi xã hội. **Mã số: 180.2Badm.21** 76

*The Impact of Cooperation between Stakeholders in the Logistics Service Supply Chain on the Performance of Export Cargo Consolidator: Integrating the Theories of Relationship Marketing and Social Exchange*

- 7. Nguyễn Hữu Tịnh** - Các nhân tố ảnh hưởng đến tăng trưởng kinh tế - nghiên cứu trường hợp của một số nước Đông Nam Á và Đông Á. **Mã số: 180.2Deco.21** 89

*Factors Affecting Economic Growth – The Case Study of Some Southeast Asian and East Asian Countries*

## Ý KIẾN TRAO ĐỔI

- 8. Trần Ngọc Mai, Vũ Thị Thu Hằng, Hoàng Mai Lan, Ninh Thị Uyên, Dương Thị Thanh Trà và Nguyễn Thị Hương** - Tác động của rào cản công nghệ đến ý định sử dụng thương mại di động. **Mã số: 180.3TrEM.31** 101

*Impact of Technological Barriers on the Intention to Use Mobile Commerce*

# CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI KHẢ NĂNG TRẢ NỢ CỦA KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN Ở CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM

**Trần Đức Thắng**

**Trường Đại học Kinh tế quốc dân**

**Email: tranducthang@neu.edu.vn**

**Ngày nhận: 19/05/2023**

**Ngày nhận lại: 20/07/2023**

**Ngày duyệt đăng: 25/07/2023**

**B**ài viết nhằm phân tích các yếu tố có ảnh hưởng tới khả năng trả nợ của các khách hàng cá nhân ở các ngân hàng thương mại của Việt Nam. Với bộ dữ liệu gồm 1000 khách hàng cá nhân có các hợp đồng vay vốn tại các ngân hàng thương mại ở Việt Nam được thu thập từ Trung tâm thông tin tín dụng Việt Nam (CIC), bằng việc sử dụng mô hình hồi quy logistic, kết quả nghiên cứu cho thấy có 7 yếu tố có ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng bao gồm độ tuổi, giới tính khách hàng, thời hạn vay, lãi suất vay vốn, số tiền vay, tài sản đảm bảo và mục đích vay vốn. Dựa trên kết quả nghiên cứu, tác giả cũng đưa ra một số khuyến nghị cho các nhà quản trị ngân hàng trong việc ra quyết định đối với các khoản cho vay khách hàng cá nhân.

**Từ khóa:** Khả năng trả nợ, khách hàng cá nhân, ngân hàng thương mại.

**JEL Classifications:** G21.

## **1. Giới thiệu**

Đại dịch Covid 19 đã tác động rất lớn tới nền kinh tế của các quốc gia trong đó có Việt Nam. Do ảnh hưởng của đại dịch, hàng loạt doanh nghiệp đã phá sản dẫn đến việc cho vay doanh nghiệp của các ngân hàng trở nên vô cùng khó khăn. Trong bối cảnh đó, tín dụng cá nhân chính là lĩnh vực thay thế tốt để các ngân hàng có thể đảm bảo được hoạt động kinh doanh của mình. Với dân số xấp xỉ 100 triệu dân, cho vay khách hàng cá nhân ở Việt Nam là một thị trường rất màu mỡ cho các ngân hàng. Hiểu được vấn đề này, các ngân hàng thương mại đã và đang hướng chiến lược của mình sang nhóm khách hàng này.

Tuy nhiên, cho vay khách hàng cá nhân bên cạnh những lợi ích thu được cũng tiềm ẩn khá nhiều rủi ro. Mặc dù trong những năm qua tỷ lệ

nợ xấu đối với nhóm khách hàng này vẫn trong phạm vi an toàn nhưng tỷ lệ này vẫn tăng qua các năm. Rủi ro trong cho vay khách hàng cá nhân có khá nhiều nguyên nhân nhưng chủ yếu vẫn do việc thẩm định khách hàng cá nhân khó hơn so với khách hàng doanh nghiệp vì doanh nghiệp có đầy đủ số liệu báo cáo còn khách hàng cá nhân thì không. Vì thế, việc thẩm định khách hàng cá nhân đòi hỏi cán bộ tín dụng phải có trình độ, kinh nghiệm và hiểu được yếu tố nào sẽ quan trọng đối với việc trả nợ đúng hạn của khách hàng. Vì vậy, việc nghiên cứu các yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến việc khách hàng trả nợ đúng hạn là vô cùng cần thiết đối với các ngân hàng.

## **2. Tổng quan các công trình nghiên cứu**

Cho đến nay, trên thế giới cũng như tại Việt Nam đã có một số công trình nghiên cứu về khả

năng trả nợ của khách hàng cá nhân của các ngân hàng. Các nghiên cứu này thường được thực hiện tại các ngân hàng hoặc chi nhánh ngân hàng, sử dụng các phương pháp nghiên cứu khác nhau bao gồm cả phương pháp định tính và định lượng. Kết quả của các nghiên cứu này đã chỉ ra được một số nhân tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân.

Một trong những nghiên cứu đầu tiên về vấn đề này là của (Crook, 1995). Sử dụng mô hình Probit với mẫu nghiên cứu là 4299 hộ gia đình, tác giả đã chỉ ra khả năng trả nợ chịu ảnh hưởng từ các yếu tố như độ tuổi của chủ hộ, thu nhập và sở hữu nhà riêng.

Kohansal & Mansoori sử dụng mô hình logit để phân tích khả năng trả nợ của các khách hàng. Phân tích của các tác giả đã chỉ ra yếu tố kinh nghiệm của nông dân, thu nhập hàng tháng, số tiền vay và giá trị tài sản đảm bảo có tương quan thuận với khả năng trả nợ, trong khi lãi suất, khoản trả góp có tương quan nghịch với khả năng trả nợ (Kohansal & Mansoori, 2009).

Antwi và cộng sự phân tích ảnh hưởng của các yếu tố tới rủi ro không trả nợ đúng hạn của khách hàng ở Ghana bằng mô hình hồi quy logit. Với mẫu gồm 800 quan sát thu thập từ năm 2006 đến năm 2010. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng mục đích vay và tài sản đảm bảo là hai yếu tố có ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng và tác giả khuyến nghị các ngân hàng cần chú ý đến khả năng đảm bảo khoản vay bằng tài sản của khách hàng để giảm thiểu rủi ro không khả được nợ (Antwi, Mills, Mills, & Zhao, 2012).

Wongnaa và Awunyo - Vitor nghiên cứu các yếu tố cơ bản tác động tới khả năng trả nợ của các nông dân ở Sene của Ghana. Tác giả đã sử dụng bảng hỏi để thu thập số liệu. Kết quả nghiên cứu từ 100 khách hàng cho thấy các yếu

tố trình độ, kinh nghiệm, thu nhập, độ tuổi, giám sát có tác động dương đến khả năng trả nợ vay. Các yếu tố giới tính và hôn nhân có tác động âm đến khả năng trả nợ trong khi biến quy mô hộ gia đình không có tác động rõ ràng (Wongnaa & Awunyo, 2013).

Hussain và Shorouq đưa ra hai mô hình chấm điểm tín dụng để phục vụ việc ra quyết định cho vay tại các ngân hàng của Jordan. Mô hình sẽ nâng cao chất lượng quyết định tín dụng và cải thiện các thủ tục cho vay, giảm thời gian và chi phí thẩm định. Mô hình được xây dựng dựa trên số liệu từ cả hai trường hợp đơn xin vay được chấp nhận hoặc từ chối ở các ngân hàng. Các tác giả kết luận mô hình logistic có tỷ lệ chính xác tổng thể cao hơn. Các biến độc lập được đưa vào mô hình gồm: quốc tịch, giới tính, độ tuổi, thu nhập hàng tháng, loại hình công ty, bảo đảm, số tiền vay, thời hạn, mục đích vay vốn (Hussain & Shorouq, 2014).

Tác giả Đặng Thị Cẩm Nhung phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân tại Agribank chi nhánh Long An. Với mẫu dữ liệu gồm 230 khách hàng, bài viết sử dụng mô hình logit nhằm đánh giá mức độ ảnh hưởng của các yếu tố đến khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân của Agribank chi nhánh Long An. Kết luận của tác giả là khả năng trả nợ ảnh hưởng bởi các yếu tố như giới tính, tình trạng hôn nhân, nghề nghiệp, thu nhập và chi tiêu bình quân mỗi gia đình, thời hạn vay. Từ kết quả phân tích, tác giả đưa ra một số khuyến nghị trong việc thẩm định các khoản vay của khách hàng cá nhân tại Agribank chi nhánh Long An.

Phạm Quang Tín và cộng sự phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro cho vay của ngân hàng CSXH Việt Nam. Bằng mô hình logit, với bộ số liệu gồm 350 quan sát là khách hàng của

NHCSXH, tác giả đã chỉ ra các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro cho vay bao gồm yếu tố nhân khẩu học, yếu tố liên quan công việc, các yếu tố liên quan khoản vay (thời hạn, lãi suất,...) và một số yếu tố nội bộ ngân hàng. Kết quả nghiên cứu là tài liệu cho các nhà quản lý NHCSXH tham khảo khi xây dựng chính sách và ra quyết định cho vay nhằm đảm bảo an toàn cho ngân hàng (Tín & et al, 2018).

Nguyễn Đăng Thiên Hương nghiên cứu các nhân tố có tác động đến xác suất trả nợ của khách hàng cá nhân tại NHTMCP Ngoại Thương Việt Nam. Áp dụng mô hình hồi quy logistic, tác giả đã cho thấy có 4 yếu tố có tác động dương đến khả năng trả nợ bao gồm: tài sản đảm bảo, thu nhập hàng tháng, sở hữu nhà riêng và lịch sử nợ quá hạn. Hai yếu tố có tác động âm là số người phụ thuộc và lãi suất vay vốn (Hương, 2019).

Nhìn chung, có thể thấy phần lớn các nghiên cứu trước đây đều được thực hiện tại 1 ngân hàng hoặc 1 chi nhánh ngân hàng, vì vậy phạm vi hẹp, số quan sát ít nên kết quả thu được hạn chế, tính ứng dụng thấp, đây chính là khoảng trống cho nghiên cứu này.

### **3. Cơ sở lý thuyết**

#### **3.1. Khả năng trả nợ của khách hàng**

Khả năng trả nợ của khách hàng được hiểu là việc khách hàng có hoàn trả đầy đủ số tiền đã vay cho bên cho vay khi đến hạn hay không. Cho tới nay, vẫn chưa có khái niệm nhất quán về “*khả năng trả nợ*” mà chỉ có những biểu hiện về việc khách hàng “*không có khả năng trả nợ*”. Vì thế, có thể quan niệm nếu khách hàng không có biểu hiện của việc “*không có khả năng trả nợ*” thì nghĩa là khách hàng “*có khả năng trả nợ*”.

Căn cứ khái niệm của Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) thì: “*Nợ xấu là khoản nợ khi quá hạn trả lãi và/hoặc gốc trên 90 ngày; hoặc các khoản lãi*

*chưa trả từ 90 ngày trở lên đã được nhập gốc, tái cấp vốn hoặc đồng ý chậm theo thỏa thuận, hoặc các khoản phải thanh toán đã quá hạn 90 ngày nhưng có lý do để chắc chắn, để nghi ngờ về khả năng khoản vay sẽ không được thanh toán đầy đủ*” (Dồn, 2016).

Theo khái niệm của Hiệp ước Basel II, khách hàng không trả được nợ là:

- Khách hàng không thể thanh toán đầy đủ khoản vay khi đến hạn mà chưa tính đến việc ngân hàng thanh lý tài sản (nếu có) để thu hồi.
- Khách hàng có các khoản nợ xấu có thời gian quá hạn trên 90 ngày (Dồn, 2016).

Theo Thông tư số 11/2021/TT-NHNN, *nợ nhóm 2* là các khoản nợ được đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi nhưng có dấu hiệu suy giảm khả năng trả nợ ở khách hàng. Vì vậy, khách hàng thuộc nợ nhóm 2 vẫn được hiểu là có khả năng trả nợ, mặc dù khả năng trả nợ bị suy giảm.

Bài viết này sử dụng phân loại “*khả năng trả nợ*” của khách hàng theo Thông tư số 11/2021/TT-NHNN, nghĩa là những khách hàng hiện không có khả năng trả nợ đang có nợ ở nhóm 3, 4, 5, các khách hàng ở nhóm 1, 2 là có khả năng trả nợ.

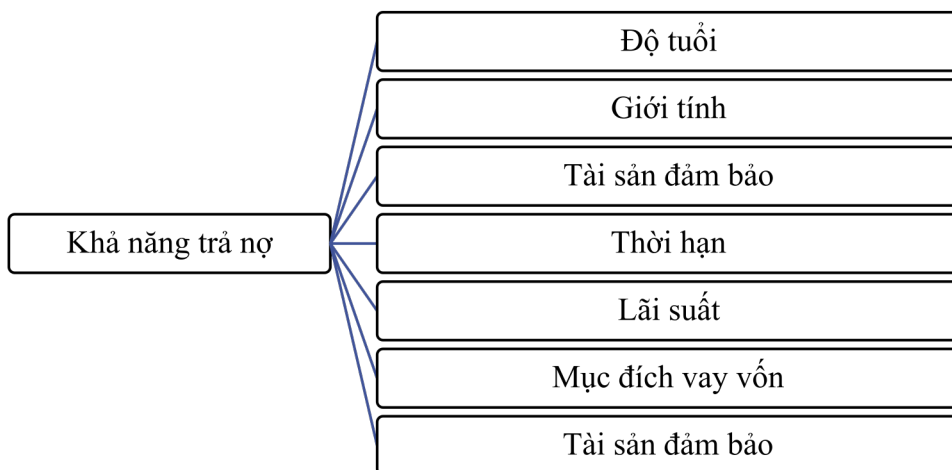
#### **3.2. Mô hình và giả thuyết nghiên cứu**

Trên cơ sở tổng quan và cơ sở lý luận, mô hình phân tích được đề xuất như sau:

Cùng với mô hình phân tích, hệ thống các giả thuyết được đề xuất như sau:

**H<sub>1</sub>:** *Độ tuổi khách hàng tác động dương tới khả năng trả nợ, nghĩa là tuổi khách hàng cao thì khả năng trả nợ tốt hơn*

**H<sub>2</sub>:** *Tài sản đảm bảo tác động dương tới khả năng trả nợ, nghĩa là khoản vay có đảm bảo bằng tài sản có khả năng trả nợ cao hơn*



(Nguồn: Tác giả đề xuất)

**Hình 1:** Mô hình phân tích

**H<sub>3</sub>:** Giới tính khách hàng tác động âm tới với khả năng trả nợ

**H<sub>4</sub>:** Lãi suất khoản vay tác động âm tới khả năng trả nợ, nghĩa là lãi suất càng cao thì khả năng trả nợ càng giảm

**H<sub>5</sub>:** Kỳ hạn khoản vay tác động âm tới khả năng trả nợ, nghĩa là thời hạn vay càng dài thì khả năng trả nợ càng thấp

**H<sub>6</sub>:** Mục đích vay vốn tác động dương tới khả năng trả nợ, nghĩa là các khoản vay sản xuất kinh doanh có khả năng trả nợ cao hơn so với cho vay tiêu dùng.

**H<sub>7</sub>:** Số tiền vay tác động dương tới khả năng trả nợ, nghĩa là khoản vay có giá trị càng lớn thì khả năng trả nợ càng cao

#### 4. Phương pháp nghiên cứu

##### 4.1. Phương pháp thu thập số liệu

Số liệu được sử dụng trong nghiên cứu là số liệu thứ cấp được thu thập từ Trung tâm thông tin tín dụng Quốc gia Việt Nam (CIC). Số liệu được thu thập là các số liệu về các khoản vay của khách hàng cá nhân giai đoạn 2020 - 2022. Trong nghiên cứu này, tác giả sử dụng mẫu nghiên cứu gồm 1000 khách hàng cá nhân có vay vốn từ các ngân

hàng thương mại Việt nam, số liệu được thu thập từ CIC.

##### 4.2. Phương pháp phân tích

Mô hình được phân tích bằng phần mềm SPSS 20.0 gồm các bước thống kê mô tả và phân tích hồi quy.

Thống kê mô tả: mô tả lại các biến nhân khẩu học (độ tuổi, giới tính khách hàng) và đặc điểm khoản vay (thời hạn, lãi suất, số tiền vay...)

Phân tích hồi quy Logistic: nhằm đánh giá tác động của các yếu tố tới khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân. Phương trình hồi quy được thiết lập như sau:

$$KNTN_i = \ln\left(\frac{p_i}{1-p_i}\right) = \beta_0 + \beta_1 THOIHAN + \beta_2 TSDB + \beta_3 TUOI + \beta_4 LAISUAT + \beta_5 MUCDICH + \beta_6 SOTIENVAY + \beta_7 GIOITINH + u_i$$

##### Trong đó:

$p_i$ : xác suất khách hàng trả được nợ

$1 - p_i$ : xác suất khách hàng không trả được nợ

$p_i/(1 - p_i)$ : tỷ số odds là tỷ số của xác suất khách hàng trả được nợ so với xác suất khách hàng không trả được nợ

KNTN: khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân, là biến nhị nguyên có hai giá trị là 0 và 1. Trong đó, KNTN = 1: khách hàng trả nợ đúng hạn (nhóm nợ 1, 2) và KNTN = 0: khách hàng không trả nợ đúng hạn (nhóm nợ 3, 4, 5)

TSDB: tài sản đảm bảo, TSDB = 1 nếu vay có tài sản đảm bảo, TSDB = 0 nếu vay không có TSDB.

THOIHAN: thời hạn của khoản vay, là thời hạn của khoản vay tính bằng tháng trên hợp đồng tín dụng.

GIOITINH: giới tính của khách hàng, biến GIOITINH = 1 nếu khách hàng là nam và GIOITINH = 0 nếu khách hàng là nữ.

## 5. Kết quả nghiên cứu

### 5.1. Thống kê mô tả

Mẫu nghiên cứu gồm 1000 quan sát là các khách hàng cá nhân có vay vốn từ các ngân hàng thương mại được thu thập từ nguồn CIC. Về giới tính, có 417 khách hàng là nữ chiếm 41.7%, 583 khách hàng là nam giới, chiếm tỷ lệ 58.3%.

**Bảng 1:** Đặc điểm mẫu theo giới tính

		Tần suất	Phần trăm	Phần trăm hợp lệ	Phần trăm tích lũy
	Nữ	417	41.7	41.7	41.7
	Nam	583	58.3	58.3	100.0
	Tổng	1000	100.0	100.0	

(Nguồn: Tính toán của tác giả)

**Bảng 2:** Đặc điểm mẫu theo mục đích vay vốn

		Tần suất	Phần trăm	Phần trăm hợp lệ	Phần trăm tích lũy
	Tiêu dùng	418	41.8	41.8	41.8
	Sản xuất kinh doanh	582	58.2	58.2	100.0
	Tổng	1000	100.0	100.0	

(Nguồn: Tính toán của tác giả)

TUOI: tuổi của khách hàng cá nhân, tính bằng năm được tính bằng cách lấy năm hiện tại trừ đi năm sinh của khách hàng.

LAISUAT: lãi suất danh nghĩa ghi trên hợp đồng tín dụng tính bằng phần trăm

MUCDICH: mục đích vay vốn của khách hàng, chia thành hai nhóm MUCDICH = 0 nếu khoản vay là cho vay tiêu dùng và MUCDICH= 1 nếu khoản vay có mục đích là sản xuất kinh doanh.

SOTIENVAY: số tiền vay trong hợp đồng vay vốn, đơn vị tính là triệu đồng

Trong 1000 khách hàng cá nhân trong mẫu nghiên cứu, có 418 khách hàng vay vốn nhằm mục đích tiêu dùng chiếm tỷ lệ 41.8%, còn lại 582 khách hàng vay vốn nhằm mục đích sản xuất kinh doanh (chiếm 58.2%)

Theo tài sản đảm bảo, có 301 khoản vay của khách hàng là không có tài sản đảm bảo (bằng tài sản) chiếm tỷ lệ 30.1%, còn lại 699 khoản vay là có tài sản đảm bảo bằng tài sản, chiếm tỷ lệ 69.9%.

### 5.2. Mức độ phù hợp của mô hình

Kết quả ở Bảng 4 về sự phù hợp của mô hình ta có Sig < 0.05, cho thấy mối tương quan giữa



**Bảng 3:** Đặc điểm mẫu theo tài sản đảm bảo

	Tần suất	Phần trăm	Phần trăm hợp lệ	Phần trăm tích lũy
Không có TSĐB	301	30.1	30.1	30.1
Có TSĐB	699	69.9	69.9	100.0
Tổng	1000	100.0	100.0	

(Nguồn: Tính toán của tác giả)

biến phụ thuộc và các biến độc lập trong mô hình đúng hạn thì mô hình đoán đúng 59 khách hàng, có ý nghĩa thống kê ở mức tin cậy 5%. tỷ lệ dự đoán đúng là 29.5%. Tỷ lệ dự đoán đúng

**Bảng 4:** Mức độ phù hợp của mô hình

		Hệ số Chi-bình phương	Bậc tự do (df)	Sig.
Bước 1	Bước	235.449	7	.000
	Khối	235.449	7	.000
	Mô hình	235.449	7	.000

(Nguồn: Tính toán của tác giả)

Giá trị  $-2LL = 286.349$  từ Bảng 5 khá cao, cho thấy mô hình có mức độ phù hợp khá tốt. Theo kết quả kiểm định này thì mô hình có 58% sự thay đổi của biến phụ thuộc được giải thích bởi biến độc lập, còn lại là bởi các yếu tố khác. Với mức độ giải thích của mô hình là 58%, mô hình đảm bảo mức độ phù hợp.

Trung bình toàn mẫu là 81.6%, mô hình đảm bảo tính phù hợp để dự báo.

#### 5.4. Kết quả hồi quy

Theo kết quả tính toán ở Bảng 7, các biến độc lập trong mô hình đều có ý nghĩa với mức độ tin cậy là 5% (Sig.<0.05).

**Bảng 5:** Mức độ giải thích của mô hình

Bước	Hệ số - 2 Log likelihood	Hệ số $R^2$ Cox & Snell	Hệ số $R^2$ Nagelkerke
1	286.349 <sup>a</sup>	.376	.580

(Nguồn: Tính toán của tác giả)

#### 5.3. Kết quả dự báo

Theo tính toán ở Bảng 6, trong 800 khách hàng trả nợ đúng hạn thì mô hình dự đoán đúng 757 khách hàng trả nợ đúng hạn, tỷ lệ dự đoán đúng là 94.6%. Trong số 200 khách hàng không trả nợ

Theo đó, khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân của các ngân hàng ở Việt Nam chịu tác động của các yếu tố như sau:

**Tuổi khách hàng:** theo kết quả hồi quy khả năng trả nợ của khách hàng đồng biến với tuổi của



**Bảng 6:** Kết quả dự báo của mô hình

	Quan sát		Dự đoán		
			KNTN		Phần trăm đúng
			.00	1.00	
Bước 1	KNTN	.00	59	141	29.5
		1.00	43	757	94.6
	Phần trăm tổng thể				81.6

(Nguồn: Tính toán của tác giả)

**Bảng 7:** Kết quả phân tích hồi quy

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Bước 1	TUOI	.025	.011	5.314	1	.021	1.025
	GIOITINH	-.544	.176	9.566	1	.002	.580
	THOIHAN	-.005	.002	7.653	1	.006	.995
	LAISUAT	-.051	.006	63.927	1	.000	.950
	SOTIENVAY	.001	.000	6.222	1	.013	1.001
	TSDB	.667	.221	9.084	1	.003	1.949
	MUCDICH	.583	.196	8.849	1	.003	1.791
	Constant	.844	.476	3.146	1	.076	2.325

(Nguồn: Tính toán của tác giả)

khách hàng, theo kết quả này các khoản vay của các khách hàng có độ tuổi tăng thêm 1 tuổi thì xác suất trả được nợ sẽ tăng thêm 1.025. Điều này tương đối phù hợp với thực tế, các khách hàng lớn tuổi thường có nhiều kinh nghiệm, uy tín, trình độ, do đó có khả năng trả nợ cao hơn các khách hàng trẻ tuổi. Kết luận này phù hợp với nghiên cứu của (Crook, 1995), (Roslan & Karim, 2009), (Norhaziah & Mohd, 2012), (Bekhet & Eletter, 2014), và (Nhưng, 2015).

**Giới tính của khách hàng:** hệ số beta ( $\beta$ ) bằng -0.544 và giá trị exp ( $\beta$ ) = 0.58 có thể được giải thích là hệ số odds khả năng trả nợ ở nam giới/hệ số odds khả năng trả nợ ở nữ giới là 0.58, nghĩa là khả năng trả nợ của khách hàng là nam giới là cao hơn so với khách hàng là nữ.

**Thời hạn khoản vay:** kết quả hồi quy cho thấy hệ số  $\beta$  = -0.005 và giá trị exp ( $\beta$ ) = 0.995 nghĩa là thời hạn khoản vay tác động âm tới khả năng trả nợ. Cụ thể theo mô hình thì nếu thời hạn khoản vay tăng lên 1 tháng thì hệ số odds khả

năng trả nợ sẽ giảm 0.995 lần. Kết quả này giống với kết luận trong nghiên cứu của (Bekhet & Eletter, 2014).

**Lãi suất:** hệ số  $\beta$  của biến lãi suất vay vốn là -0.051, giá trị exp ( $\beta$ ) = 0.950 cho thấy biến lãi suất tác động âm tới khả năng trả nợ. Theo kết quả này nếu lãi suất của khoản vay tăng thêm 1% thì hệ số odds khả năng khách hàng trả nợ đúng hạn sẽ giảm 0.950 lần. Kết quả này phù hợp với (Crook, 1995), (Roslan & Karim, 2009), (Norhaziah & Mohd, 2012), (Bekhet & Eletter, 2014) và (Nhưng, 2015).

**Số tiền vay:** theo kết quả phân tích thì số tiền vay trong hợp đồng có mối quan hệ thuận với khả năng trả nợ của khách hàng. Với hệ số  $\beta$  = 0.001, giá trị exp( $\beta$ ) bằng 1.001 nghĩa là nếu số tiền vay tăng thêm 1 triệu đồng thì hệ số odds khả năng trả nợ của khách hàng sẽ tăng thêm 1.001 lần. Kết luận này trái ngược với kết luận trong nghiên cứu của (Roslan & Karim, 2009) và (Kohansal & Mansoori, 2009). Điều này có thể do nếu khách

hàng vay số tiền càng lớn để kinh doanh thì khả năng thành công cao hơn, ngoài ra, vay số tiền lớn thì trách nhiệm sẽ cao do vậy khách hàng sẽ có ý thức hoàn trả cao hơn,

**Tài sản đảm bảo:** số liệu hồi quy hệ số  $\beta = 0.667$  và giá trị  $\exp(B) = 1.949$  có thể được giải thích là hệ số odds khả năng trả nợ của các khoản vay có tài sản đảm bảo/hệ số odds của các khoản vay không có tài sản đảm bảo là 1.949 hay nói cách khác, các khoản vay có tài sản đảm bảo có xác suất trả nợ đúng hạn cao gấp 1.949 lần so với các khoản vay không có tài sản đảm bảo. Kết luận này giống với kết luận từ nghiên cứu của (Norhaziah & Mohd, 2012), (Bekhet & Eletter, 2014).

**Mục đích vay vốn:** hệ số  $\beta = 0.583$  và giá trị  $\exp(\beta) = 1.791$  có thể hiểu là hệ số odd khả năng trả nợ của các khoản vay với mục đích sản xuất kinh doanh/hệ số odds khả năng trả nợ của các khoản vay tiêu dùng là 1.791 hay nói cách khác khả năng trả nợ của các khoản vay phục vụ sản xuất kinh doanh có xác suất trả nợ đúng hạn cao gấp 1.791 lần so với các khoản vay với mục đích tiêu dùng. Kết luận này giống với kết luận của (Mẫn, 2015).

## **6. Kết luận và khuyến nghị**

### **6.1. Kết luận**

Theo kết quả phân tích từ mẫu gồm 1000 khách hàng cá nhân được thu thập từ CIC, một số kết luận được rút ra như sau:

Có 7 yếu tố ảnh hưởng tới việc trả nợ đúng hạn của khách hàng cá nhân bao gồm độ tuổi, giới tính, thời hạn khoản vay, lãi suất, số tiền vay, tài sản đảm bảo và mục đích vay vốn ( $\text{sig} < 0.05$ ). Trong đó, số tiền vay, độ tuổi khách hàng có tác động dương tới khả năng trả nợ, thời hạn vay vốn và lãi suất vay vốn có tác động âm tới khả năng trả nợ của khách hàng.

Khách hàng là nam có xác suất trả nợ đúng hạn là cao hơn so với khách hàng là nữ, các khoản vay được đảm bảo bằng tài sản có xác suất trả nợ đúng hạn cao hơn các khoản vay không có tài sản đảm bảo.

Các khoản vay nhằm mục đích sản xuất kinh doanh có khả năng trả nợ cao hơn so với các khoản vay cho mục đích tiêu dùng.

### **6.2. Khuyến nghị**

Từ những kết luận nêu trên, một số khuyến nghị được đề xuất cho các nhà quản trị, các cán bộ tín dụng trong hoạt động cho vay khách hàng cá nhân:

*Thứ nhất*, các khoản vay không có tài sản đảm bảo có mức độ rủi ro rất cao, nhất là khi cho vay cho vay đối với các cá nhân. Chính vì vậy, các ngân hàng cần hạn chế việc cho vay không có tài sản đảm bảo đối với các khách hàng này. Ngoài ra, công tác định giá tài sản đảm bảo cũng cần được chú trọng trước mỗi hợp đồng vay vốn của khách hàng.

*Thứ hai*, về độ tuổi khách hàng vay vốn, ngân hàng nên chú trọng cho vay đối với các khách hàng trung và lớn tuổi, bởi nhóm khách hàng này thường có uy tín, trình độ, kinh nghiệm, có việc làm ổn định và thu nhập ổn định hơn so với nhóm khách hàng trẻ tuổi, vì vậy xác suất trả nợ đúng hạn sẽ cao hơn. Nhóm khách hàng trẻ tuổi thường vay nhằm mục đích chi tiêu cá nhân, trong khi có thu nhập chưa ổn định nên xác suất trả được nợ sẽ thấp hơn.

*Thứ ba*, ngân hàng nên chú trọng cho vay các khách hàng có mục đích sản xuất kinh doanh bởi các dự án kinh doanh tốt sẽ mang lại dòng tiền cho khách hàng để trả nợ. Các khoản vay nhằm mục đích tiêu dùng không tạo ra dòng tiền nên khả năng trả nợ sẽ kém hơn. Tuy nhiên, để tránh rủi ro từ các dự án sản xuất kinh doanh, ngân hàng cần cẩn trọng trong công tác thẩm định dự án để có thể lựa chọn các dự án tốt, hạn chế rủi ro.

*Thứ tư*, ngân hàng cần điều chỉnh số tiền vay, lãi suất khoản vay và thời hạn khoản vay sao cho hợp lý để đảm bảo thu hồi vốn. Nếu lãi suất cho vay cao thì ngân hàng có thể thu được lợi nhuận lớn tuy nhiên sẽ làm tăng chi phí cho khách hàng và có thể dẫn đến việc khách hàng khó khăn trong kinh doanh, không có khả năng trả nợ. Vấn đề ở đây là cân linh hoạt và cân đối giữa lợi ích của ngân hàng và khách hàng. ♦

**Tài liệu tham khảo:**

- Antwi, S., Mills, E. F., Mills, G. G., & Zhao, X. (2012). *Risk factors of loan default payment in Ghana: A case study of Akuapem Rural Bank*. School of Finance and Economics, Jiangsu University, China.
- Bekhet, H. A., & Eletter, S. F. (2014). Credit risk assessment model for Jordanian commercial banks: Neural scoring approach. *Review of Development Finance*, 20-28.
- Crook, J. (1995). Times series explanations of merger activity: some econometric results. *International Review of applied Economics*, 59-85.
- Hussain, A. B., & Shorouq, F. K. (2014). Credit risk assessment model for Jordanian commercial banks: Neurscoring approach. *Review of Development Finance*, 20 - 28.
- Kohansal, M. R., & Mansoori, H. (2009). Factors affecting loan repayment performance of farmers in Kharasan Razavi province of Iran. *International Research on Food Security* (trang 6-8). Hamburg: Natural Resource Management and Rural Development.
- Norhaziah, N., & Mohd, N. M. (2012). Factors affecting repayment performance in microfinance programs in Malaysia. *Procedia- Social and Behavioral Sciences*, 806 - 811.
- Roslan, A. H., & Karim, M. A. (2009). Determinants of microcredit repayment in Malaysia: The case of Agribank. *Humanity & Social Sciences Journal*, 45-52.
- Wongnaa, C. A., & Awunyo, D. (2013). Factor affecting loan repayment performance among Yam farmers in the Sene District, Ghana. *Economics and Infomatics*, 112-122.
- Dồn, N. Đ. (2016). *Giáo trình Quản trị kinh doanh Ngân hàng II*. TP Hồ Chí Minh: NXB Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh.
- Mẫn, N. P. (2015). *Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân tại ngân hàng TMCP Ngoại Thương chi nhánh Vũng Tàu*. TP Hồ Chí Minh: Trường Đại học Kinh tế TP Hồ Chí Minh.
- Hương, N. Đ. (2019). *Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam*. TP Hồ Chí Minh: Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh.
- Lộc, T. Đ., & Bình, N. T. (2011). Các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ đúng hạn của nông hộ ở tỉnh Hậu Giang. *Tạp chí Công nghệ Ngân Hàng*, 3-7.
- Thư, T. D., & Anh, P. N. (2023). Các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ đúng hạn của khách hàng cá nhân vay thế chấp tại ngân hàng TMCP Kiên Long chi nhánh Cần Thơ. *Tạp chí khoa học Trường đại học Trà Vinh*, 9-18.
- Nhung, Đ. T. (2015). *Phân tích các yếu tố tác động đến khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh Long An*. TP Hồ Chí Minh: Trường Đại học Tài chính Marketing.
- Tín, P. Q., & et al. (2018). Examining factors influencing credit risk at Vietnam Bank for Social Policies. *International Journal of Social Science and Economic Research*, 68 - 83.

**Summary**

The article aims to analyze the factors affecting the debt repayment ability of individual customers in commercial banks in Vietnam. In this study, the author used the dataset of 1000 individual customers who have loan contracts at commercial banks in Vietnam. The data was collected from the Vietnam Credit Information Center (CIC). The research method used in this study is logistic regression model. Research results show that there are 7 factors that affect customers' repayment ability including age, gender, loan term, loan interest rate, loan amount, collateral, and loan purpose. Based on the research results, the author also makes some recommendations for bank administrators in making decisions for loans to individual customers.