

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

● TRẦN HUY HOÀNG - NGUYỄN TRỌNG CHƯƠNG

TÓM TẮT:

Lĩnh vực tín dụng cá nhân tuy có nhiều tiềm năng và tạo cho các ngân hàng có nguồn thu bền vững trong dài hạn nhưng hoạt động này hàm chứa nhiều rủi ro mà các ngân hàng càng quan tâm, đặc biệt trong số đó là rủi ro không thể trả nợ, đứng ở 2 khía cạnh là số nợ gốc và thời hạn trả nợ. Sẽ rất nguy hiểm nếu trong thời kỳ hiện nay ngân hàng tiếp tục bổ sung vào khối lượng nợ xấu của mình từ rủi ro tín dụng cá nhân khi lượng nợ xấu từ khách hàng doanh nghiệp vẫn chưa thể xử lý được. Do đó, có thể nhận thấy trong thời điểm hiện nay cùng với sự tăng trưởng của tín dụng thì việc nhận diện và đo lường rủi ro tín dụng trở thành việc làm cấp bách.

Từ khóa: Khả năng trả nợ đúng hạn, khách hàng cá nhân, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam.

1. Đặt vấn đề

Trong hoạt động kinh doanh ngân hàng hiện nay, trước bối cảnh nền kinh tế đang trải qua nhiều biến động và khó khăn, ngân hàng thương mại (NHTM) đứng trước những nguy cơ rủi ro lớn trong hoạt động, đặc biệt là nguy cơ rủi ro tín dụng. Vì vậy, đo lường và kiểm soát rủi ro tín dụng nói chung và rủi ro tín dụng đối với khách hàng cá nhân là một nhiệm vụ quan trọng trong công tác quản trị của NHTM.

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Vũng Liêm cần thiết

phải tăng cường nhận diện và kiểm soát rủi ro tín dụng trong cho vay cá nhân để thúc đẩy hoạt động tín dụng phát triển an toàn, hiệu quả, trong giới hạn rủi ro của ngân hàng

2. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp điều tra, thu thập dữ liệu
- Phương pháp xử lý, tổng hợp dữ liệu
- Phương pháp phân tích định lượng: Sử dụng mô hình hồi quy để thực hiện đo lường các yếu tố tác động đến khả năng trả nợ đúng hạn của khách hàng cá nhân. Số liệu sử dụng trong nghiên cứu này thu được từ nguồn dữ liệu tại Ngân hàng Nông

nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Vũng Liêm giai đoạn từ năm 2017 đến năm 2019. Đối tượng khảo sát là khách hàng cá nhân đã và đang có dư nợ tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Vũng Liêm, như vậy ta có thể đánh giá khả năng trả nợ đúng hạn của khách hàng cá nhân tại ngân hàng. Tổng số khách hàng cá nhân điều tra là 600 người, tất cả khách hàng phân bố rộng khắp địa bàn huyện Vũng Liêm, tỉnh Vĩnh Long.

3. Kết quả nghiên cứu (Bảng 1)

Kết quả thống kê mô tả cho thấy (Bảng 2), có tất cả 600 quan sát của mỗi biến nghiên cứu và các thông số cho thấy ý nghĩa như sau:

- X1 (Độ tuổi): Giá trị trung bình (Mean) bằng 48,55 có nghĩa là độ tuổi trung bình của khách hàng cá nhân vay vốn tại ngân hàng là 48,55 tuổi; Giá trị lớn nhất (Maximum) bằng 71 có nghĩa là độ tuổi lớn nhất của khách hàng cá nhân có quan hệ tín dụng với ngân hàng là 71 tuổi; Giá trị nhỏ

Bảng 1. Các biến độc lập trong mô hình

Ký hiệu	Chỉ tiêu	Thang đo	Kỳ vọng dấu	Ghi chú
X1	Độ tuổi	Số tuổi của khách hàng	+/-	Vương Quân Hoàng và ctg (2006); Trương Đông Lộc và Nguyễn Thanh Bình, (2011)
X2	Giới tính	1: Nam; 0: nữ	+/-	Kohansal và Mansoori, (2009)
X3	Trình độ học vấn	1: TH; 2: THCS, THPT; 3: CĐ, ĐH; 4: Sau đại học	+	Trương Đông Lộc và Nguyễn Thanh Bình, (2011); Bùi Văn Thịnh, (2010); Nguyễn Quốc Nghi, (2012),
X4	Số người phụ thuộc	Người	-	Vương Quân Hoàng và ctg (2006), (Kohansal và Mansoori, (2009); Trương Đông Lộc và Nguyễn Thanh Bình, (2011); Bùi Văn Thịnh, (2010), tuy nhiên trong nghiên cứu của Nguyễn Quốc Nghi, (2012), (2013)
X5	Thông tin về khách hàng	1: Thông tin đầy đủ; 0: Thông tin không đầy đủ (nguồn thông tin khách hàng được cập nhật thông qua Hồ sơ vay vốn, hợp đồng tín dụng, tờ trình thẩm định khách hàng)	+	Vương Quân Hoàng và ctg (2006);
X6	Thời hạn vay	1: Dưới 1 năm; 2: 1- 3 năm; 3: trên 3 năm	+	Kohansal và Mansoori, (2009)
X7	Lãi suất	Phần trăm/năm	-	Kohansal và Mansoori, (2009)
X8	Dư nợ	1: Dưới 100 triệu đồng; 2 từ 100 đến 200 triệu đồng; 3 từ 200 đến 300 triệu đồng; 4 trên 300 triệu đồng	-	Kohansal và Mansoori, (2009),

Ký hiệu	Chỉ tiêu	Thang đo	Kỳ vọng dấu	Ghi chú
X9	Tài sản bảo đảm	1: có; 0: không có TSĐB	+	(Trương Đông Lộc, 2010; Trương Đông Lộc, Nguyễn Thị Tuyết, 2011).
X10	Loại tài sản bảo đảm	1: Bất động sản; 2: Động sản	+	Vương Quân Hoàng và ctg (2006);
X11	Thu nhập	1: dưới 100 triệu đồng; 2: từ 100 đến 200 triệu đồng; 3 từ 200 đến 400 triệu đồng; 4: trên 400 triệu đồng	+	Kohansal và Mansoori, (2009)
X12	Rủi ro nghề nghiệp	1: Rủi ro cao; 0: rủi ro thấp (Mức độ đánh giá dựa trên sự ổn định của công việc và rủi ro nghề nghiệp)	-	Vương Quân Hoàng và ctg (2006);
X13	Thời gian cư trú	1: Dưới 3 năm; 2: từ 3 đến dưới 5 năm; 3: từ 5 đến 10 năm; 4 trên 10 năm	-	Vương Quân Hoàng và ctg (2006),
X14	Tình trạng hôn nhân	1: Có gia đình; 0: độc thân	-	Vương Quân Hoàng và ctg (2006),

Nguồn: Tổng hợp từ các nghiên cứu của tác giả

nhất (Minimum) bằng 26 có nghĩa là trong những khách hàng cá nhân có quan hệ tín dụng với ngân hàng có số tuổi ít nhất là 26 tuổi.

- X2 (Giới tính): Giá trị trung bình (Mean) là 0,885 điều này có nghĩa là trong 100 khách hàng có quan hệ tín dụng với ngân hàng thì có 88,5% là khách hàng nam.

- X3 (Trình độ học vấn): Trong những khách hàng này có trình độ thấp nhất là Tiểu học, cao nhất là Sau đại học và trung bình là có trình độ trên THCS, THPT.

- X4 (Số người phụ thuộc): Những khách hàng này có số người phụ thuộc nhiều nhất là 5 người, ít nhất là 2 người và trung bình là 3,495 người cho mỗi khách hàng.

- X5 (Thông tin về khách hàng): Thông tin về khách hàng của ngân hàng tương đối đầy đủ, trung bình cứ 100 khách hàng thì ngân hàng có đầy đủ thông tin của 70 khách hàng.

- X6 (Thời hạn vay): Thời hạn vay trung bình của các khách hàng tại ngân hàng đa số từ 1 năm trở lên.

- X7 (Lãi suất): Mức lãi suất cho vay thấp nhất tại ngân hàng là 9%/năm, cao nhất là 15%/năm và trung bình là 12,23%/năm.

- X8 (Dư nợ): Dư nợ của những khách hàng này tại ngân hàng thấp nhất là dưới 500 triệu, cao nhất trên 3.000 triệu và trung bình cho từng khách hàng là trên 1.000 triệu đồng.

- X9 (Tài sản đảm bảo): Những khách hàng cá nhân vay tại ngân hàng có 90% là có tài sản đảm bảo.

- X10 (Loại tài sản đảm bảo): Tài sản đảm bảo chủ yếu là bất động sản.

- X11 (Thu nhập): Thu nhập thấp nhất của khách hàng dưới 100 triệu, cao nhất trên 400 triệu và trung bình trên 200 triệu đồng.

- X12 (Rủi ro nghề nghiệp): Mức rủi ro nghề nghiệp của khách hàng tương đối cao.

- X13 (Thời gian cư trú): Thời gian cư trú trung bình trên 3 năm.

- X14 (Tình trạng hôn nhân): Có 96% khách hàng đã lập gia đình.

Kết quả tương quan giữa biến phụ thuộc Y với

Bảng 2. Kết quả thống kê mô tả

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	Y
Trung bình	48.55333	0.885000	2.208333	3.495000	0.700000	2.695000	12.22833	12.203333	0.900000	1.200000	2.270000	0.640000	2.795000	0.960000	0.500000
Giá trị lớn nhất	71.00000	1.000000	4.000000	5.000000	1.000000	3.000000	15.00000	30.000000	1.000000	2.000000	4.000000	1.000000	4.000000	1.000000	1.000000
Giá trị nhỏ nhất	26.00000	0.000000	1.000000	2.000000	0.000000	1.000000	9.000000	5.000000	0.000000	1.000000	1.000000	0.000000	1.000000	0.000000	0.000000
Độ lệch chuẩn	9.675045	0.319288	0.561655	0.906280	0.458640	0.602146	1.523176	0.921994	0.300250	0.400334	0.606393	0.480401	0.673596	0.196123	0.500417
Số quan sát	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600

Nguồn: Kết quả khảo sát của tác giả

các biến độc lập X1 (độ tuổi), X2 (giới tính), X3 (trình độ học vấn), X7 (lãi suất), X8 (dự nợ), X9 (tài sản đảm bảo), X12 (rủi ro nghề nghiệp), X13 (thời gian cư trú) là tương quan dương, biến phức thuộc Y có mối tương quan âm với các biến X4 (số người phụ thuộc), X5 (thông tin về khách hàng), X6 (thời hạn vay), X10 (loại tài sản đảm bảo), X11 (thu nhập), X14 (tình trạng hôn nhân). (Bảng 3)

Mô hình đo lường 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 như sau:

$$\begin{aligned} \text{Log}_e[P(Y=1)/P(Y=0)] &= 17.61 + 0.043*X1 \\ &+ 0.689*X5 - 4.3*X6 \\ &- 5.15 *X10 - 2.5*X12 \end{aligned}$$

* Quan hệ nghịch biến: Từ kết quả ở trên cho thấy, hệ số hồi quy đứng trước X6 (Thời hạn vay), X10 (Loại tài sản đảm bảo), X12 (Rủi ro nghề nghiệp) là âm có ý nghĩa thống kê (Prob<0,1). Điều này chứng tỏ rằng các biến trên có tác động ngược chiều tới Khả năng trả nợ đúng hạn của KHCN (Biến Y). (Bảng 4)

Từ kết quả ở trên cho thấy, hệ số hồi quy đứng trước Thời hạn vay (X6) mang dấu âm và có ý nghĩa thống kê. Hệ số hồi quy âm của X6 chỉ ra rằng nếu gia tăng 1% thời hạn vay sẽ dẫn đến việc giảm đi 4,36% trong Khả năng trả nợ đúng hạn của KHCN. Kết quả này trái với giả thuyết ban đầu đặt ra. Tuy nhiên, điều này được lý giải với thực tế nghiên cứu tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Vũng Liêm, do đặc điểm khách hàng cá nhân vay vốn để sử dụng vào nhiều mục đích khác nhau và hoạt động sản xuất kinh doanh diễn ra trong chu kỳ ngắn, nên nếu thời hạn vay dài người

Bảng 3. Kết quả Tương quan giữa các biến

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	Y
X1	1														
X2	0.1227	1													
X3	0.0371	0.0285	1												
X4	0.13435	-0.0279	0.1310	1											
X5	-0.1046	-0.0417	-0.0945	-0.0041	1										
X6	0.1860	-0.0524	-0.0174	0.1210	-0.3802	1									
X7	0.1643	0.0849	0.0964	-0.0380	-0.0022	0.00300	1								
X8	0.0242	0.1152	0.0179	0.2041	-0.3745	-0.00474	0.1237	1							
X9	0.1259	0.0888	0.0735	-0.2152	-0.1689	-0.00474	0.1237	0.1666	1						
X10	-0.2669	-0.01567	0.0479	0.0624	-0.5360	-0.03668	-0.0445	0.1666	0.1666	1					
X11	-0.0422	0.13477	0.06587	0.3342	-0.5833	0.01086	0.7511	0.14854	0.0866	0.0866	1				
X12	0.05101	0.07182	0.14449	-0.17275	-0.1142	-0.03082	0.4180	-0.21821	-0.2454	0.4357	0.4490	1			
X13	0.1047	0.1230	0.096	0.0965	-0.1297	-0.0096	0.5102	-0.0024	-0.4977	0.5526	0.4490	0.4490	1		
X14	0.2131	-0.07358	-0.1949	-0.1530	0.5750	-0.06437	-0.40920	-0.06804	-0.40824	-0.582	-0.133630	-0.36546	0.4531	1	
Y	0.1337	0.1410	-0.1932	-0.2291	-0.307	0.0251	0.53161	0.333	-0.15	0.5776	0.6546536	0.4531	-0.2041	-0.2041	1

Nguồn: Kết quả khảo sát của tác giả

vay có nguy cơ rủi ro trong sản xuất kinh doanh cao nên khả năng trả nợ đúng hạn thấp hơn.

Hệ số hồi quy đứng trước Loại tài sản đảm bảo (X10) mang dấu âm và có ý nghĩa thống kê. Hệ số hồi quy âm của X10 chỉ ra rằng nếu gia tăng 1% loại tài sản đảm bảo sẽ giảm 5,15% Khả năng trả nợ đúng hạn của KHCN.

Hệ số hồi quy đứng trước Rủi ro nghề nghiệp (X12) mang dấu âm và có ý nghĩa thống kê. Hệ số hồi quy âm của X12 chỉ ra rằng nếu gia tăng 1% của Rủi ro nghề nghiệp sẽ giảm 2,5% Khả năng trả nợ đúng hạn của KHCN. Kết quả này phù hợp với giả thuyết ban đầu, nếu khách hàng có công việc ổn định và ít rủi ro trong nghề nghiệp thì khả năng trả nợ đúng hạn của khách hàng đó là cao hơn.

* *Quan hệ đồng biến:* Từ kết quả ở trên cho thấy, hệ số hồi quy đứng trước X1, X5 là dương có ý nghĩa thống kê (Prob<0,1). Điều này chứng tỏ rằng, các biến trên có tác động cùng chiều tới Khả năng trả nợ đúng hạn của KHCN.

Hệ số hồi quy đứng trước Độ tuổi của khách hàng (X1) mang dấu

Bảng 4. Kết quả hồi quy

Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)				
Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	17.31843	2.061420	8.401212	0.0000
X1	0.038463	0.012977	2.963979	0.0030
X5	0.678684	0.378727	1.792015	0.0731
X6	-4.423529	0.434506	-10.18060	0.0000
X10	-5.277599	0.752814	-7.010499	0.0000
X12	-2.551592	0.243646	-10.47255	0.0000
McFadden R-squared	0.401551	Mean dependent var		0.500000
S.D. dependent var	0.500417	S.E. of regression		0.365369
Akaike info criterion	0.849626	Sum squared resid		79.29566
Schwarz criterion	0.893595	Log likelihood		-248.8878
Hannan-Quinn criter.	0.866742	Deviance		497.7757
Restr. deviance	831.7766	Restr. log likelihood		-415.8883
LR statistic	334.0010	Avg. log likelihood		-0.414813
Prob(LR statistic)	0.000000			

Nguồn: Kết quả khảo sát của tác giả

dương và có ý nghĩa thống kê. Hệ số hồi quy dương của X1 chỉ ra rằng nếu gia tăng 1% của Độ tuổi khách hàng sẽ làm tăng 0,043% Khả năng trả nợ đúng hạn của KHCN.

Kết quả hồi quy mô hình trên cho thấy, hệ số hồi quy dương của Thông tin khách hàng (X5) chỉ ra rằng, nếu thông tin khách hàng tăng 1% thì Khả năng trả nợ đúng hạn của khách hàng tăng 0,68%. Kết quả này phù hợp với giả thuyết đặt ra.

Tóm lại: Kết quả hồi quy mô hình trên cho thấy, hệ số hồi quy đứng trước X6 (Thời hạn vay), X10 (Loại tài sản đảm bảo), X12 (Rủi ro nghề nghiệp) là âm có ý nghĩa thống kê (Prob < 0,1). Điều này chứng tỏ rằng các biến trên có tác động ngược chiều tới Khả năng trả nợ đúng hạn của KHCN (Biến Y) và hệ số hồi quy đứng trước X1, X5 là dương có ý nghĩa thống kê (Prob < 0,1). Điều này chứng tỏ rằng các biến trên có tác động cùng chiều tới Khả năng trả nợ đúng hạn của KHCN.

Bên cạnh đó, hệ số Beta của Thông tin khách

hàng (Beta = 0,689) lớn hơn các hệ số beta của các biến còn lại trong phương trình hồi quy trong các biến có tác động cùng chiều, nên Thông tin về khách hàng là yếu tố tác động mạnh nhất 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.

4. Gợi ý chính sách

Để nâng cao khả năng nhận diện khách hàng rủi ro trong hoạt động tín dụng cá nhân tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Vũng Liêm, đề xuất các kiến nghị.

4.1. Đối với nhóm nhân tố có tác động ngược chiều so với khả năng trả nợ đúng hạn của khách hàng cá nhân

+ Yếu tố thời hạn vay, kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng thời hạn vay không đảm bảo cũng như không hợp lý sẽ làm khả năng trả nợ đúng hạn càng giảm. Do vậy, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Vũng

Liên cần có sự nghiên cứu kỹ về khách hàng cũng như nhu cầu về các khoản vay và thời hạn vay của họ để có sự linh hoạt đối với từng loại khách hàng.

+ Yếu tố rủi ro nghề nghiệp, đối với yếu tố này cần tập trung xây dựng một khuôn khổ những ngành nghề tại địa bàn với mức độ thấp đến cao để có thể quyết định cho vay một cách an toàn. Tuy nhiên, việc xây dựng khuôn khổ nhưng cũng không quá cứng nhắc.

+ Đối với yếu tố loại tài sản đảm bảo, kết quả cho thấy yếu tố này tác động ngược chiều với Khả năng trả nợ đúng hạn của khách hàng cá nhân. Do vậy, khi cho vay cá nhân với hình thức thế chấp tài sản đảm bảo ngân hàng cũng cần cân nhắc những loại tài sản có thể mang tính đảm bảo hơn cho các khoản vay.

4.2. Đối với nhóm nhân tố tác động cùng chiều đến khả năng trả nợ đúng hạn của khách hàng cá nhân

+ Yếu tố tác động cùng chiều là độ tuổi của khách hàng, theo như kết quả nghiên cứu và giả thuyết ban đầu độ tuổi càng cao thì khả năng trả nợ đúng hạn càng cao. Thông thường, những khách hàng có độ tuổi lớn thì họ thường có kinh nghiệm, có kế hoạch sản xuất kinh doanh rõ ràng và hiệu quả việc sử dụng vốn vay cao hơn, từ đó khả năng trả nợ đúng hạn tốt hơn.

+ Yếu tố thông tin khách hàng có tác động tích cực đến khả năng trả nợ đúng hạn. Bởi việc

nắm được thông tin khách hàng một cách chính xác thì Ngân hàng mới có phương án cho vay hợp lý. Vì vậy, khi xem xét tình hình chung của khách hàng cần thu thập toàn bộ thông tin khách hàng sau đó nhập vào hệ thống của ngân hàng và hồ sơ tín dụng để đảm bảo thông tin khách hàng đầy đủ nhất. Thông tin khách hàng cá nhân rất khó thu thập chính xác, bởi vì thông tin chủ yếu từ KHCN, những thông tin này có tính chủ quan khá cao.

5. Kết luận

Đề tài đã phân tích thực trạng khả năng trả nợ đúng hạn của khách hàng cá nhân và ứng dụng mô hình hồi quy dự báo 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, trong bối cảnh cạnh tranh của các ngân hàng thương mại ngày càng gay gắt, khách hàng ngày càng có hiểu biết về lĩnh vực tài chính ngân hàng và yêu cầu ngân hàng cao hơn.

Qua đó, đánh giá được 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, góp một phần nhỏ trong việc nâng cao khả năng nhận diện rủi ro tín dụng cá nhân tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Vũng Liêm, tạo môi trường tín dụng an toàn và hiệu quả để chi nhánh đạt được mục tiêu kinh doanh cao nhất ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Lê Thị Hạnh (2017), “Kiểm soát rủi ro tín dụng theo Basel II tại các ngân hàng thương mại Việt Nam”, *Tạp chí Tài chính*, kỳ II tháng 12/2016.
2. Phạm Văn Hồng (2016), “Phát triển hộ kinh doanh cá thể: Phân tích từ quản trị vốn và tài chính”, *Tạp chí Tài chính*, kỳ II, số tháng 4/2016.
3. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Vũng Liêm (2016, 2017, 2018, 2019), Báo cáo nội bộ các năm 2016, 2017, 2018, 2019.
4. Asarnow, E., & Edwards, D. (1995). Measuring loss on defaulted bank loans: A 24-year study. *The Journal of Commercial Lending*, 77(7), 11-23.
5. Basel Committee on Banking Supervision. (2005). *Guidance on paragraph 468 of the framework document*, <https://www.bis.org/publ/bcbs115.htm>.

Ngày nhận bài: 13/8/2020

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 23/8/2020

Ngày chấp nhận đăng bài: 3/9/2020

Thông tin tác giả:

1. PGS.TS. TRẦN HUY HOÀNG

Trường Đại học Tài chính Marketing

2. NGUYỄN TRỌNG CHUÔNG

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn - Chi nhánh Vũng Liêm, tỉnh Vĩnh Long

**FACTORS AFFECTING THE ABILITY TO PAY DEBTS ON TIME
OF INDIVIDUAL CUSTOMERS OF VIETNAM BANK
FOR AGRICULTURE AND RURAL DEVELOPMENT
- VUNG LIEM BRANCH, VINH LONG PROVINCE**

● Assoc.Prof.Ph.D **TRAN HUY HOANG**

University of Finance and Marketing

● **NGUYEN TRONG CHUONG**

Vietnam Bank for Agriculture and Rural Development

Vung Liem Branch, Vinh Long Province

ABSTRACT:

Although the personal credit sector has many potentials and creates sustainable long-term revenue source for banks, personal credit activities have many risks including the ability to pay interest and principal of customers. It would be dangerous for banks if they records more non-performing loans from personal credit activities when they are struggling to reslove existed non-performing loans of corporate customers during the current period. As a result, it is necessary for banks to assess and measure credit risks.

Keywords: The ability to pay debts on time, individual customers, Vietnam Bank for Agriculture and Rural Development.

Ngày nhận bài: 13/8/2020

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 23/8/2020

Ngày chấp nhận đăng bài: 3/9/2020

Thông tin tác giả:

1. PGS.TS. TRẦN HUY HOÀNG

Trưởng Đại học Tài chính Marketing

2. NGUYỄN TRỌNG CHƯƠNG

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn - Chi nhánh Vũng Liêm, tỉnh Vĩnh Long