

PHÂN TÍCH CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KHẢ NĂNG TRẢ NỢ VAY CỦA KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN - CHI NHÁNH TRÀ VINH

● PHẠM THỊ THU HIỀN - NGUYỄN THỊ PHÚC

TÓM TẮT:

Nghiên cứu tập trung “phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ vay của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương tín - chi nhánh Trà Vinh (Sacombank Trà Vinh)” thông qua dữ liệu được thu thập từ cuộc khảo sát 215 khách hàng cá nhân đã và đang vay vốn tại Sacombank Trà Vinh. Kết quả hồi quy Binary Logistic cho thấy có 05 yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ vay của khách hàng cá nhân tại Sacombank Trà Vinh như lịch sử nợ quá hạn, thu nhập, sử dụng khoản vay đúng mục đích, lãi suất, số tiền vay và 01 yếu tố trình độ học vấn không có ý nghĩa thống kê. Trên cơ sở đó, tác giả đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao khả năng trả nợ vay của khách hàng cá nhân tại Sacombank Trà Vinh trong thời gian tới.

Từ khóa: khả năng trả nợ vay, khách hàng cá nhân, Ngân hàng TMCP Sài Gòn thương tín chi nhánh Trà Vinh.

1. Đặt vấn đề

Cho vay là một nghiệp vụ cơ bản của ngân hàng thương mại, ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Bên cạnh đối tượng khách hàng doanh nghiệp, các ngân hàng thương mại trong và ngoài nước cũng đang chú trọng vào thị trường bán lẻ do xu hướng của người tiêu dùng hiện nay có sự thay đổi. Ngày nay, khách hàng cá nhân không chỉ thanh toán việc mua sắm bằng các khoản thu nhập tích lũy cá nhân mà lại chọn vay mượn các ngân hàng thương mại, công ty tài chính,... Chính hoạt động này đã tạo thêm nguồn thu nhập cho ngân hàng. Theo TS. Trần Thị Phương Thảo (2021): “Thị trường tín dụng của khách hàng cá nhân ở nước ta có tiềm năng phát triển hấp dẫn

nhất khu vực, với 60% dân số là người trẻ và 35,92% dân số sống ở khu vực thành thị tính đến tháng 12/2019; giai đoạn 2015 - 2018, thu nhập GDP bình quân của mỗi người dân Việt Nam tăng trưởng ổn định với mức tăng khoảng 6,57% và dự kiến sẽ tăng trưởng khoảng 7%/năm trong giai đoạn 2021 - 2025”.

Báo cáo tài chính của Sacombank cũng cho thấy, tính đến cuối tháng 6/2023, số dư nợ xấu của ngân hàng này đã tăng gấp đôi lên mức 8.226 tỷ đồng. Nguyên nhân chủ yếu do nợ nhóm 3 và nhóm 4 tăng mạnh, với mức tăng lần lượt gấp hơn 4 lần và 2,5 lần so với thời điểm đầu năm nay. Kéo theo đó, tỷ lệ nợ xấu của Sacombank tính đến cuối tháng 6/2023 đã tăng vọt lên mức 1,79%, so với mức

0,98% đầu năm 2023. Có nhiều nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng, từ bên trong và bên ngoài ngân hàng, trong đó có nguyên nhân từ phía khách hàng. Rủi ro không trả nợ được là rủi ro rất nguy hiểm hiện nay khi nợ xấu của khách hàng doanh nghiệp chưa giải quyết được lại còn tạo ra khoản nợ xấu lớn từ khách hàng cá nhân. (Duy Quang, 2023).

Xuất phát từ thực tiễn trên, việc phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ vay của khách hàng cá nhân tại Sacombank Trà Vinh là cần thiết. Nghiên cứu nhằm tìm ra các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ vay của khách hàng cá nhân tại Sacombank Trà Vinh. Từ đó, đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao khả năng trả nợ vay của khách hàng cá nhân tại Sacombank Trà Vinh trong thời gian tới.

2. Phương pháp nghiên cứu

Trên cơ sở lược khảo trong và ngoài nước, tác giả kế thừa mô hình nghiên cứu có dạng:

$$\log_e \left[\frac{P(Y = 1)}{P(Y = 0)} \right]$$
$$= \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + + \varepsilon_i$$

Trong đó: Y là khả năng trả nợ vay của khách hàng cá nhân (Y = 1 nếu khách hàng có khả năng trả nợ vay đúng hạn, Y = 0 nếu khách hàng không có khả năng trả nợ vay đúng hạn).

β_i (i = 1; 7): hệ số ước lượng phản ánh mức độ ảnh hưởng của từng biến độc lập X đến biến phụ thuộc Y.

X1: Lịch sử nợ quá hạn; X2: Trình độ học vấn; X3: Thu nhập người vay; X4: Sử dụng khoản vay đúng mục đích; X5: Lãi suất khoản vay; X6: Số tiền vay.

Nghiên cứu sử dụng phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên phân tầng. Trong đó tác giả tiến hành khảo sát 220 khách hàng cá nhân đã và đang vay vốn tại Sacombank Trà Vinh.

3. Kết quả và thảo luận

Tác giả phát ra 220 phiếu khảo sát thu về được 215 phiếu hợp lệ, tỷ lệ phản hồi là 98%. Trong 215 khách hàng đã và đang vay vốn tại Sacombank Trà Vinh được khảo sát thì có 101 khách hàng có lịch sử trả nợ vay không đúng hạn và 114 khách hàng có lịch sử trả nợ vay đúng hạn.

Kết quả phân tích mô hình hồi quy (Bảng 1) cho thấy, trong số 06 biến độc lập có 05 biến độc lập có giá trị Sig. < 0,05 cụ thể là các biến như: X₁ - lịch sử nợ quá hạn, X₃ - thu nhập, X₄ - sử dụng khoản vay đúng mục đích, X₅ - lãi suất, X₆ - số tiền vay. Như vậy, 05 biến như trên là các biến có ý nghĩa thống kê, cũng như có ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân tại Sacombank chi nhánh Trà Vinh. Đối với biến còn lại là X₂ - trình độ học vấn có giá trị Sig. > 0,05 không có ý nghĩa thống kê. Ta có công thức tính xác suất dự báo như sau:

$$P_1 = \frac{P_0 \times e^{\beta}}{1 - P_0(1 - e^{\beta})}$$

Trong đó: P₀ là xác suất ban đầu, P₁ là xác suất thay đổi.

Qua kết quả mô hình hồi quy, các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân tại Sacombank Trà Vinh cụ thể như sau:

- *Biến X₁*: Lịch sử nợ quá hạn của khách hàng có ý nghĩa về mặt thống kê với giá trị Sig. = 0,002 < 0,005, độ tin cậy là 99% nhưng lại có mối tương quan nghịch với khả năng trả nợ của khách hàng cá

Bảng 1. Kết quả kiểm định mức độ phù hợp của các biến trong mô hình Variables in the Equation

		B	S.E	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Bước 1 ^a	X ₁	-1,736	0,565	9,425	1	0,002	0,176
	X ₂	0,155	0,243	0,406	1	0,524	1,167
	X ₃	0,929	0,285	10,615	1	0,001	2,532
	X ₄	5,102	0,677	56,780	1	0,000	164,386
	X ₅	-0,714	0,188	14,469	1	0,000	0,490
	X ₆	-0,967	0,314	9,499	1	0,002	0,380
	Hằng số	4,145	1,699	5,951	1	0,015	63,133

Nguồn: Kết quả phân tích hồi quy từ dữ liệu 215 khách hàng cá nhân

nhân. Điều này là phù hợp, nếu khách hàng vay không có lịch sử nợ quá hạn thì khả năng trả nợ càng cao và khách hàng có lịch sử nợ quá hạn thì khả năng trả nợ vay càng thấp. Khi các yếu tố khác không đổi, khách hàng vay có lịch sử nợ quá hạn thì khả năng trả nợ vay cũng giảm 17,6% Exp (β). Biến lịch sử nợ quá hạn có hệ số $\beta = -1,736$, $P_0 = 50\%$, $\exp(\beta) = 0,176$, dựa vào công thức tính dự báo xác suất ta tính được: $P_1 = 0,15$ (15%). Khi các yếu tố khác không đổi, khách hàng cá nhân có lịch sử nợ quá hạn thì khả năng trả nợ vay của khách hàng giảm 15% so với xác suất ban đầu.

- *Biến X_3* : Thu nhập của khách hàng có ý nghĩa về mặt thống kê với giá trị Sig. = 0,001 < 0,005, độ tin cậy 99% có mối tương quan thuận với khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân. Nếu khách hàng vay có thu nhập cao thì khả năng trả nợ càng tăng; nếu các yếu tố khác không đổi, thu nhập của khách hàng tăng thì khả năng trả nợ cũng tăng lên 25,32% Exp (β). Biến thu nhập có hệ số $\beta = 0,155$, $P_0 = 50\%$, $\exp(\beta) = 2,532$, dựa vào công thức tính dự báo xác suất ta tính được: $P_1 = 0,22$ (22%): Khi thu nhập tăng thêm 1 đơn vị thì xác suất trả nợ của khách hàng cá nhân càng cao tăng 22% so với xác suất ban đầu.

- *Biến X_4* : Biến này có ý nghĩa về mặt thống kê với giá trị Sig. = 0,000 < 0,005, độ tin cậy là 99% có mối tương quan thuận với khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân. Nếu khách hàng sử dụng khoản vay đúng mục đích thì khả năng trả nợ cao hơn. Khi các yếu tố khác không đổi khách hàng sử dụng khoản vay đúng mục đích thì khả năng trả nợ cũng tăng lên 16,44% Exp (β). Biến sử dụng khoản vay đúng mục đích có hệ số $\beta = 5,102$; $P_0 = 50\%$; $\exp(\beta) = 164,386$; dựa vào công thức tính dự báo xác suất ta tính được: $P_1 = 0,99$ (99%). Khi các yếu tố khác không đổi, khách hàng sử dụng khoản vay đúng mục đích thì xác suất trả nợ của khách hàng sẽ cao và tăng gần 99% so với xác suất ban đầu.

- *Biến X_5* : Lãi suất có ý nghĩa về mặt thống kê với giá trị Sig. = 0,000 < 0,005, độ tin cậy 99% có mối tương quan nghịch với khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân. Khi các yếu tố khác không đổi, nếu lãi suất tăng 1% thì khả năng trả nợ sẽ giảm 49% Exp (β). Việc lãi suất càng tăng làm cho khả năng trả nợ càng thấp do chịu áp lực từ lãi vay. Biến lãi suất có hệ số $\beta = -0,714$; $P_0 = 50\%$; $\exp(\beta)$

= 0,490, dựa vào công thức tính dự báo xác suất ta tính được: $P_1 = 0,33$ (33%): Khi các yếu tố khác không đổi, nếu lãi suất vay vốn tăng 1 đơn vị thì khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân sẽ giảm 33% so với xác suất ban đầu.

- *Biến X_6* : Số tiền vay có ý nghĩa về mặt thống kê với giá trị Sig. = 0,002 < 0,005, độ tin cậy 99% có mối tương quan nghịch với khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân. Khi các yếu tố khác không đổi, số tiền vay của khách hàng cá nhân càng lớn thì khả năng trả nợ giảm 38% Exp (β). Biến số tiền vay có hệ số $\beta = -0,967$; $P_0 = 50\%$; $\exp(\beta) = 0,380$; dựa vào công thức tính dự báo xác suất ta tính được: $P_1 = 0,28$ (28%): Khi các yếu tố khác không đổi, nếu số tiền vay của khách hàng cá nhân tăng thêm 1 đơn vị thì khả năng trả nợ của khách hàng sẽ giảm 28% so với xác suất ban đầu.

4. Một số giải pháp nhằm nâng cao khả năng trả nợ vay của khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn thương tín - Chi nhánh Trà Vinh

Thứ nhất, về yếu tố “lịch sử nợ quá hạn”: Thực tế cho thấy, khách hàng cá nhân khi có lịch sử về nợ quá hạn sẽ gây khó khăn cho khách hàng vay vốn sau này. Ngân hàng có thể sẽ từ chối hồ sơ vay và uy tín của khách hàng giảm đi. Khi cán bộ tín dụng cho khách hàng cá nhân vay nên kiểm tra CIC, kiểm tra xếp hạng tín dụng của khách hàng. Nếu thấy có lịch sử nợ quá hạn, cán bộ tín dụng nên xem xét lại có nên cấp tín dụng cho khách hàng. Trong trường hợp đồng ý cho vay, cán bộ tín dụng nên yêu cầu khách hàng phải có tài sản đảm bảo, cho vay với kích cỡ khoản vay nhỏ, không nên cho khách hàng vay với quy mô khoản vay lớn mà không có tài sản đảm bảo khoản vay đó. Điều đó sẽ gây ra rủi ro tín dụng cho ngân hàng, nguy cơ mất vốn rất cao.

Thứ hai, về yếu tố “thu nhập”: Thu nhập là một trong những yếu tố quan trọng khi quyết định cho khách hàng vay. Thu nhập thấp sẽ ảnh hưởng đến việc chi trả các khoản chi phí hàng ngày và việc đóng lãi vay càng khó khăn, khả năng trả nợ càng thấp. Thực hiện công tác nâng cao chất lượng phân tích tín dụng, đánh giá thu nhập của khách hàng. Khi xem xét cho vay, ngân hàng nên xem xét kỹ yếu tố thu nhập, để từ đó đề ra hạn mức vay hợp lý cho khách hàng, tránh rủi ro tín dụng cho chính

ngân hàng và bảo vệ uy tín cho khách hàng. Tạo các chính sách ưu tiên cho khách hàng có thu nhập rõ ràng, công khai như khách hàng có thu nhập tốt sẽ được hưởng mức lãi suất ưu đãi, bên cạnh đó phát triển khả năng cạnh tranh cho ngân hàng.

Thứ ba, về yếu tố “sử dụng khoản vay đúng mục đích”: Công tác kiểm tra, giám sát quá trình vay, sử dụng vốn vay rất quan trọng đối với ngân hàng. Sau khi cho khách hàng vay, phải kiểm tra giám sát tín dụng khách hàng có sử dụng khoản vay đúng mục đích hay không nhằm có những biện pháp xử lý kịp thời để đảm bảo khách hàng sử dụng hiệu quả khoản vay tránh trường hợp khách hàng không thể trả nợ.

Thứ năm, về yếu tố “lãi suất”: Lãi suất là một trong những yếu tố quan trọng ảnh hưởng, tác động đến việc khách hàng không có khả năng trả nợ, một phần do lãi suất quá cao gây khó khăn cho người vay trong việc trả nợ, dẫn đến nợ lại càng nợ. Để thu hút khách hàng mới cũng như mở rộng quy mô

tín dụng, ngân hàng nên triển khai những chính sách hỗ trợ lãi suất đối với những khách hàng vay vốn trong một thời gian ngắn. Ngân hàng nên xem xét, cân nhắc giữa yếu tố thu nhập và yếu tố lãi suất, đưa ra mức lãi suất phù hợp với thu nhập và quy mô khoản vay của khách hàng cá nhân để tránh khách hàng không bị áp lực về tài chính, tránh mất khả năng hoàn trả khoản nợ cho ngân hàng.

Thứ sáu, về yếu tố “số tiền vay”: Kết quả nghiên cứu đúng như kỳ vọng ban đầu. Theo như kết quả nghiên cứu, số tiền vay càng lớn thì khả năng trả nợ càng thấp. Đối với yếu tố về kích cỡ khoản vay, nên cân trọng những món vay với kích cỡ vay lớn nên xét kỹ mục đích vay và nguồn thu nhập để trả nợ của khách hàng. Cán bộ tín dụng nên hướng dẫn và tư vấn kỹ các sản phẩm vay phù hợp với nhu cầu và tình hình thực tế của khách hàng để nâng cao khả năng trả nợ của khách hàng. Khách hàng vay với số tiền lớn cán bộ tín dụng nên tăng tỷ lệ tài sản thế chấp để ngăn ngừa rủi ro ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Duy Quang (2023). Ngân hàng Sacombank (STB): Lãi ròng tăng 84% nhưng nợ xấu cũng tăng gấp đôi. Tạp chí Công Thương. Truy cập tại <https://tapchicongthuong.vn/ngan-hang-sacombank--stb-lai-rong-tang-84--nhung-no-xau-cung-tang-gap-doi-108329.htm#>
2. Đường Thị Thanh Hải (2014). Các nhân tố ảnh hưởng đến tín dụng cá nhân ở Việt Nam. Truy cập tại <https://tapchitaichinh.vn/cac-nhan-to-anh-huong-den-hieu-qua-tin-dung-ca-nhan-o-viet-nam.html>
3. Trần Thị Phương Thảo (2021). Thực trạng hoạt động tín dụng tiêu dùng ở nước ta và một số kiến nghị phát triển bền vững hoạt động này. Tạp chí Khoa học Tài chính kế toán - Trường Đại học Tài chính kế toán, 2021, 22-27.
4. Trần Thanh Phong (2020). Đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân - Nghiên cứu trường hợp Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - chi nhánh huyện Tân Hưng, tỉnh Long An. Tạp chí Nghiên cứu tài chính - marketing, 57, 17.
5. Trần Thế Sao (2017). Các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ ngân hàng của nông hộ trên địa bàn huyện Bến Lức, tỉnh Long An. Tạp chí Công Thương, truy cập tại <https://tapchicongthuong.vn/cac-yeu-to-anh-huong-kha-nang-tra-no-ngan-hang-cua-nong-ho-tren-dia-ban-huyen-ben-luc--tinh-long-an-46830.htm>
6. Joel Bessis (2012). Quản trị rủi ro trong ngân hàng. Nhà Xuất bản Lao động - Xã hội, Hà Nội.
7. C.A.Wongnaa, D.Awunyo - Vitor (2013). Factors Affecting Loan Repayment Performance Among Yam Farmers in the Sene District, Ghana. Economics and Infomatics, 5(2), 111-122.
8. Kassegn, A., & Endris, E. (2022). Factors affecting loan repayment rate among small holder farmers got loan from the Amhara Credit and Saving Institution: In the case of Habru, District, Amhara, Regional State, Ethiopia. International Area Studies Review, 25(1), 73-76.
9. Kohansal, Mansoori (2009). Factors Affecting on loan Repayment Performance of Farmers in Khorasan - Rozavi Province of Iran. Conference on International Research on Food Security, Natural Resource Management and Rural Development, October 6-8 (pp. 1-4). University of Hamburg, Germany.

10. Norhaziah Nawai & Mohd Noor Shariff (2012). Factors Affecting Repayment Performance in Microfinance Programs in Malaysia. *Procedia - social and Behavioral , Sciencies*, 62, 806-811.

11. S. U. Isitor, A. O. Otunaiya, A. G. Adeyonu & E. F. Fabiyi (2015). Determinants of Loan Repayment among Small Holder Cooperative Farmers in Remo Division, Ogun State, Nigeria, *Journal of Agricultural Sciences. Canadian Center of Science and Education*, 8(1), 92-99.

Ngày nhận bài: 5/4/2024

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 20/4/2024

Ngày chấp nhận đăng bài: 7/5/2024

Thông tin tác giả:

1. PHẠM THỊ THU HIỀN

2. NGUYỄN THỊ PHÚC

Trường Đại học Trà Vinh

A STUDY ON THE FACTORS AFFECTING THE ABILITY OF INDIVIDUAL CUSTOMERS TO REPAY LOANS AT THE SAIGON THUONG TIN COMMERCIAL JOINT STOCK BANK - TRA VINH BRANCH

● **PHAM THI THU HIEN¹**

● **NGUYEN THI PHUC¹**

¹Tra Vinh University

ABSTRACT:

This study analyzed the factors affecting the ability of individual customers to repay loans at the Saigon Thuong Tin Commercial Joint Stock Bank - Tra Vinh Branch (Sacombank - Tra Vinh Branch). The study's data was collected from a survey of 215 individual customers who have borrowed money from Sacombank - Tra Vinh Branch. The study's binary logistic regression results showed that there are five factors affecting the ability to repay loans of individual customers at Sacombank - Tra Vinh Branch, such as overdue debt history, income, using the loan for the right purpose, interest rate, and loan amount. The study also found that the educational level of customers does not have a statistically significant impact on their ability to repay loans. Based on the study's findings, some solutions were proposed to improve the ability of individual customers to repay loans at Sacombank - Tra Vinh Branch in the coming time.

Keywords: loan repayment ability, individual customers, Saigon Thuong Tin Commercial Joint Stock Bank - Tra Vinh Branch