

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG**



**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**  
**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY**  
**MUA Ô TÔ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN**  
**QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

**Giáo viên hướng dẫn : ThS. Phan Thoại Chiêu**

**Sinh viên thực hiện : Lê Thị Vui**

**Khóa học : 2022 - 2026**

**Lớp : 22NH2**

**Đà Nẵng, tháng 05 năm 2026**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG**



**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**  
**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY**  
**MUA XE Ô TÔ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN**  
**QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

**Giáo viên hướng dẫn** : **ThS. Phan Thoại Chiêu**

**Sinh viên thực hiện** : **Lê Thị Vui**

**Khóa học** : **2022 - 2026**

**Lớp** : **22NH2**

**Đà Nẵng, tháng 05 năm 2026**

## LỜI CẢM ƠN

Trước hết, em xin gửi lời cảm ơn chân thành và sâu sắc nhất tới Ban Giám hiệu cùng toàn thể quý Thầy, Cô giáo Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng, những người đã tận tình truyền đạt kiến thức và tạo điều kiện thuận lợi nhất cho em trong suốt quá trình học tập và rèn luyện.

Đặc biệt, em xin bày tỏ lòng biết ơn tới giáo viên hướng dẫn: ThS. Phan Thoại Chiêu, người đã trực tiếp hướng dẫn, chỉ bảo tận tình và đưa ra những lời khuyên quý báu để em có thể hoàn thành bản báo cáo này một cách tốt nhất.

Em cũng xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến Ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ nhân viên tại Ngân hàng TMCP Quân đội (MB Bank) – Chi nhánh Đà Nẵng. Trong suốt thời gian thực tập và thu thập dữ liệu tại chi nhánh, em đã nhận được sự hỗ trợ nhiệt tình, tạo điều kiện tiếp cận với thực tế công việc cũng như cung cấp các số liệu cần thiết để thực hiện bài báo cáo. Những trải nghiệm thực tế tại quý Ngân hàng không chỉ giúp em củng cố kiến thức chuyên môn mà còn giúp em hiểu rõ hơn về tác phong làm việc chuyên nghiệp, hiệu quả của một ngân hàng hàng đầu.

Cuối cùng, dù đã có nhiều cố gắng trong quá trình nghiên cứu và phân tích số liệu từ giai đoạn 2023 - 2025, nhưng do kiến thức và kinh nghiệm thực tế của bản thân còn hạn chế, bản báo cáo chắc chắn không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp, phê duyệt của quý Thầy, Cô và các anh chị tại chi nhánh để bài báo cáo được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Đà Nẵng, tháng 05 năm 2026

Sinh viên thực hiện

Lê Thị Vui

## NHẬN XÉT CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

# MỤC LỤC

|                                                                                                                        |      |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| LỜI CẢM ƠN.....                                                                                                        | i    |
| NHẬN XÉT CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP.....                                                                                      | ii   |
| NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN.....                                                                                  | iii  |
| MỤC LỤC.....                                                                                                           | iv   |
| DANH SÁCH CÁC BẢNG BIỂU.....                                                                                           | vi   |
| DANH SÁCH CÁC HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ.....                                                                                     | vii  |
| DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT.....                                                                                              | viii |
| LỜI MỞ ĐẦU.....                                                                                                        | 9    |
| CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA Ô TÔ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....                                    | 1    |
| 1.1 Tổng Quan Về Ngân Hàng Thương Mại.....                                                                             | 1    |
| 1.1.1 Khái niệm ngân hàng thương mại.....                                                                              | 1    |
| 1.1.2 Chức năng của NHTM.....                                                                                          | 1    |
| 1.1.3 Các hoạt động của NHTM.....                                                                                      | 3    |
| 1.2 Khái Quát Về Hoạt Động Cho Vay Của Ngân Hàng Thương Mại.....                                                       | 3    |
| 1.2.1 Khái niệm cho vay.....                                                                                           | 3    |
| 1.2.2 Nguyên tắc cho vay.....                                                                                          | 4    |
| 1.2.3 Phân loại hoạt động cho vay.....                                                                                 | 5    |
| 1.3 Hoạt Động Cho Vay Mua Ô Tô Của Ngân Hàng Thương Mại.....                                                           | 6    |
| 1.3.1 Khái niệm cho vay mua ô tô.....                                                                                  | 6    |
| 1.3.2 Phân loại cho vay mua ô tô.....                                                                                  | 6    |
| 1.3.3 Đặc điểm hoạt động của cho vay mua ô tô.....                                                                     | 8    |
| 1.3.4 Vai trò của cho vay mua ô tô.....                                                                                | 9    |
| 1.3.5 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả cho vay mua ô tô của NHTM.....                                                    | 10   |
| 1.3.6 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay mua ô tô của NHTM.....                                                | 13   |
| CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY Ô TÔ TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG GIAI ĐOẠN 2023 – 2025..... | 19   |
| 2.1 Tổng Quan Về Ngân Hàng TMCP Quân Đội – Chi Nhánh Đà Nẵng.....                                                      | 19   |
| 2.1.1 Giới thiệu chung về Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng.....                                             | 19   |
| 2.1.2 Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng.....                                              | 21   |
| 2.1.3 Các sản phẩm dịch vụ tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng.....                                        | 24   |
| 2.2 Thực Trạng Hoạt Động Cho Vay Mua Ô Tô Tại Ngân Hàng TMCP Quân Đội – Chi Nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 - 2025.....   | 37   |
| 2.2.1 Quy trình Cho vay mua ô tô tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng ....                                  | 37   |

|                                                                                                                                        |           |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 2.2.2 Thực trạng hoạt động cho vay mua ô tô tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 - 2025 .....                | 39        |
| <b>2.3 Đánh Giá Chung.....</b>                                                                                                         | <b>56</b> |
| 2.3.1 Kết quả đạt được .....                                                                                                           | 56        |
| 2.3.2 Hạn chế tồn tại.....                                                                                                             | 58        |
| 2.3.3 Nguyên nhân .....                                                                                                                | 60        |
| <b>CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY Ô TÔ TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG .....</b> | <b>62</b> |
| 3.1 Thuận lợi và khó khăn của Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng trong hoạt động cho vay mua ô tô .....                       | 62        |
| 3.1.1 Thuận lợi .....                                                                                                                  | 62        |
| 3.1.2 Khó khăn .....                                                                                                                   | 62        |
| 3.2 Định hướng phát triển của Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng.....                                                         | 63        |
| 3.3 Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay mua ô tô tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng.....                        | 64        |
| 3.3.1 Giải pháp về chính sách tín dụng.....                                                                                            | 64        |
| 3.3.2 Giải pháp nâng cao chất lượng thẩm định .....                                                                                    | 65        |
| 3.3.3 Giải pháp quản lý nợ và kiểm soát rủi ro.....                                                                                    | 65        |
| 3.3.4 Giải pháp marketing và chăm sóc khách hàng.....                                                                                  | 66        |
| 3.3.5 Giải pháp về nhân sự.....                                                                                                        | 67        |
| 3.3 Kiến nghị.....                                                                                                                     | 68        |
| 3.3.1 Đối với Ngân hàng Nhà nước .....                                                                                                 | 68        |
| 3.3.2 Đối với Ngân hàng TMCP Quân Đội - Hội Sở.....                                                                                    | 68        |
| <b>KẾT LUẬN .....</b>                                                                                                                  | <b>70</b> |

## **DANH SÁCH CÁC BẢNG BIỂU**

|                                                                                                                                                                         |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Bảng 2.1. Tình hình Huy động vốn của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025. ....                                              | 27 |
| Bảng 2.2. Tình hình Cho vay của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025. ....                                                   | 29 |
| Bảng 2.3. Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025.....                               | 34 |
| Bảng 2.4. Tình hình hoạt động cho vay mua ô tô tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025.....                                 | 39 |
| Bảng 2.5 Tình hình hoạt động cho vay mua ô tô phân theo loại xe tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025 .....               | 42 |
| Bảng 2.6. Tình hình hoạt động cho vay mua ô tô phân theo thời hạn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025 .....             | 45 |
| Bảng 2.7. Tình hình hoạt động cho vay mua ô tô phân theo đối tượng khách hàng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025 ..... | 48 |
| Bảng 2.8. Tình hình hoạt động cho vay mua ô tô phân theo hình thức đảm bảo tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025...       | 52 |
| Bảng 2.9. Tình hình thu nhập từ hoạt động cho vay mua ô tô tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025 .....                    | 55 |

## **DANH SÁCH CÁC HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ**

|                                                                                                  |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Hình 2.1. Logo Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội .....                                       | 19 |
| Hình 2.2. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của MBBANK – CN Đà Nẵng .....                                     | 21 |
| Hình 2.3. Sơ đồ Quy trình cho vay mua ô tô tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng ..... | 37 |

## DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

| Từ viết tắt | Ý nghĩa              |
|-------------|----------------------|
| NHTM        | Ngân hàng thương mại |
| TCTD        | Tổ chức tín dụng     |
| NNNH        | Ngân hàng Nhà nước   |
| TT          | Thông tư             |
| TSDB        | Tài sản đảm bảo      |
| TMCP        | Thương mại cổ phần   |
| CNTT        | Công nghệ thông tin  |
| CN          | Chi nhánh            |
| PGD         | Phòng giao dịch      |
| TG          | Tiền gửi             |
| KHCN        | Khách hàng cá nhân   |
| KH          | Khách hàng           |
| CVTD        | Cho vay tiêu dùng    |
| SXKD        | Sản xuất kinh doanh  |
| CVDN        | Cho vay doanh nghiệp |
| DN          | Doanh nghiệp         |
| GTCG        | Giấy tờ có giá       |
| XNK         | Xuất nhập khẩu       |
| NSNN        | Ngân sách Nhà nước   |
| CCCD        | Căn cước công dân    |
| ATM         | Máy rút tiền tự động |
| DSCV        | Doanh số cho vay     |
| DSTN        | Doanh số thu nợ      |
| NX          | Nợ xấu               |
| TLNX        | Tỷ lệ nợ xấu         |

## **LỜI MỞ ĐẦU**

### **1. Lý do chọn đề tài**

Trong những năm gần đây, nền kinh tế Việt Nam có sự tăng trưởng ổn định, thu nhập người dân ngày được cải thiện, kéo theo nhu cầu tiêu dùng của người dân không ngừng gia tăng. Trong đó, nhu cầu sở hữu ô tô phục vụ cho mục đích đi lại, kinh doanh và nâng cao chất lượng cuộc sống ngày càng phổ biến. Thị trường ô tô Việt Nam vì vậy cũng đang phát triển mạnh mẽ với sự tham gia của nhiều hãng xe và hệ thống phân phối rộng khắp. Sự phát triển của thị trường ô tô đã tạo ra cơ hội lớn cho các ngân hàng thương mại trong việc mở rộng các sản phẩm tín dụng phục vụ nhu cầu mua xe của khách hàng.

Hoạt động cho vay mua ô tô hiện nay trở thành một trong những sản phẩm tín dụng bán lẻ quan trọng của các ngân hàng. Tuy nhiên, sự cạnh tranh giữa các ngân hàng thương mại trong lĩnh vực này ngày càng gay gắt, đòi hỏi các ngân hàng phải không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay nhằm vừa mở rộng thị phần vừa kiểm soát rủi ro tín dụng.

Tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng, hoạt động cho vay mua ô tô đã có sự phát triển trong những năm gần đây và đóng góp nhất định vào kết quả kinh doanh của chi nhánh. Tuy nhiên, hoạt động này vẫn còn một số hạn chế cần nghiên cứu và cải thiện để nâng cao hiệu quả trong thời gian tới.

Xuất phát từ thực tế đó, em đã quyết định lựa chọn đề tài: “Giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay mua ô tô tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng” nhằm phân tích thực trạng hoạt động cho vay mua ô tô tại chi nhánh, đánh giá những kết quả đạt được, những hạn chế còn tồn tại và đề xuất các giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động trong thời gian tới.

### **2. Mục tiêu nghiên cứu:**

Mục tiêu nghiên cứu là phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động cho vay mua ô tô tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn gần đây, từ đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay trong thời gian tới. Để đạt được mục tiêu trên, đề tài tập trung thực hiện các nhiệm vụ cụ thể sau:

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận về hoạt động cho vay mua ô tô tại ngân hàng thương mại.
- Phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động cho vay mua ô tô tại MB Bank – chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023 – 2025 thông qua một số chỉ tiêu đánh giá.
- Chỉ ra những kết quả đạt được, những hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân của các hạn chế trong hoạt động cho vay mua ô tô tại chi nhánh.
- Đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay mua ô tô tại MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng trong thời gian tới.

### 3. Đối tượng nghiên cứu và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Đối tượng nghiên cứu là hoạt động cho vay mua ô tô tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng.
- Phạm vi nghiên cứu: Đề tài được nghiên cứu tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Đà Nẵng. Số liệu được thu thập và phân tích trong 3 năm giai đoạn 2023 – 2025.

### 4. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp thu thập số liệu: Thu thập số liệu thứ cấp từ báo cáo tài chính, báo cáo hoạt động kinh doanh và các tài liệu nội bộ của MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023 -2025
- Phương pháp phân tích: Phân tích các chỉ tiêu liên quan đến hoạt động cho vay mua ô tô nhằm đánh giá thực trạng và mức độ hiệu quả của hoạt động này.
- Phương pháp so sánh: So sánh số liệu giữa các năm nhằm xác định xu hướng biến động của các chỉ tiêu như doanh số cho vay, dư nợ, nợ xấu và thu nhập từ cho vay.
- Phương pháp tổng hợp: Tổng hợp các kết quả phân tích để đưa ra nhận xét chung về thực trạng hoạt động cho vay mua ô tô và đề xuất các giải pháp phù hợp.

### 5. Bố cục đề tài:

Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay mua ô tô tại Ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng hoạt động cho vay mua ô tô tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 - 2025.

Chương 3: Giải pháp và kiến nghị nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay ô tô tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng.

# **CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY MUA Ô TÔ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

## **1.1 Tổng Quan Về Ngân Hàng Thương Mại**

### **1.1.1 *Khái niệm ngân hàng thương mại***

Ngân hàng Thương mại là định chế tài chính trung gian đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế thị trường. Ngân hàng có lịch sử ra đời rất lâu, 3000 năm về trước công nguyên. Từ nghề đổi tiền của một số thương nhân dần dần hình thành nên các tổ chức nhận tiền gửi, cho vay, chuyển tiền, thanh toán...hoạt động như các NHTM. Cùng với sự phát triển của nền kinh tế thị trường theo xu hướng hội nhập quốc tế hiện nay, các NHTM không ngừng phát triển hình thành mạng lưới rộng khắp toàn cầu, hoạt động ngân hàng có tính hệ thống cao, được xem như một kênh chu chuyển vốn quan trọng và cung ứng dịch vụ tài chính ngày càng đa dạng và phong phú tác động đáng kể đến sự phát triển của nền kinh tế thị trường. (Trần Thị Xuân Hương, 2018)

Theo quy định tại khoản 23 Điều 4 Luật Các tổ chức tín dụng 2024 “Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả hoạt động ngân hàng và hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận”.

### **1.1.2 *Chức năng của NHTM***

#### **1.1.2.1 *Chức năng trung gian tài chính***

Trung gian tài chính là chức năng quan trọng nhất của NHTM, quyết định sự phát triển và mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Trong chức năng này, NHTM đóng vai trò là một định chế tài chính trung gian đứng ra tập trung nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi từ các tổ chức và cá nhân trong nền kinh tế để điều chuyển cho các tổ chức và cá nhân có nhu cầu về vốn, góp phần đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn, góp phần điều tiết nguồn vốn cho nền kinh tế. Mặt khác, NHTM cũng là một chủ thể tham gia trên thị trường tài chính bằng các hoạt động đầu tư sinh lời, cung cấp các dịch vụ tài chính khác cho các chủ thể trong nền kinh tế. Như vậy, NHTM cũng là một trong những chủ thể tham gia vào việc phân phối tài chính cho nền kinh tế.

#### **1.1.2.2 *Chức năng trung gian thanh toán***

NHTM là người quản lý tiền trên tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng, do đó NHTM thực hiện được chức năng trung gian thanh toán cho khách hàng. Trong chức năng này, NHTM đóng vai trò là một tổ chức trung gian thực hiện việc thanh toán, chi trả thay cho những khách hàng có nhu cầu thanh toán qua ngân hàng theo sự ủy nhiệm

của khách hàng. Để thực hiện chức năng này, NHTM phải tổ chức mở tài khoản tiền gửi thanh toán cho khách hàng, phát hành và quản lý các phương tiện thanh toán, tổ chức thực hiện thanh toán khi nhận được lệnh thanh toán của khách hàng. Chức năng trung gian thanh toán mang lại sự tiện lợi cho khách hàng trong hoạt động thanh toán, đồng thời góp phần thu hút lượng tiền nhàn rỗi trong nền kinh tế, nâng cao uy tín thương hiệu ngân hàng trên thị trường.

### 1.1.2.3 Chức năng tạo tiền

Trong chức năng này đòi hỏi phải có sự tham gia của nhiều ngân hàng và nhiều khách hàng. Khi kết hợp chức năng trung gian tín dụng và chức năng trung gian thanh toán, NHTM có khả năng tạo ra một lượng tiền trên tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng lớn hơn gấp nhiều lần so với lượng tiền gửi ban đầu của khách hàng. Lượng tiền ghi sổ do NHTM tạo ra phụ thuộc vào số tiền gửi ban đầu của khách hàng, số lượng ngân hàng tham gia vào quá trình tạo tiền và tỷ lệ dự trữ bắt buộc. Giáo sư P. Samuelson đã đưa ra công thức xác định khả năng tạo tiền của NHTM như sau:

$$M_n = \frac{M_0(1 - q^n)}{1 - q}$$

Trong đó:

- $M_n$ : Tổng khối lượng tiền ghi sổ tạo ra
- $M_0$ : Lượng tiền gửi ban đầu
- $n$ : Số ngân hàng tham gia vào quá trình tạo tiền
- $q$ : Tỷ lệ cho vay tối đa
- $1 - q$ : Tỷ lệ dự trữ bắt buộc

Tuy nhiên, khả năng tạo tiền của NHTM theo công thức trên chỉ đúng khi hội đủ các điều kiện như: hệ thống ngân hàng tổ chức theo mô hình ngân hàng 2 cấp; tất cả các giao dịch đều thực hiện bằng hình thức thanh toán chuyển khoản; các NHTM phải đạt được tỷ lệ cho vay tối đa. Trên thực tế, rất khó có thể phủ nhận được khả năng tạo tiền của NHTM, nhưng để tính toán được một tỷ lệ tạo tiền chính xác và khả năng tạo tiền ở mức tối đa thì rất khó có thể xác định được. Vì hoạt động của NHTM chịu ảnh hưởng bởi nhiều nhân tố, đặc biệt khi môi trường kinh tế thay đổi hoặc trước những điều chỉnh của chính sách tiền tệ của ngân hàng trung ương sẽ tác động đáng kể đến tình hình huy động vốn và cho vay của NHTM, từ đó làm thay đổi khả năng tạo tiền của NHTM. Ngày nay, trong kỹ thuật quản trị ngân hàng, ứng dụng khả năng tạo tiền được xem như là

nghệ thuật trong việc kiểm soát khả năng cung ứng tiền trong lưu thông, góp phần ổn định lưu thông tiền tệ. (Trần Thị Xuân Hương, 2018)

### **1.1.3 Các hoạt động của NHTM**

Theo Điều 107 Luật Các TCTD năm 2024, hoạt động ngân hàng của ngân hàng thương mại bao gồm:

- Nhận tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm và các loại tiền gửi khác.
- Phát hành chứng chỉ tiền gửi.
- Cấp tín dụng dưới các hình thức sau đây:
  - ✓ Cho vay;
  - ✓ Chiết khấu, tái chiết khấu;
  - ✓ Bảo lãnh ngân hàng;
  - ✓ Phát hành thẻ tín dụng;
  - ✓ Bao thanh toán trong nước; bao thanh toán quốc tế đối với các ngân hàng được phép thực hiện thanh toán quốc tế;
  - ✓ Thư tín dụng;
  - ✓ Hình thức cấp tín dụng khác theo quy định của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước.
- Mở tài khoản thanh toán cho khách hàng.
- Cung ứng các phương tiện thanh toán.
- Cung ứng các dịch vụ thanh toán qua tài khoản sau đây:
  - ✓ Thực hiện dịch vụ thanh toán trong nước bao gồm séc, lệnh chi, ủy nhiệm chi, nhờ thu, ủy nhiệm thu, chuyển tiền, thẻ ngân hàng, dịch vụ thu hộ và chi hộ;
  - ✓ Thực hiện dịch vụ thanh toán quốc tế sau khi được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận bằng văn bản; dịch vụ thanh toán khác theo quy định của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước.

## **1.2 Khái Quát Về Hoạt Động Cho Vay Của Ngân Hàng Thương Mại**

### **1.2.1 Khái niệm cho vay**

Cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó ngân hàng chuyển giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng cho mục đích và thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả nợ gốc và lãi. (Trần Thị Xuân Hương, 2018)

Theo khoản 7 Điều 4 Luật Các tổ chức tín dụng 2024 “*Cho vay* là hình thức cấp tín dụng thông qua việc bên cho vay giao hoặc cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để

sử dụng vào mục đích xác định, trong một thời gian nhất định, theo nguyên tắc có hoàn trả đầy đủ tiền gốc, lãi theo thỏa thuận cho bên cho vay.”

### ***1.2.2 Nguyên tắc cho vay***

Theo Điều 4 Thông tư 06/VBHN-NHNN, ngày 11/06/2025, nguyên tắc cho vay của ngân hàng thương mại tại Việt Nam được quy định như sau:

*Hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng được thực hiện theo thỏa thuận giữa tổ chức tín dụng và khách hàng, phù hợp với quy định tại Thông tư này và các quy định của pháp luật có liên quan bao gồm cả pháp luật về bảo vệ môi trường.*

Hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng được thực hiện dựa trên sự thỏa thuận giữa hai bên, phù hợp với quy định của pháp luật và các quy định liên quan. Nguyên tắc này thể hiện tính tự nguyện, bình đẳng và quyền tự chủ của các bên trong quan hệ tín dụng. Theo đó, hai bên sẽ cùng thỏa thuận các nội dung cơ bản của khoản vay như số tiền vay, mục đích sử dụng vốn, thời hạn vay, lãi suất, phương thức giải ngân, phương thức trả nợ, tài sản bảo đảm cũng như quyền và nghĩa vụ của mỗi bên.

Tuy nhiên, sự thỏa thuận này phải nằm trong khuôn khổ pháp luật quy định và còn phải phù hợp với các quy định pháp luật khác có liên quan, bao gồm cả pháp luật về bảo vệ môi trường. Điều này nhằm hạn chế việc cấp tín dụng cho các dự án gây ô nhiễm môi trường hoặc các hoạt động vi phạm pháp luật.

Nguyên tắc này giúp đảm bảo tính minh bạch, rõ ràng trong quan hệ tín dụng, đồng thời là cơ sở pháp lý quan trọng để bảo vệ quyền lợi của cả tổ chức tín dụng và khách hàng trong quá trình thực hiện hợp đồng vay vốn.

*Khách hàng vay vốn tổ chức tín dụng phải đảm bảo sử dụng vốn vay đúng mục đích đã cam kết, hoàn trả nợ gốc, lãi tiền vay, phí đầy đủ, đúng hạn theo thỏa thuận với tổ chức tín dụng.*

Khách hàng vay vốn phải sử dụng vốn đúng mục đích đã cam kết và có trách nhiệm hoàn trả đầy đủ nợ gốc, lãi vay và các khoản phí đúng thời hạn theo thỏa thuận với tổ chức tín dụng. Đây là nguyên tắc quan trọng nhằm đảm bảo an toàn và hiệu quả trong hoạt động tín dụng ngân hàng.

Ngân hàng có quyền kiểm tra, giám sát việc sử dụng vốn vay để đảm bảo khách hàng không sử dụng sai mục đích. Nếu vi phạm, ngân hàng có thể thu hồi nợ trước hạn hoặc áp dụng các biện pháp xử lý theo quy định.

Việc trả nợ đúng hạn giúp ngân hàng đảm bảo khả năng thu hồi vốn, nâng cao chất lượng tín dụng và hạn chế phát sinh nợ quá hạn, nợ xấu. Vì vậy, nguyên tắc này được xem là nền tảng quan trọng để duy trì sự ổn định và bền vững trong hoạt động tín dụng.

### ***1.2.3 Phân loại hoạt động cho vay***

#### ***1.2.3.1 Căn cứ theo thời hạn vay***

- Cho vay ngắn hạn: Là khoản cho vay có thời hạn cho vay đến 12 tháng, thường áp dụng trong cho vay bù đắp thiếu hụt vốn lưu động của các doanh nghiệp và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân.
- Cho vay trung dài hạn: Là khoản cho vay có thời hạn cho vay trên 12 tháng, thường áp dụng trong cho vay đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến đổi mới thiết bị, công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh, cho vay thực hiện các dự án đầu tư.

#### ***1.2.3.2 Căn cứ theo mục đích sử dụng vốn***

- Cho vay sản xuất kinh doanh: Là khoản cho vay mà vốn vay được khách hàng sử dụng để bổ sung vốn cho nhu cầu mua sắm, xây dựng tài sản cố định phục vụ cho sản xuất kinh doanh; bổ sung vốn lưu động cho các doanh nghiệp, ...
- Cho vay tiêu dùng: Là khoản cho vay mà vốn vay được khách hàng sử dụng để phục vụ nhu cầu mua sắm tiêu dùng, xây dựng hoặc sửa chữa nhà ở,...

#### ***1.2.3.3 Căn cứ vào khách hàng vay***

- Cho vay khách hàng doanh nghiệp: Là khoản cho vay áp dụng cho khách hàng là các tổ chức kinh tế.
- Cho vay khách hàng cá nhân: Là khoản cho vay áp dụng cho khách hàng là các cá nhân, hộ gia đình, tổ hợp tác.

#### ***1.2.3.4 Căn cứ theo phương thức cho vay***

- Cho vay từng lần: Là phương thức cho vay mà mỗi lần vay vốn khách hàng và ngân hàng phải thực hiện tất cả thủ tục vay vốn cần thiết và ký kết hợp một đồng tín dụng.
- Cho vay theo hạn mức: Là phương thức cho vay mà ngân hàng và khách hàng xác định và thoả thuận một hạn mức tín dụng trong một khoảng thời gian nhất định.
- Cho vay hợp vốn: Là phương thức cho vay mà trong đó nhiều ngân hàng cùng cho vay đối với một nhu cầu vốn của một khách hàng. Trong cho vay hợp vốn phải có một ngân hàng làm đầu mối dàn xếp, phối hợp với các ngân hàng khác để cùng thực hiện.

- Cho vay trả góp: Là phương thức cho vay mà khi khách hàng vay vốn, ngân hàng và khách hàng xác định và thoả thuận số lãi vốn vay phải trả cộng với số nợ gốc được chia ra để trả nợ theo nhiều kỳ hạn trong thời hạn cho vay.
- Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng: Là phương thức cho vay mà ngân hàng cam kết đảm bảo sẵn sàng cho khách hàng vay vốn trong phạm vi hạn mức tín dụng nhất định. Ngân hàng và khách hàng thoả thuận thời hạn hiệu lực của hạn mức tín dụng dự phòng, mức phí trả cho hạn mức tín dụng dự phòng.
- Cho vay theo hạn mức thấu chi: Là việc cho vay mà ngân hàng thoả thuận bằng văn bản chấp thuận cho khách hàng chi vượt số tiền có trên tài khoản thanh toán của khách hàng.

#### *1.2.3.5 Căn cứ theo hình thức tài sản đảm bảo*

- Cho vay đảm bảo không bằng tài sản: Là hình thức cho vay khách hàng không cần phải có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc sự bảo lãnh của người thứ ba, việc cho vay chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng hoặc sự bảo lãnh bằng uy tín của bên thứ ba.
- Cho vay đảm bảo bằng tài sản: Là hình thức cho vay mà trong đó bên vay phải sử dụng tài sản thuộc quyền sở hữu, quyền sử dụng, quyền quản lý của mình để đảm bảo nợ vay thông qua thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh bằng tài sản.

### **1.3 Hoạt Động Cho Vay Mua Ô Tô Của Ngân Hàng Thương Mại**

#### *1.3.1 Khái niệm cho vay mua ô tô*

Cho vay mua ô tô là một hình thức cấp tín dụng của ngân hàng thương mại, trong đó ngân hàng cung cấp vốn cho khách hàng nhằm mục đích mua ô tô phục vụ nhu cầu tiêu dùng hoặc sản xuất kinh doanh, và khách hàng có nghĩa vụ hoàn trả cả gốc và lãi theo thời hạn đã thoả thuận.

#### *1.3.2 Phân loại cho vay mua ô tô*

##### *1.3.2.1 Theo mục đích vay*

- Cho vay phục vụ nhu cầu đời sống: Đối tượng khách hàng là các cá nhân hoặc hộ gia đình có nhu cầu sở hữu xe để đi lại, nâng cao chất lượng cuộc sống. Đặc điểm của nhóm này là nguồn trả nợ thường từ lương hoặc thu nhập ổn định khác. Ngân hàng thường chú trọng vào uy tín cá nhân và tính ổn định của công việc.
- Cho vay phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh: Áp dụng cho các cá nhân, hộ kinh doanh hoặc doanh nghiệp mua xe để trực tiếp tạo ra doanh thu (vận tải hành khách, hàng hóa, logistics, cho thuê xe tự lái...). Với nhóm này, ngân hàng sẽ thẩm định kỹ phương

án kinh doanh, dòng tiền từ việc vận hành chính chiếc xe đó để đảm bảo khả năng hoàn trả nợ gốc và lãi

#### *1.3.2.2 Theo loại xe*

- Cho vay mua xe ô tô mới: Áp dụng cho khách hàng có nhu cầu mua xe mới hoàn toàn từ các đại lý phân phối chính hãng, nhập khẩu hoặc lắp ráp trong nước, chưa qua sử dụng. Đặc điểm của loại hình này là giá trị tài sản bảo đảm cao, chất lượng xe ổn định và ít rủi ro hao mòn nên ngân hàng thường cho vay với tỷ lệ cao hơn và thời gian dài hơn. Đồng thời, việc thẩm định tài sản cũng tương đối thuận lợi nhờ nguồn gốc và giá trị xe rõ ràng.

- Cho vay mua xe ô tô cũ: Đây là hình thức cho vay áp dụng đối với khách hàng có nhu cầu mua ô tô đã qua sử dụng nhằm giảm chi phí đầu tư ban đầu. Tuy nhiên, do tài sản đã bị hao mòn theo thời gian, giá trị thực tế của xe có xu hướng giảm và khó xác định chính xác, nên loại hình này tiềm ẩn mức độ rủi ro cao hơn so với cho vay mua xe mới. Vì vậy, ngân hàng thường áp dụng các điều kiện tín dụng chặt chẽ hơn như tỷ lệ cho vay thấp, thời hạn vay ngắn và yêu cầu thẩm định kỹ về chất lượng, tuổi đời cũng như giá trị còn lại của xe nhằm đảm bảo khả năng thu hồi vốn.

#### *1.3.2.3 Theo thời hạn vay*

- Cho vay ngắn hạn: thời hạn dưới 12 tháng, thường dành cho các doanh nghiệp vận tải cần vốn lưu động tức thì để đầu tư thêm xe theo dự án ngắn hạn hoặc khách hàng cá nhân có kế hoạch tái toán sớm từ nguồn thu dự kiến trong tương lai gần.

- Cho vay trung hạn: từ 12 tháng đến 60 tháng, là hình thức phổ biến nhất đối với vay mua ô tô. Thời gian này phù hợp với tốc độ khấu hao của tài sản và khả năng tích lũy thu nhập của đại đa số khách hàng.

- Cho vay dài hạn: trên 60 tháng, áp dụng cho các dòng xe giá trị cao hoặc khách hàng có thu nhập ổn định nhưng mức thặng dư hàng tháng thấp. Thời hạn dài giúp chia nhỏ số tiền gốc phải trả, giảm áp lực tài chính nhưng khách hàng sẽ phải chịu tổng chi phí lãi vay cao hơn.

#### *1.3.2.4 Theo đối tượng khách hàng*

- Khách hàng cá nhân: Phân khúc chiếm tỷ trọng lớn nhất, rủi ro phân tán. Ngân hàng tập trung vào chấm điểm tín dụng cá nhân (CIC) và lịch sử thanh toán.

- Khách hàng doanh nghiệp: Bao gồm các doanh nghiệp vận tải, doanh nghiệp mua xe cho cán bộ nhân viên hoặc phục vụ đưa đón. Việc phân loại này đòi hỏi xem xét báo cáo tài chính, năng lực điều hành và tình hình kinh doanh của doanh nghiệp.

#### *1.3.2.5 Theo hình thức đảm bảo*

- Cho vay có TSĐB:

- ✓ **Thế chấp bằng chính chiếc xe mua:** Là hình thức phổ biến nhất. Ngân hàng sẽ giữ giấy chứng nhận đăng ký xe bản gốc. Rủi ro của hình thức này là tài sản di động, khó kiểm soát tình trạng vật chất nếu khách hàng không mua bảo hiểm thân vỏ đầy đủ.
- ✓ **Thế chấp bằng tài sản khác (Bất động sản, sổ tiết kiệm):** Khách hàng có thể được hưởng lãi suất tốt hơn và tỷ lệ cho vay có thể lên tới 100% giá trị xe mua do độ an toàn của tài sản đảm bảo cao hơn.

- Cho vay không có TSĐB:

Đây là hình thức dành riêng cho nhóm khách hàng có thu nhập ròng cao, vị thế xã hội hoặc làm việc tại các tổ chức uy tín có liên kết với ngân hàng. Việc phân loại này dựa hoàn toàn vào sự tin tưởng và khả năng tài chính vững chắc của khách hàng. Hạn mức vay thường thấp hơn và lãi suất cao hơn so với vay có tài sản đảm bảo để bù đắp rủi ro không có vật chất bám giữ. Ngân hàng kiểm soát rủi ro thông qua việc sao kê lương và quản lý dòng tiền thu nhập hàng tháng của khách hàng.

#### **1.3.3 Đặc điểm hoạt động của cho vay mua ô tô**

- Đối tượng cho vay mua ô tô chủ yếu là nhóm khách hàng cá nhân, hộ gia đình: Đây là nhóm đối tượng chiếm tỷ trọng lớn trong hoạt động cho vay mua ô tô của NHTM, mục đích vay chủ yếu nhằm nâng cao chất lượng cuộc sống hoặc phục vụ di chuyển cá nhân. Đặc điểm của nhóm này là nhu cầu vay thường phân tán, số tiền vay ở mức trung bình và quyết định vay vốn chịu ảnh hưởng lớn bởi các chương trình khuyến mãi, ưu đãi lãi suất và thủ tục nhanh gọn.

- Đối với cho vay mua ô tô, tài sản đảm bảo chủ yếu là chiếc xe được hình thành từ vốn vay. Ngân hàng thường giữ giấy tờ xe hoặc áp dụng các biện pháp quản lý tài sản nhằm đảm bảo khả năng thu hồi nợ, giảm rủi ro tín dụng đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng vay không cần bổ sung tài sản khác.

- Khách hàng thường thực hiện trả nợ theo hình thức trả góp định kỳ (hàng tháng hoặc hàng quý), bao gồm cả gốc và lãi. Phương thức này phù hợp với đặc điểm thu nhập ổn

định của khách hàng cá nhân, đồng thời giúp ngân hàng dễ dàng kiểm soát dòng tiền và khả năng trả nợ.

- Do giá trị ô tô thường cao so với thu nhập của khách hàng, nên khoản vay mua ô tô thường có quy mô tương đối lớn so với thu nhập của khách hàng. Thời hạn vay phổ biến là trung và dài hạn nhằm giảm áp lực trả nợ trong ngắn hạn cho khách hàng. Bên cạnh đó, các ngân hàng thường áp dụng mức lãi suất cạnh tranh kết hợp với nhiều chương trình ưu đãi để thu hút khách hàng.

### ***1.3.4 Vai trò của cho vay mua ô tô***

#### ***1.3.4.1 Đối với ngân hàng***

Cho vay mua ô tô là một trong những sản phẩm tín dụng bán lẻ quan trọng, góp phần mở rộng quy mô hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại. Thông qua việc phát triển sản phẩm này, ngân hàng có thể đa dạng hóa danh mục cho vay, từ đó phân tán rủi ro và giảm sự phụ thuộc vào các khoản vay doanh nghiệp. Bên cạnh đó, cho vay mua ô tô thường gắn với tài sản bảo đảm là chính chiếc xe hình thành từ vốn vay, giúp ngân hàng nâng cao khả năng kiểm soát rủi ro tín dụng. Đồng thời, hoạt động này còn mang lại nguồn thu ổn định từ lãi vay và các dịch vụ liên quan như bảo hiểm, đăng ký xe, mở tài khoản thanh toán..., góp phần cải thiện hiệu quả kinh doanh và gia tăng thu nhập phi tín dụng cho ngân hàng.

#### ***1.3.4.2 Đối với khách hàng***

Cho vay mua ô tô giúp khách hàng có thể sở hữu phương tiện phục vụ nhu cầu đi lại hoặc hoạt động kinh doanh khi chưa tích lũy đủ nguồn tài chính. Nhờ đó, khách hàng có thể nâng cao chất lượng cuộc sống, tiết kiệm thời gian di chuyển và tăng tính chủ động trong công việc. Ngoài ra, hình thức vay vốn còn hỗ trợ khách hàng trong việc phân bổ dòng tiền hợp lý, tránh áp lực tài chính lớn tại một thời điểm. Đặc biệt, đối với khách hàng sử dụng xe cho mục đích kinh doanh (vận tải, dịch vụ), việc tiếp cận nguồn vốn tín dụng còn giúp mở rộng quy mô hoạt động và gia tăng thu nhập.

#### ***1.3.4.3 Đối với nền kinh tế***

Hoạt động cho vay mua ô tô góp phần kích thích tiêu dùng và thúc đẩy sự phát triển của thị trường ô tô trong nước. Khi nhu cầu mua xe tăng lên, sẽ kéo theo sự phát triển của nhiều ngành liên quan như sản xuất, lắp ráp, nhập khẩu ô tô, bảo hiểm, dịch vụ sửa chữa và bảo dưỡng. Bên cạnh đó, tín dụng tiêu dùng nói chung và cho vay mua ô tô nói

riêng còn đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, tạo thêm việc làm và nâng cao mức sống của người dân.

### ***1.3.5 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả cho vay mua ô tô của NHTM***

#### ***1.3.5.1 Doanh số cho vay***

Là chỉ tiêu phản ánh tất cả các khoản tín dụng mà ngân hàng cho khách hàng vay, không nói đến việc món vay đó thu được hay chưa trong một thời gian nhất định.

Doanh số cho vay phản ánh kết quả phát triển và mở rộng hoạt động tín dụng của ngân hàng trong một khoảng thời gian nhất định. Chỉ tiêu này cho thấy quy mô giải ngân và tốc độ tăng trưởng tín dụng của ngân hàng. Trong điều kiện các yếu tố khác không thay đổi, doanh số cho vay càng cao chứng tỏ hoạt động cho vay của ngân hàng càng được mở rộng và phát triển hiệu quả. Ngược lại, nếu doanh số cho vay có xu hướng giảm, điều đó cho thấy hoạt động tín dụng của ngân hàng đang thu hẹp, phản ánh hiệu quả hoạt động cho vay chưa cao.

#### ***1.3.5.2 Doanh số thu nợ cho vay***

Là chỉ tiêu phản ánh tất cả các khoản tín dụng mà ngân hàng thu về được vào một thời điểm nhất định nào đó.

Chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng trong việc thu hồi nợ. Cụ thể, nó cho biết trong một kỳ nhất định, với một mức doanh số cho vay, ngân hàng có thể thu hồi được bao nhiêu đồng vốn. Tỷ lệ thu nợ càng cao cho thấy khả năng thu hồi nợ của ngân hàng càng tốt, chất lượng tín dụng và hiệu quả hoạt động tín dụng càng cao; ngược lại, tỷ lệ thấp phản ánh công tác thu hồi nợ còn hạn chế và tiềm ẩn nhiều rủi ro tín dụng hơn.

#### ***1.3.5.3 Dư nợ cho vay***

Là chỉ tiêu phản ánh số nợ mà ngân hàng đã cho vay và chưa thu được vào một thời điểm nhất định.

Tổng dư nợ cho vay cao và có xu hướng tăng trưởng ổn định phản ánh khả năng mở rộng hoạt động tín dụng, gia tăng thị phần và nâng cao năng lực cạnh tranh của ngân hàng. Ngược lại, dư nợ thấp có thể cho thấy ngân hàng gặp hạn chế trong việc mở rộng cho vay hoặc khả năng tiếp cận khách hàng chưa hiệu quả.

Tuy nhiên, dư nợ cho vay cao chưa hẳn đồng nghĩa với hiệu quả tín dụng cao. Trong một số trường hợp, đây có thể là biểu hiện của sự tăng trưởng tín dụng quá mức, vượt quá khả năng huy động vốn hoặc năng lực kiểm soát rủi ro của ngân hàng. Ngoài ra, dư

nợ tăng nhanh cũng có thể xuất phát từ việc ngân hàng áp dụng mức lãi suất cho vay thấp hơn thị trường nhằm thu hút khách hàng, từ đó làm giảm tỷ suất lợi nhuận và ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng.

$$\text{Dư nợ cuối kỳ} = \text{Dư nợ đầu kỳ} + \text{Doanh số cho vay} - \text{Doanh số thu nợ}$$

#### 1.3.5.4 Dư nợ bình quân

Là giá trị trung bình của dư nợ cho vay trong một kỳ, thường được tính dựa trên dư nợ đầu kỳ và cuối kỳ.

Chỉ tiêu này phản ánh mức độ sử dụng vốn tín dụng của ngân hàng trong kỳ và là cơ sở để tính toán nhiều chỉ tiêu hiệu quả khác. Dư nợ bình quân cao cho thấy ngân hàng duy trì được quy mô cho vay ổn định. Tuy nhiên, nếu dư nợ bình quân tăng nhưng đi kèm với rủi ro tín dụng gia tăng thì chưa thể khẳng định hiệu quả hoạt động cho vay được cải thiện.

$$\text{Dư nợ bình quân} = \frac{\text{Dư nợ đầu kỳ} + \text{Dư nợ cuối kỳ}}{2}$$

#### 1.3.5.5 Nợ quá hạn và nợ xấu cho vay

Dư nợ quá hạn là khoản nợ chưa thanh toán đúng hạn, còn nợ xấu là các khoản quá hạn từ 90 ngày trở lên và được xếp vào nhóm 3, 4, 5 theo quy định. Các khoản nợ này ảnh hưởng trực tiếp đến cả khách hàng và ngân hàng. Đối với khách hàng, nợ xấu sẽ làm giảm điểm tín dụng trên hệ thống CIC, gây khó khăn trong việc vay vốn tại các ngân hàng hoặc tổ chức tín dụng trong tương lai, đồng thời có thể bị hạn chế hạn mức vay, tăng lãi suất hoặc yêu cầu tài sản bảo đảm cao hơn. Đối với ngân hàng, nợ quá hạn và nợ xấu làm gia tăng rủi ro tín dụng, ảnh hưởng đến khả năng thu hồi vốn, làm giảm lợi nhuận và chất lượng hoạt động tín dụng của ngân hàng.

Đây là các chỉ tiêu phản ánh trực tiếp chất lượng tín dụng của ngân hàng. Nợ quá hạn và nợ xấu càng cao chứng tỏ khả năng thu hồi nợ càng kém, rủi ro tín dụng gia tăng và hiệu quả cho vay giảm. Ngược lại, việc kiểm soát tốt các khoản nợ này cho thấy ngân hàng có chính sách tín dụng và công tác quản lý rủi ro hiệu quả. Theo quy định:

$$\text{Nợ quá hạn} = \text{Nợ nhóm 2} + \text{Nợ nhóm 3} + \text{Nợ nhóm 4} + \text{Nợ nhóm 5}$$

$$\text{Nợ xấu} = \text{Nợ nhóm 3} + \text{Nợ nhóm 4} + \text{Nợ nhóm 5}$$

#### 1.3.5.6 Tỷ lệ nợ xấu

Tỷ lệ này phản ánh tình hình kinh doanh, mức độ rủi ro cho vay, cũng như hiệu quả tín dụng của ngân hàng. Tỷ lệ này càng cao thể hiện chất lượng tín dụng càng kém và ngược lại.

Chỉ tiêu này phản ánh mức độ rủi ro trong hoạt động cho vay của ngân hàng. Tỷ lệ nợ xấu càng thấp cho thấy chất lượng tín dụng càng tốt và hiệu quả cho vay càng cao. Ngược lại, tỷ lệ nợ xấu cao là dấu hiệu cảnh báo về khả năng mất vốn và sự suy giảm hiệu quả hoạt động tín dụng.

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu} = \frac{\text{Nợ xấu}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100\%$$

#### 1.3.5.7 Hệ số thu nợ

Hệ số thu nợ đánh giá hiệu quả tín dụng trong việc thu hồi nợ của ngân hàng, nó phản ánh trong một thời kỳ nào đó với doanh số cho vay nhất định. Hệ số này càng cao được đánh giá càng tốt.

Chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng trong việc thu hồi nợ. Cụ thể, nó cho biết trong một kỳ nhất định, với một mức doanh số cho vay, ngân hàng có thể thu hồi được bao nhiêu đồng vốn. Tỷ lệ này càng cao chứng tỏ khả năng thu hồi nợ càng tốt, hiệu quả hoạt động tín dụng càng cao.

$$\text{Hệ số thu nợ} = \frac{\text{Doanh số thu nợ}}{\text{Doanh số cho vay}}$$

#### 1.3.5.8 Vòng quay vốn tín dụng

Vòng quay vốn tín dụng có ý nghĩa đo lường tốc độ luân chuyển vốn tín dụng của ngân hàng, phản ánh số vốn đầu tư được quay vòng nhanh hay chậm. Nếu số vòng quay vốn tín dụng càng cao, thì đồng vốn của ngân hàng quay càng nhanh, đạt hiệu quả cao.

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng thu hồi vốn và tái sử dụng vốn tín dụng của ngân hàng. Vòng quay vốn càng nhanh cho thấy vốn được luân chuyển hiệu quả, khả năng thu hồi nợ tốt và hiệu quả cho vay cao. Ngược lại, vòng quay chậm cho thấy vốn bị ứ đọng, làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.

$$\text{Vòng quay vốn tín dụng} = \frac{\text{Doanh số thu nợ}}{\text{Dư nợ bình quân}}$$

#### 1.3.5.9 Thu nhập từ cho vay

Thu nhập từ cho vay là khoản thu mà ngân hàng nhận được từ hoạt động cấp tín dụng cho khách hàng và đây cũng là nguồn thu nhập quan trọng nhất của ngân hàng thương

mại, chiếm tỷ trọng lớn nhất (thường >70-80% tổng thu nhập ngân hàng). Khoản thu này chủ yếu đến từ lãi cho vay mà khách hàng phải trả dựa trên số tiền vay và mức lãi suất đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng. Ngoài ra, ngân hàng còn có thể thu thêm các khoản phí liên quan như phí dịch vụ thanh toán, bảo hiểm khoản vay và các dịch vụ đi kèm khác trong quá trình cho vay.

Khoản thu nhập này phản ánh khả năng tạo lợi nhuận và hiệu quả của hoạt động tín dụng tại ngân hàng. Thu nhập từ cho vay tăng cho thấy hoạt động cho vay được mở rộng và mang lại hiệu quả tài chính tích cực cho ngân hàng. Tuy nhiên, nếu thu nhập tăng nhưng đi kèm với tình trạng nợ quá hạn và nợ xấu gia tăng thì hiệu quả tín dụng có thể không ổn định, làm gia tăng rủi ro và ảnh hưởng đến chất lượng hoạt động của ngân hàng trong dài hạn.

Cách 1 (giá trị tuyệt đối):

$$\text{Thu nhập} = \text{Thu lãi cho vay} + \text{Thu ngoài lãi}$$

Cách 2 (Tỷ trọng):

$$\text{Tỷ trọng thu nhập cho vay mua ô tô} = \frac{\text{Thu nhập từ cho vay mua ô tô}}{\text{Tổng thu nhập}} \times 100\%$$

### **1.3.6 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay mua ô tô của NHTM**

#### **1.3.6.1 Nhân tố chủ quan**

- Định hướng phát triển của ngân hàng

Định hướng và chiến lược phát triển của ngân hàng có ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động cho vay mua ô tô. Tùy theo từng giai đoạn, ngân hàng có thể ưu tiên mở rộng tín dụng bán lẻ hoặc kiểm soát chặt chẽ tăng trưởng tín dụng nhằm đảm bảo an toàn hệ thống. Do đó, hoạt động cho vay mua ô tô cần phải phù hợp với định hướng phát triển chung của ngân hàng, từ đó đảm bảo tính đồng bộ và hiệu quả trong hoạt động kinh doanh.

- Chính sách tín dụng của ngân hàng

Chính sách tín dụng là hệ thống các quy định liên quan đến điều kiện cho vay, lãi suất, thời hạn vay, hạn mức tín dụng và các biện pháp bảo đảm tiền vay. Đây là yếu tố có tác động trực tiếp đến quy mô và chất lượng cho vay mua ô tô. Một chính sách tín dụng hợp lý, linh hoạt sẽ giúp ngân hàng thu hút khách hàng, mở rộng dư nợ và nâng cao khả năng cạnh tranh. Ngược lại, nếu chính sách tín dụng quá chặt chẽ hoặc thiếu phù hợp, sẽ làm hạn chế khả năng tiếp cận vốn của khách hàng và ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay.

- Trình độ và năng lực của cán bộ tín dụng

Cán bộ tín dụng là người trực tiếp thực hiện các khâu thẩm định, xét duyệt và quản lý khoản vay. Vì vậy, trình độ chuyên môn, kinh nghiệm và đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng có ảnh hưởng lớn đến chất lượng cho vay. Đội ngũ cán bộ có năng lực tốt sẽ giúp đánh giá chính xác khả năng trả nợ của khách hàng, hạn chế rủi ro tín dụng và nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay mua ô tô.

- Quy trình cho vay mua ô tô

Quy trình cho vay là tập hợp các bước từ tiếp nhận hồ sơ, thẩm định, phê duyệt đến giải ngân và thu hồi nợ. Một quy trình đơn giản, rõ ràng và hiệu quả sẽ giúp rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ, nâng cao trải nghiệm khách hàng và thu hút thêm khách hàng mới. Ngược lại, nếu quy trình phức tạp, kéo dài sẽ làm tăng chi phí hoạt động, giảm khả năng cạnh tranh và ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả cho vay.

- Khả năng huy động vốn của ngân hàng

Nguồn vốn huy động là cơ sở để ngân hàng thực hiện hoạt động cho vay. Khi ngân hàng có khả năng huy động vốn ổn định với chi phí hợp lý, sẽ tạo điều kiện thuận lợi để mở rộng cho vay mua ô tô. Ngược lại, nếu nguồn vốn hạn chế hoặc chi phí vốn cao, ngân hàng sẽ phải thắt chặt tín dụng, từ đó ảnh hưởng đến quy mô và hiệu quả cho vay.

- Mạng lưới hoạt động

Mạng lưới chi nhánh và phòng giao dịch rộng khắp giúp ngân hàng dễ dàng tiếp cận khách hàng, mở rộng thị phần và gia tăng quy mô cho vay mua ô tô. Đồng thời, sự phân bố hợp lý của mạng lưới hoạt động còn góp phần nâng cao khả năng chăm sóc khách hàng và tạo thuận lợi trong quá trình giao dịch. Ngược lại, nếu mạng lưới hoạt động còn hạn chế sẽ làm giảm khả năng tiếp cận khách hàng và ảnh hưởng đến khả năng mở rộng hoạt động cho vay của ngân hàng.

- Lãi suất cho vay

Lãi suất cho vay là một trong những yếu tố quan trọng ảnh hưởng trực tiếp đến quyết định vay vốn của khách hàng. Mức lãi suất hợp lý sẽ giúp ngân hàng nâng cao khả năng cạnh tranh, thu hút khách hàng và mở rộng hoạt động cho vay mua ô tô. Tuy nhiên, việc sử dụng lãi suất như một công cụ cạnh tranh cần được cân nhắc phù hợp, bởi nếu giảm lãi suất quá mức có thể làm giảm lợi nhuận và ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động cũng như sự ổn định của ngân hàng.

- Công tác quản lý và kiểm soát rủi ro tín dụng

Công tác quản lý và kiểm soát rủi ro tín dụng có ảnh hưởng lớn đến chất lượng và hiệu quả hoạt động cho vay mua ô tô của ngân hàng. Việc xây dựng quy trình thẩm định chặt chẽ, đánh giá chính xác khả năng tài chính và khả năng trả nợ của khách hàng sẽ giúp ngân hàng hạn chế rủi ro phát sinh nợ quá hạn và nợ xấu. Đồng thời, công tác kiểm tra, giám sát sau cho vay cũng giúp ngân hàng kịp thời phát hiện và xử lý các khoản vay có dấu hiệu rủi ro, từ đó nâng cao chất lượng tín dụng và đảm bảo an toàn hoạt động cho vay.

- Hoạt động marketing và chăm sóc khách hàng

Hoạt động marketing và chăm sóc khách hàng đóng vai trò quan trọng trong việc thu hút khách hàng và nâng cao khả năng cạnh tranh của ngân hàng trên thị trường cho vay mua ô tô. Việc triển khai các chương trình quảng bá, ưu đãi lãi suất, thủ tục vay linh hoạt cùng với chất lượng dịch vụ tốt sẽ giúp ngân hàng tiếp cận được nhiều khách hàng hơn. Bên cạnh đó, công tác chăm sóc khách hàng hiệu quả còn góp phần duy trì mối quan hệ lâu dài, nâng cao mức độ hài lòng và gia tăng khả năng khách hàng tiếp tục sử dụng các sản phẩm, dịch vụ khác của ngân hàng.

- Khả năng liên kết với hãng xe và đại lý ô tô

Sự liên kết giữa ngân hàng với các hãng xe và đại lý ô tô có tác động tích cực đến hoạt động cho vay mua ô tô. Thông qua việc hợp tác với các showroom và đại lý, ngân hàng có thể tiếp cận trực tiếp khách hàng có nhu cầu mua xe, từ đó mở rộng quy mô cho vay và gia tăng doanh số tín dụng. Ngoài ra, sự liên kết này còn giúp ngân hàng triển khai các chương trình ưu đãi như hỗ trợ lãi suất, giải ngân nhanh hoặc giảm thủ tục hồ sơ, góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh và thu hút khách hàng vay mua ô tô.

### *1.3.6.2 Nhân tố khách quan*

- Mục đích vay vốn

Mục đích vay vốn là yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến mức độ an toàn và hiệu quả của hoạt động cho vay mua ô tô. Đối với khách hàng vay vốn nhằm phục vụ hoạt động kinh doanh, vận tải hoặc công việc cá nhân, phương tiện có thể tạo ra nguồn thu nhập ổn định, từ đó nâng cao khả năng trả nợ cho ngân hàng. Ngược lại, các khoản vay phục vụ nhu cầu tiêu dùng cá nhân thường phụ thuộc chủ yếu vào thu nhập hiện tại của khách hàng nên tiềm ẩn rủi ro cao hơn khi thu nhập bị biến động. Vì vậy, việc xem xét mục

đích sử dụng vốn giúp ngân hàng đánh giá chính xác khả năng trả nợ và mức độ rủi ro của khoản vay.

- Thói quen và tâm lý tiêu dùng khi mua ô tô

Thói quen và tâm lý tiêu dùng của khách hàng có ảnh hưởng đáng kể đến nhu cầu vay mua ô tô tại ngân hàng. Khi thu nhập và mức sống của người dân được nâng cao, nhu cầu sở hữu ô tô phục vụ đi lại, công việc và nâng cao chất lượng cuộc sống có xu hướng gia tăng, qua đó thúc đẩy hoạt động cho vay mua ô tô phát triển. Bên cạnh đó, xu hướng mua xe trả góp, tâm lý ưa chuộng xe mới hoặc nhu cầu sở hữu ô tô để khẳng định vị thế cá nhân cũng góp phần làm tăng nhu cầu vay vốn. Tuy nhiên, trong giai đoạn kinh tế khó khăn hoặc khi người dân có xu hướng thắt chặt chi tiêu, nhu cầu vay mua ô tô thường giảm, ảnh hưởng đến khả năng mở rộng tín dụng của ngân hàng.

- Nhu cầu vay vốn của khách hàng

Nhu cầu vay vốn mua ô tô phụ thuộc vào nhiều yếu tố như thu nhập, nghề nghiệp, mức sống và mục đích sử dụng xe. Khách hàng có thu nhập cao và ổn định thường có nhu cầu vay vốn lớn hơn, từ đó làm gia tăng quy mô cho vay của ngân hàng. Do đó, sự biến động trong nhu cầu vay vốn của khách hàng sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến doanh số cho vay và dư nợ của ngân hàng.

- Thu nhập và khả năng trả nợ của khách hàng

Khả năng trả nợ là yếu tố quyết định đến việc ngân hàng có chấp nhận cấp tín dụng hay không. Khách hàng có thu nhập ổn định, dòng tiền rõ ràng sẽ có khả năng trả nợ tốt và ít rủi ro hơn. Ngược lại, nếu khả năng trả nợ không đảm bảo, nguy cơ phát sinh nợ quá hạn và nợ xấu sẽ tăng cao, ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay mua ô tô.

- Tài sản bảo đảm

Tài sản bảo đảm là yếu tố quan trọng giúp ngân hàng giảm thiểu rủi ro tín dụng. Trong cho vay mua ô tô, tài sản bảo đảm thường là chính chiếc xe hình thành từ vốn vay hoặc các tài sản khác của khách hàng. Giá trị và tính pháp lý của tài sản bảo đảm có ảnh hưởng trực tiếp đến quyết định cho vay cũng như khả năng thu hồi nợ của ngân hàng khi phát sinh rủi ro.

### *1.3.6.3 Nhân tố môi trường*

Môi trường vĩ mô, bao gồm các yếu tố pháp lý, chính trị và kinh tế, là những tác nhân then chốt quyết định hiệu quả hoạt động cho vay mua ô tô của ngân hàng thương mại.

Môi trường pháp lý: Đây là khuôn khổ điều chỉnh trực tiếp các hành vi tín dụng. Các văn bản quy phạm pháp luật, điển hình là Thông tư 39/2016/TT-NHNN, không chỉ đóng vai trò định hướng mà còn là công cụ kiểm soát rủi ro hữu hiệu. Một hệ thống pháp lý minh bạch, ổn định sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng tối ưu hóa quy trình nghiệp vụ và bảo vệ quyền lợi hợp pháp khi xảy ra tranh chấp. Ngược lại, những bất cập hoặc sự thay đổi thiếu đồng bộ trong chính sách sẽ tạo ra rào cản vận hành và gia tăng chi phí tuân thủ cho ngân hàng.

Môi trường chính trị: Sự ổn định về thể chế chính trị là tiền đề cho niềm tin thị trường. Trong một môi trường chính trị vững chắc, tâm lý tiêu dùng và đầu tư được củng cố, từ đó thúc đẩy nhu cầu tiêu dùng và vay vốn để mua ô tô. Trái lại, các biến động chính trị thường đi kèm với việc gia tăng tâm lý lo ngại, khiến khách hàng thắt chặt chi tiêu và làm đình trệ dòng vốn tín dụng.

Môi trường kinh tế: Đây là yếu tố tác động trực tiếp nhất đến cung - cầu trên thị trường. Các chỉ số như tốc độ tăng trưởng kinh tế, tỷ lệ lạm phát và thu nhập bình quân quyết định trực tiếp đến sức mua và đặc biệt là năng lực tài chính của khách hàng. Khi kinh tế tăng trưởng, thu nhập người dân được cải thiện, nhu cầu sở hữu ô tô sẽ gia tăng và rủi ro tín dụng được kiểm soát ở mức thấp. Ngược lại, khi kinh tế suy thoái hoặc lạm phát tăng cao, chi phí sinh hoạt và áp lực tài chính gia tăng sẽ làm giảm khả năng trả nợ và ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của ngân hàng.

Chính sách tiền tệ và lãi suất của Ngân hàng Nhà nước: Yếu tố này ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động cho vay mua ô tô của các ngân hàng thương mại. Khi Ngân hàng Nhà nước thực hiện chính sách nới lỏng tiền tệ và giảm lãi suất, chi phí vay vốn của khách hàng sẽ giảm, qua đó kích thích nhu cầu vay mua ô tô. Ngược lại, khi chính sách tiền tệ bị thắt chặt hoặc lãi suất tăng cao, khách hàng sẽ cân nhắc hơn trong việc vay vốn do áp lực trả nợ gia tăng, làm cho hoạt động cho vay mua ô tô có xu hướng chậm lại.

Cạnh tranh trong ngành ngân hàng: Mức độ cạnh tranh giữa các ngân hàng có ảnh hưởng lớn đến hoạt động cho vay mua ô tô. Để thu hút khách hàng, các ngân hàng thường triển khai nhiều chính sách ưu đãi như giảm lãi suất, kéo dài thời hạn vay hoặc đơn giản hóa thủ tục vay vốn. Điều này góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh và thúc đẩy hoạt động cho vay phát triển. Tuy nhiên, cạnh tranh quá mức cũng có thể khiến một số ngân hàng nới lỏng điều kiện tín dụng, làm gia tăng rủi ro nợ xấu và ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng.

Sự phát triển của thị trường ô tô: Sự phát triển của thị trường ô tô có tác động trực tiếp đến nhu cầu vay mua ô tô tại ngân hàng. Khi thị trường ô tô phát triển mạnh với nhiều mẫu xe đa dạng, giá cả hợp lý và nhiều chương trình ưu đãi, nhu cầu mua ô tô của người dân sẽ gia tăng, từ đó thúc đẩy hoạt động cho vay mua ô tô phát triển. Ngược lại, nếu thị trường ô tô gặp khó khăn hoặc sức mua giảm, nhu cầu vay vốn mua ô tô cũng sẽ giảm theo, ảnh hưởng đến khả năng mở rộng tín dụng của ngân hàng.

## **KẾT LUẬN CHƯƠNG 1**

Chương 1 đã trình bày những cơ sở lý luận cơ bản về hoạt động cho vay mua ô tô tại ngân hàng thương mại, bao gồm các vấn đề về ngân hàng thương mại, hoạt động cho vay và cho vay mua ô tô. Bên cạnh đó, chương đã làm rõ khái niệm, đặc điểm, vai trò, các hình thức phân loại cho vay mua ô tô, đồng thời hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay mua ô tô của ngân hàng thương mại. Ngoài ra, các nhân tố chủ quan, khách quan và môi trường ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay mua ô tô cũng được phân tích nhằm tạo cơ sở cho việc đánh giá hoạt động tín dụng. Những nội dung lý luận này là nền tảng quan trọng để phân tích thực trạng hoạt động cho vay mua ô tô tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng trong Chương 2 và đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động trong thời gian tới.

## CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY Ô TÔ TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG GIAI ĐOẠN 2023 – 2025

### 2.1 Tổng Quan Về Ngân Hàng TMCP Quân Đội – Chi Nhánh Đà Nẵng

#### 2.1.1 Giới thiệu chung về Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng

- Tên đầy đủ tiếng Việt: Ngân hàng thương mại cổ phần Quân Đội
- Tên giao dịch tiếng Anh: Military Commercial Joint Stock Bank
- Tên gọi tắt: Ngân hàng Quân Đội
- Tên viết tắt: MB
- Mã chứng khoán: MBB
- Ngày thành lập: 04/11/1994
- Địa chỉ trụ sở chính: Số 18 Lê Văn Lương, phường Trung Hòa, quận Cầu Giấy, Hà Nội.
- Website: [www.mbbank.com.vn](http://www.mbbank.com.vn)
- Email: mb247@mbbank.com.vn
- Điện thoại: 024.6266.1088
- Fax: 024.6266.1080
- Logo:



**Hình 2.1. Logo Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội**

- **Tầm nhìn:** “Trở thành doanh nghiệp số - Tập đoàn tài chính dẫn đầu”.
- **Sứ mệnh:** “Vì sự phát triển của đất nước. vì lợi ích của khách hàng”.
- **Giá trị cốt lõi:** “Đoàn kết – Kỷ luật – Tận tâm

Thực thi – Tin cậy – Hiệu quả”

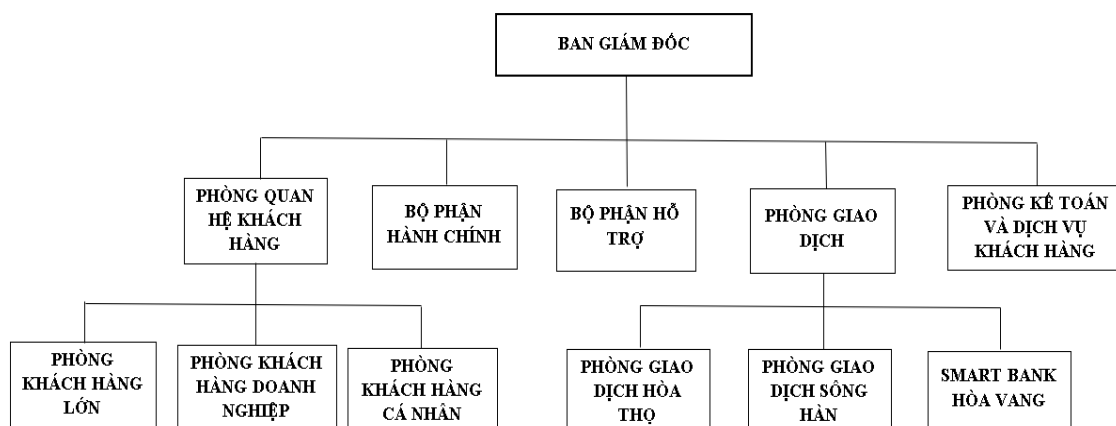
- **Đoàn kết:** MBBank coi trọng tinh thần đoàn kết, hợp tác giữa các cá nhân, các bộ phận để cùng nhau đạt được mục tiêu chung.
- **Kỷ luật:** Kỷ luật là yếu tố quan trọng để đảm bảo hiệu quả làm việc và chất lượng dịch vụ. MBBank luôn khuyến khích tinh thần kỷ luật tự giác, tuân thủ quy định.
- **Tận tâm:** Mỗi nhân viên MBBank đều dành sự tận tâm cho công việc, luôn đặt lợi ích của khách hàng lên hàng đầu.
- **Thực thi:** MBBank đề cao tinh thần làm việc hiệu quả, thực hiện các cam kết một cách nhanh chóng và chính xác.
- **Tin cậy:** MBBank xây dựng niềm tin với khách hàng, đối tác và cộng đồng thông qua sự minh bạch, trung thực và trách nhiệm.
- **Hiệu quả:** MBBank luôn hướng tới nâng cao hiệu quả hoạt động, tối ưu hóa nguồn lực để đạt kết quả kinh doanh tốt nhất. [1]

Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Đà Nẵng (MB Đà Nẵng) được chính thức thành lập và đi vào hoạt động từ ngày 18/07/2004. Đây là chi nhánh đầu tiên của MB tại khu vực miền Trung – Tây Nguyên, đặt nền móng cho sự phát triển mạnh mẽ của hệ thống MB trong khu vực. Trụ sở chính của chi nhánh hiện nay tọa lạc tại số 174 Lê Đình Lý, Phường Hòa Thuận Tây, Quận Hải Châu, Thành phố Đà Nẵng.

Trải qua hơn 20 năm xây dựng và phát triển, bằng những giải pháp kinh doanh linh hoạt và bám sát tình hình kinh tế - xã hội địa phương, MB Đà Nẵng đã không ngừng lớn mạnh, đóng góp tích cực vào sự phát triển kinh tế của thành phố Đà Nẵng nói chung và ngành tài chính ngân hàng nói riêng. Từ một đơn vị sơ khai, đến nay MB Đà Nẵng đã trở thành một trong những chi nhánh ngân hàng uy tín, hiện đại và có thị phần hàng đầu tại khu vực.

Đặc biệt, năm 2024 đánh dấu cột mốc quan trọng khi MB Đà Nẵng kỷ niệm 20 năm thành lập. Với những thành tích xuất sắc trong hoạt động kinh doanh và chuyển đổi số, Ngân hàng TMCP Quân đội – CN Đà Nẵng đã vinh dự được ghi nhận là một trong những đơn vị dẫn đầu hệ thống, đạt danh hiệu Tập thể lao động xuất sắc của năm, tiếp tục khẳng định vị thế vững chắc trong lòng khách hàng và cộng đồng.

### 2.1.2 Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng



**Hình 2.2. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của MBBANK – CN Đà Nẵng**

(Nguồn: MBBank – CN Đà Nẵng)

\* Chức năng nhiệm vụ của các phòng ban:

a. Ban Giám đốc:

- Có nhiệm vụ quản lý và điều hành các hoạt động kinh doanh, nhân sự, rủi ro và hình ảnh thương hiệu của ngân hàng tại Chi nhánh phụ trách.
- Tiếp nhận chỉ tiêu (KPIs) từ Hội sở để phân bổ cho các phòng ban; xây dựng chiến lược kinh doanh ngắn và dài hạn cho chi nhánh.
- Phê duyệt các khoản tín dụng, giao dịch vượt thẩm quyền của cấp phòng; đảm bảo chi nhánh hoạt động tuân thủ pháp luật và quy định nội bộ.
- Quyết định cơ cấu tổ chức, quy hoạch cán bộ nguồn, đánh giá hiệu quả công việc và xây dựng văn hóa doanh nghiệp tại đơn vị.
- Đại diện chi nhánh làm việc với chính quyền địa phương, các cơ quan chức năng (Ngân hàng Nhà nước, Thuế, Công an) và các khách hàng VIP/đối tác chiến lược.

b. Phòng Quan hệ Khách hàng:

- Là đầu mối trực tiếp phát triển kinh doanh, quản lý và chăm sóc khách hàng của chi nhánh.
- Tìm kiếm, tiếp cận và duy trì quan hệ với khách hàng hiện hữu và tiềm năng.
- Tư vấn, giới thiệu các sản phẩm dịch vụ ngân hàng, thực hiện huy động vốn và cấp tín dụng.

- Đề xuất các khoản vay, theo dõi tình hình sử dụng vốn và khả năng trả nợ của khách hàng.

- Phối hợp các bộ phận liên quan để kiểm soát rủi ro và nâng cao chất lượng tín dụng.

❖ *Phòng Khách hàng Lớn:*

- Có nhiệm vụ quản lý và chăm sóc nhóm khách hàng là các tập đoàn, tổng công ty, doanh nghiệp lớn.
- Cung cấp các giải pháp tài chính tổng thể như tín dụng, bảo lãnh, thanh toán quốc tế, quản lý dòng tiền.
- Duy trì mối quan hệ hợp tác chiến lược, lâu dài với các khách hàng trọng điểm.
- Theo dõi tình hình tài chính, hiệu quả sử dụng vốn và khả năng trả nợ của khách hàng.
- Đề xuất các chính sách và sản phẩm phù hợp với đặc thù của khách hàng lớn.

❖ *Phòng Khách hàng Doanh nghiệp:*

- Có nhiệm vụ triển khai hoạt động kinh doanh đối với khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME).
- Tư vấn và cung cấp các sản phẩm tín dụng, tài trợ thương mại và dịch vụ thanh toán.
- Thẩm định năng lực tài chính và phương án kinh doanh của doanh nghiệp.
- Theo dõi, đánh giá hiệu quả sử dụng vốn và kiểm soát rủi ro tín dụng.

❖ *Phòng Khách hàng Cá nhân:*

- Có nhiệm vụ trực tiếp triển khai các hoạt động kinh doanh nhắm vào đối tượng khách hàng là cá nhân và hộ kinh doanh trên địa bàn.
- Tìm kiếm, tư vấn và cung cấp các sản phẩm dịch vụ tài chính như: cho vay tiêu dùng, cho vay mua bất động sản/ô tô, phát hành thẻ tín dụng và các gói bảo hiểm liên kết.
- Thực hiện chỉ tiêu huy động vốn thông qua việc mở tài khoản thanh toán, tiền gửi tiết kiệm và thúc đẩy sử dụng dịch vụ ngân hàng số (E-banking).
- Quản lý danh mục khách hàng, chăm sóc hậu mãi và theo dõi đơn đốc thu hồi nợ để đảm bảo tỷ lệ nợ xấu trong phạm vi cho phép.

c. *Bộ phận Hành chính:*

- Có nhiệm vụ quản lý nguồn lực nội bộ và đảm bảo điều kiện cơ sở vật chất cho mọi hoạt động của chi nhánh diễn ra thông suốt.
- Thực hiện công tác tuyển dụng, đào tạo, quản lý hồ sơ nhân viên, tính toán lương thưởng, bảo hiểm và các chế độ đãi ngộ theo quy định.

- Quản lý tài sản công, trang thiết bị văn phòng, xe cộ, công tác văn thư lưu trữ và thực hiện các hoạt động hậu cần, mua sắm định kỳ.
- Đảm bảo an ninh trật tự, phòng cháy chữa cháy và vệ sinh môi trường làm việc; đồng thời tổ chức các sự kiện nội bộ nhằm gắn kết tinh thần tập thể.

*d. Bộ phận Hỗ trợ:*

- Có nhiệm vụ thực hiện các thủ tục hậu cần tín dụng sau khi khoản vay được phê duyệt như: soạn thảo hợp đồng tín dụng, hợp đồng thế chấp và các văn bản liên quan.
- Phối hợp với khách hàng và cơ quan chức năng để thực hiện đăng ký giao dịch đảm bảo, công chứng tài sản và quản lý các giấy tờ gốc (sổ đỏ, đăng ký xe).
- Kiểm tra tính đầy đủ và hợp lệ của bộ hồ sơ trước khi trình Ban Giám đốc đặt bút ký giải ngân.
- Quản lý, lưu trữ và bảo quản hồ sơ khách hàng một cách khoa học, đảm bảo dễ dàng truy xuất khi có yêu cầu kiểm tra, thanh tra.

*e. Phòng Giao dịch (PGD):*

- Có nhiệm vụ trực tiếp thực hiện các giao dịch ngân hàng và phục vụ khách hàng tại quầy.
- Thực hiện mở tài khoản, nhận tiền gửi, rút tiền, chuyển khoản và dịch vụ thanh toán.
- Quản lý tiền mặt, chứng từ và đảm bảo an toàn kho quỹ.
- Góp phần xây dựng hình ảnh, uy tín và thương hiệu của ngân hàng tại địa bàn.

❖ PGD Hòa Thọ:

- Có nhiệm vụ triển khai các hoạt động giao dịch ngân hàng trên địa bàn Hòa Thọ.
- Phát triển khách hàng cá nhân và doanh nghiệp tại khu vực phụ trách.
- Thực hiện chỉ tiêu HĐV và bán chéo sản phẩm dịch vụ.
- Đảm bảo chất lượng phục vụ và tuân thủ quy trình nghiệp vụ

❖ PGD Sông Hàn:

- Có nhiệm vụ triển khai các hoạt động giao dịch ngân hàng trên địa bàn Sông Hàn.
- Cung cấp đầy đủ các sản phẩm dịch vụ ngân hàng cho khách hàng.
- Phát triển thị phần và nâng cao hình ảnh chi nhánh tại khu vực trung tâm.
- Thực hiện nghiêm túc các quy định về an toàn và kiểm soát rủi ro.

❖ Smart Bank Hòa Vang:

- Là mô hình điểm giao dịch ngân hàng hiện đại ứng dụng công nghệ số.

- Có nhiệm vụ cung cấp các dịch vụ ngân hàng tự động và bán phục vụ như: mở tài khoản, gửi – rút tiền, chuyển khoản, đăng ký dịch vụ ngân hàng số, phát hành thẻ.
- Giảm tải cho giao dịch tại quầy truyền thống, nâng cao trải nghiệm của khách hàng thông qua tốc độ xử lý nhanh và tiện lợi.
- Tư vấn, hướng dẫn khách hàng sử dụng các sản phẩm ngân hàng số như: App MBBank, Internet Banking, QR Code.
- Góp phần mở rộng độ phủ thương hiệu MBBank tại khu vực Hòa Vang và thúc đẩy chiến lược chuyển đổi số của ngân hàng.

*f. Phòng Kế toán và DV Khách hàng:*

- Có nhiệm vụ quản lý công tác kế toán, tài chính và hạch toán toàn chi nhánh.
- Thực hiện thu – chi, kiểm soát chứng từ và đảm bảo số liệu kế toán chính xác.
- Lập báo cáo tài chính, báo cáo quản trị theo quy định của ngân hàng và pháp luật.
- Tiếp nhận, giải đáp thắc mắc và xử lý khiếu nại khách hàng.
- Hỗ trợ các phòng ban trong việc nâng cao chất lượng dịch vụ và sự hài lòng của khách hàng.

### **2.1.3 Các sản phẩm dịch vụ tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng**

#### **2.1.3.1 Sản phẩm tiền gửi**

- Tiền gửi số cố định (TG Có kỳ hạn): Là loại tiền gửi online trên App MBBank dành cho tất cả khách hàng có khoản tiền nhàn rỗi, mong muốn hưởng lãi suất cao trong một khoảng thời gian gửi xác định (kỳ hạn), tất toán linh hoạt. Các sản phẩm phổ biến trong nhóm này bao gồm:
- Tiết kiệm KHCN: là sản phẩm tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn dưới hình thức thẻ tiết kiệm, theo đó Ngân hàng TMCP Quân Đội huy động nhiều loại tiền tệ với các hình thức trả lãi và xử lý đáo hạn đa dạng. Toàn bộ số tiền khi tham gia sản phẩm tiết kiệm KHCN sẽ được hưởng lãi suất cố định trong suốt kỳ hạn gửi người gửi tiền lựa chọn, trừ trường hợp KH rút một phần gốc trước hạn hoặc KH và MB có thỏa thuận cụ thể khác về lãi suất trong thời hạn gửi tiền.
- Tiết kiệm Trung dài hạn linh hoạt: Là hình thức gửi tiết kiệm có kỳ hạn dài thường là 12 tháng, 24 tháng trở lên, cho phép khách hàng rút một phần hoặc toàn bộ gốc trước hạn mà không mất lãi suất toàn bộ hoặc có thể nạp thêm tiền vào tài khoản, sản phẩm này thường có lãi suất cao hơn để khách hàng có thể tích lũy tiền cho các mục tiêu dài hạn.

- Tiết kiệm cho con: Là sản phẩm dành cho việc tích lũy tài chính dài hạn cho các mục tiêu giáo dục hoặc chi phí cho con cái trong tương lai.
- Tiền gửi Bình An Phú Quý: Đây là sản phẩm tiền gửi kết hợp với bảo hiểm nhân thọ được MBBank triển khai với tên gọi đặc biệt dành cho khách hàng có tiền tích lũy và có nhu cầu đóng phí một lần để đảm bảo việc duy trì hiệu lực Hợp đồng bảo hiểm trong suốt thời hạn bảo hiểm.
- Tiền gửi không kỳ hạn: Là loại tài khoản mà khách hàng có thể gửi tiền vào ngân hàng mà không có thời gian cam kết và có thể rút bất cứ lúc nào, các sản phẩm phổ biến bao gồm:
  - Tài khoản thanh toán: Là loại tài khoản dùng để thực hiện các giao dịch hàng ngày như nhận tiền đến, chuyển khoản, rút tiền mặt từ máy ATM, thanh toán hóa đơn, truy vấn số dư không giới hạn ...
  - Tài khoản điện tử: Là loại tài khoản dùng để giao dịch trực tuyến, được kết nối với một tài khoản thanh toán, khách hàng có thể gửi tiền nhiều lần vào tài khoản điện tử.

#### *2.1.3.2 Sản phẩm tín dụng*

- Cho vay cá nhân: Là các khoản tín dụng mà ngân hàng cấp cho khách hàng cá nhân nhằm phục vụ các nhu cầu tiêu dùng và sản xuất kinh doanh. Cụ thể bao gồm:
  - Cho vay phục vụ nhu cầu tiêu dùng (CVTD): như cho vay mua, xây dựng, sửa chữa nhà đất/ dự án, cv mua ô tô, cv tín chấp, thế chấp, thấu chi, ...
  - Cho vay phục vụ hoạt động SXKD: nhằm bổ sung vốn cho cá nhân, hộ kinh doanh để thực hiện các hoạt động kinh doanh, buôn bán, ...
- Cho vay doanh nghiệp: Là các khoản tín dụng cấp cho doanh nghiệp để phục vụ cho hoạt động SXKD, đầu tư, hoặc mua sắm tài sản cố định. CVDN được cấp dưới nhiều hình thức như: cho vay ngắn hạn, trung hoặc dài hạn.
- Bảo lãnh: Ngân hàng cung cấp dịch vụ bảo lãnh cho DN hoặc cá nhân cam kết trả nợ thay cho khách hàng trong trường hợp khách hàng không thể thực hiện nghĩa vụ tài chính theo hợp đồng.
- Chiết khấu/ Tái chiết khấu: Là việc ngân hàng mua lại các loại GTCG (hối phiếu, trái phiếu, ...) khi chưa đến hạn thanh toán từ khách hàng hoặc các TCTD khác nhằm cung cấp thanh khoản nhanh.

### *2.1.3.3 Sản phẩm thẻ*

- Thẻ ghi nợ: Là thẻ ngân hàng cho phép khách hàng sử dụng để thanh toán hàng hóa, dịch vụ hoặc rút tiền mặt từ tài khoản ngân hàng được liên kết với thẻ. Mỗi giao dịch thẻ sẽ trừ trực tiếp vào số dư tài khoản thanh toán.
- Thẻ tín dụng: Là loại thẻ cho phép chủ thẻ sử dụng để chi tiêu trước - trả tiền sau trong một hạn mức được cấp sẵn và thanh toán lại trong một khoảng thời gian nhất định, thẻ tín dụng giúp khách hàng chi tiêu linh hoạt và có thể hưởng nhiều ưu đãi hoàn tiền hay giảm giá.
- Thẻ đa năng Hybrid: tích hợp chức năng thẻ ATM và thẻ tín dụng trên cùng một thẻ, giúp khách hàng linh hoạt trong chi tiêu và quản lý tài chính cá nhân.

### *2.1.3.4 Dịch vụ ngân hàng điện tử*

Đây là các dịch vụ mà khách hàng có thể thực hiện giao dịch thông qua internet hoặc điện thoại di động, bao gồm chuyển tiền, thanh toán hóa đơn, kiểm tra số dư tài khoản và nhiều dịch vụ khác mà không cần phải đến ngân hàng.

### *2.1.3.5 Chuyển tiền, thanh toán khách hàng cá nhân*

Đây là dịch vụ chuyển tiền, thanh toán quốc tế phục vụ cho các nhu cầu chuyển tiền ra nước ngoài cho nhiều mục đích khác nhau như: mở tài khoản ngoại tệ trên App MBBank (hỗ trợ nhận kiều hối miễn phí), chuyển tiền quốc tế cho mục đích chữa bệnh, chuyển tiền ra nước ngoài qua tài khoản, chuyển tiền du học, chuyển tiền định cư, dịch vụ quy đổi ngoại tệ tự động dành cho KHCN, ...

### *2.1.3.6 Bảo hiểm nhân thọ cho KHCN*

Đây là dịch vụ cung cấp bảo hiểm cho khách hàng với mục tiêu bảo vệ tài chính cho gia đình hoặc người thân trong trường hợp không may rủi ro xảy ra với người tham gia bảo hiểm như tử vong hay thương tật. BHNT còn giúp tích lũy tài chính cho tương lai.

### *2.1.3.7 Dịch vụ khác cho KHCN*

- Đổi ngoại tệ: Là dịch vụ cho phép khách hàng chuyển đổi tiền tệ giữa các loại ngoại tệ và đồng Việt Nam phục vụ cho mục đích du lịch, công tác, kinh doanh quốc tế, ...
- Dịch vụ thu tiền Bảo hiểm Xã hội: Là dịch vụ mà MB thực hiện thu tiền BHXH, BHYT, BHTN cho các đối tượng tham gia các loại BHXH qua các kênh thanh toán của MB.

- Dịch vụ thu hộ Ngân sách Nhà nước (NSNN) là dịch vụ MB hợp tác với Tổng cục Thuế, Tổng cục Hải quan để thực hiện thu hộ các loại thuế, phí, lệ phí và các khoản thu NSNN khác của tổ chức, hộ kinh doanh, các nhân hoạt động trong lãnh thổ Việt Nam, bao gồm nhưng không hạn chế các khoản thuế sau: thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế thu nhập cá nhân, thuế giá trị gia tăng hàng XNK hàng sản xuất trong nước...

#### **2.1.4 Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025**

##### **2.1.4.1 Tình hình Huy động vốn của Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025**

*Bảng 2.1. Tình hình Huy động vốn của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025.*

Đơn vị tính: Tỷ đồng

| Chỉ tiêu                            | 2023         |             | 2024         |             | 2025         |             | Chênh lệch<br>2024/2023 |               | Chênh lệch<br>2025/2024 |               |
|-------------------------------------|--------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|-------------------------|---------------|-------------------------|---------------|
|                                     | Số tiền      | Tỷ trọng    | Số tiền      | Tỷ trọng    | Số tiền      | Tỷ trọng    | Số tiền                 | Tỷ lệ         | Số tiền                 | Tỷ lệ         |
| <b>Tổng Vốn huy động</b>            | <b>2.930</b> | <b>100%</b> | <b>3.355</b> | <b>100%</b> | <b>3.825</b> | <b>100%</b> | <b>425</b>              | <b>14,51%</b> | <b>470</b>              | <b>14,01%</b> |
| <i>Phân theo kỳ hạn huy động</i>    |              |             |              |             |              |             |                         |               |                         |               |
| Không kỳ hạn                        | 651          | 22,22%      | 677          | 20,18%      | 745          | 19,48%      | 26                      | 3,99%         | 68                      | 10,04%        |
| Có kỳ hạn ≤ 12 tháng                | 1.427        | 48,70%      | 1.771        | 52,79%      | 2.060        | 53,86%      | 344                     | 24,11%        | 289                     | 16,32%        |
| Có kỳ hạn > 12 tháng                | 852          | 29,08%      | 907          | 27,03%      | 1.020        | 26,67%      | 55                      | 6,46%         | 113                     | 12,46%        |
| <i>Phân theo đối tượng huy động</i> |              |             |              |             |              |             |                         |               |                         |               |
| Dân cư                              | 2.101        | 71,71%      | 2.425        | 72,28%      | 2.790        | 72,94%      | 324                     | 15,42%        | 365                     | 15,05%        |
| Tổ chức                             | 829          | 28,29%      | 930          | 27,72%      | 1.035        | 27,06%      | 101                     | 12,18%        | 105                     | 11,29%        |

(Nguồn: MBBank – Chi nhánh Đà Nẵng)

**Tổng vốn huy động:** Trong giai đoạn 2023–2025, tổng vốn huy động của chi nhánh tăng trưởng ổn định từ 2.930 tỷ đồng lên 3.825 tỷ đồng, tương ứng mức tăng 14,51% năm 2024 và 14,01% năm 2025. Điều này cho thấy hoạt động huy động vốn duy trì được đà tăng trưởng tốt và tương đối bền vững qua các năm. Nguyên nhân chủ yếu là do chi

nhánh tiếp tục mở rộng tệp khách hàng, đặc biệt là khách hàng cá nhân, đồng thời đẩy mạnh ứng dụng ngân hàng số giúp thu hút nguồn tiền nhàn rỗi trong nền kinh tế. Việc tổng vốn huy động tăng đều với tốc độ cao phản ánh uy tín và năng lực cạnh tranh của ngân hàng được cải thiện, tạo điều kiện thuận lợi cho việc mở rộng hoạt động tín dụng.

#### **Cụ thể, phân theo kỳ hạn:**

**Không kỳ hạn:** Nguồn vốn không kỳ hạn (CASA) tăng từ 651 tỷ đồng lên 745 tỷ đồng, tuy nhiên tỷ trọng lại giảm từ 22,22% xuống 19,48%. Nguyên nhân là do tốc độ tăng của tiền gửi có kỳ hạn cao hơn, trong khi khách hàng có xu hướng chuyển sang gửi kỳ hạn để hưởng lãi suất tốt hơn khi thị trường lãi suất ổn định hơn. Điều này cho thấy nguồn vốn CASA tuy vẫn tăng về quy mô nhưng giảm về tỷ trọng, có thể làm chi phí vốn tăng lên, ảnh hưởng đến biên lợi nhuận của ngân hàng.

**Có kỳ hạn ≤ 12 tháng:** Nguồn vốn có kỳ hạn ngắn tăng mạnh từ 1.427 tỷ đồng lên 2.060 tỷ đồng, với tốc độ tăng cao (24,11% năm 2024 và 16,32% năm 2025), đồng thời chiếm tỷ trọng lớn nhất và ngày càng tăng (từ 48,70% lên 53,86%). Nguyên nhân là do khách hàng ưu tiên gửi ngắn hạn để linh hoạt điều chỉnh dòng tiền trước biến động lãi suất, đồng thời ngân hàng triển khai nhiều chương trình ưu đãi hấp dẫn cho nhóm kỳ hạn này. Sự gia tăng mạnh của vốn ngắn hạn giúp ngân hàng chủ động nguồn vốn và giảm áp lực chi phí, nhưng cũng tiềm ẩn rủi ro mất cân đối kỳ hạn.

**Có kỳ hạn > 12 tháng:** Nguồn vốn dài hạn tăng từ 852 tỷ đồng lên 1.020 tỷ đồng nhưng tỷ trọng lại giảm từ 29,08% xuống 26,67%. Nguyên nhân là do khách hàng e ngại rủi ro lãi suất dài hạn và không muốn “khóa vốn” trong thời gian dài, trong khi ngân hàng cũng hạn chế huy động dài hạn do chi phí cao. Điều này cho thấy cơ cấu nguồn vốn thiếu tính ổn định dài hạn, có thể gây khó khăn trong việc tài trợ các khoản vay trung – dài hạn.

#### **Phân theo đối tượng:**

**Dân cư:** Vốn huy động từ dân cư tăng mạnh từ 2.101 tỷ đồng lên 2.790 tỷ đồng, với tốc độ tăng ổn định trên 15% mỗi năm và tỷ trọng tăng nhẹ từ 71,71% lên 72,94%. Nguyên nhân là do chi nhánh tập trung phát triển khách hàng cá nhân, đa dạng hóa sản phẩm tiết kiệm và tận dụng hiệu quả nền tảng ngân hàng số. Đây là nguồn vốn ổn định, ít biến động, góp phần đảm bảo tính bền vững cho hoạt động huy động vốn.

**Tổ chức:** Vốn huy động từ tổ chức tăng từ 829 tỷ đồng lên 1.035 tỷ đồng, tuy nhiên tỷ trọng giảm nhẹ từ 28,29% xuống 27,06%. Nguyên nhân là do doanh nghiệp thường

xuân luân chuyển vốn phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh và sự cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng gay gắt. Mặc dù tỷ trọng chưa cao, nhưng đây vẫn là nguồn vốn quan trọng giúp đa dạng hóa cơ cấu huy động của ngân hàng.

#### 2.1.4.2 Tình hình cho vay của Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

*Bảng 2.2. Tình hình Cho vay của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025.*

Đơn vị tính: Tỷ đồng

| Chỉ tiêu                   | 2023         |             | 2024         |             | 2025         |             | Chênh lệch 2024/2023 |               | Chênh lệch 2025/2024 |               |
|----------------------------|--------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|----------------------|---------------|----------------------|---------------|
|                            | Số tiền      | Tỷ trọng    | Số tiền      | Tỷ trọng    | Số tiền      | Tỷ trọng    | Số tiền              | Tỷ lệ         | Số tiền              | Tỷ lệ         |
| <b>1. Doanh số cho vay</b> | <b>1.773</b> | <b>100%</b> | <b>2.088</b> | <b>100%</b> | <b>2.460</b> | <b>100%</b> | <b>315</b>           | <b>17,77%</b> | <b>372</b>           | <b>17,82%</b> |
| Ngắn hạn                   | 1.104        | 62,27%      | 1.371        | 65,66%      | 1.670        | 67,89%      | 267                  | 24,18%        | 299                  | 21,81%        |
| Trung - dài hạn            | 669          | 37,73%      | 717          | 34,34%      | 790          | 32,11%      | 48                   | 7,17%         | 73                   | 10,18%        |
| <b>2. Doanh số thu nợ</b>  | <b>1.225</b> | <b>100%</b> | <b>1.417</b> | <b>100%</b> | <b>1.650</b> | <b>100%</b> | <b>192</b>           | <b>15,67%</b> | <b>233</b>           | <b>16,44%</b> |
| Ngắn hạn                   | 812          | 66,29%      | 995          | 70,22%      | 1.200        | 72,73%      | 183                  | 22,54%        | 205                  | 20,60%        |
| Trung - dài hạn            | 413          | 33,71%      | 422          | 29,78%      | 450          | 27,27%      | 9                    | 2,18%         | 28                   | 6,64%         |
| <b>3. Dư nợ cuối kỳ</b>    | <b>4.529</b> | <b>100%</b> | <b>5.200</b> | <b>100%</b> | <b>6.010</b> | <b>100%</b> | <b>671</b>           | <b>14,82%</b> | <b>810</b>           | <b>15,58%</b> |
| Ngắn hạn                   | 2.682        | 59,22%      | 3.058        | 58,81%      | 3.528        | 58,70%      | 376                  | 14,02%        | 470                  | 15,37%        |
| Trung - dài hạn            | 1.847        | 40,78%      | 2.142        | 41,19%      | 2.482        | 41,30%      | 295                  | 15,97%        | 340                  | 15,87%        |
| <b>4. Nợ xấu</b>           | <b>37,33</b> | <b>100%</b> | <b>37,08</b> | <b>100%</b> | <b>36,50</b> | <b>100%</b> | <b>-0,25</b>         | <b>-0,67%</b> | <b>-0,58</b>         | <b>-1,56%</b> |
| Ngắn hạn                   | 14,36        | 38,47%      | 15,96        | 43,04%      | 16,80        | 46,03%      | 1,60                 | 11,14%        | 0,84                 | 5,26%         |
| Trung - dài hạn            | 22,97        | 61,53%      | 21,12        | 56,96%      | 19,70        | 53,97%      | -1,85                | -8,05%        | -1,42                | -6,72%        |
| <b>5. Tỷ lệ nợ xấu (%)</b> | <b>0,82%</b> |             | <b>0,71%</b> |             | <b>0,61%</b> |             | <b>-0,11%</b>        |               | <b>-0,11%</b>        |               |
| Ngắn hạn                   | 0,54%        |             | 0,52%        |             | 0,48%        |             | -0,01%               |               | -0,05%               |               |
| Trung - dài hạn            | 1,24%        |             | 0,99%        |             | 0,79%        |             | -0,26%               |               | -0,19%               |               |

(Nguồn: MBBank – Chi nhánh Đà Nẵng)

**Doanh số cho vay (DSCV):** Trong giai đoạn 2023–2025, doanh số cho vay của ngân hàng tăng trưởng liên tục, từ 1.773 tỷ đồng năm 2023 lên 2.088 tỷ đồng năm 2024 (tăng 17,77%) và đạt 2.460 tỷ đồng năm 2025 (tăng 17,82%). Điều này cho thấy chi nhánh đang mở rộng mạnh hoạt động tín dụng và gia tăng khả năng tiếp cận khách hàng trên địa bàn. Nguyên nhân chủ yếu là do MB Đà Nẵng tập trung phát triển phân khúc ngân hàng bán lẻ với tệp khách hàng chính là khách hàng cá nhân, hộ kinh doanh cá thể, tiểu thương, nhân viên hưởng lương, khách hàng kinh doanh dịch vụ – du lịch và doanh

ng nghiệp nhỏ. Đây là nhóm khách hàng có nhu cầu vay vốn thường xuyên để phục vụ tiêu dùng, bổ sung vốn lưu động, mua ô tô, sửa chữa nhà ở hoặc mở rộng hoạt động kinh doanh. Ngoài ra, MB có lợi thế về nền tảng ngân hàng số, thủ tục vay đơn giản, thời gian phê duyệt nhanh và nhiều chính sách lãi suất cạnh tranh nên giúp chi nhánh thu hút thêm khách hàng mới và nâng cao khả năng cạnh tranh với các ngân hàng khác trên địa bàn.

### **Cụ thể:**

- **Cho vay ngắn hạn:** Cho vay ngắn hạn tăng mạnh từ 1.104 tỷ đồng lên 1.670 tỷ đồng và tỷ trọng tăng từ 62,27% lên 67,89%. Nguyên nhân là do ngân hàng tập trung vào các khoản vay ngắn hạn phục vụ nhu cầu vốn lưu động và tiêu dùng ngắn kỳ. Tập khách hàng chủ yếu gồm hộ kinh doanh quán ăn, cửa hàng tạp hóa, đại lý hàng hóa, tiểu thương chợ, khách hàng kinh doanh dịch vụ du lịch và doanh nghiệp nhỏ cần vốn để nhập hàng, thanh toán chi phí vận hành hoặc xoay vòng vốn kinh doanh. Ngoài ra, ngân hàng cũng đẩy mạnh các khoản vay tiêu dùng ngắn hạn đối với nhân viên hưởng lương, cán bộ công chức và khách hàng cá nhân có thu nhập ổn định nhằm phục vụ chi tiêu cá nhân, mua sắm hoặc sửa chữa nhà cửa. Các khoản vay này có thời gian thu hồi vốn nhanh nên giúp ngân hàng giảm rủi ro thanh khoản và tăng tốc độ quay vòng vốn.

- **Cho vay trung – dài hạn:** Giá trị cho vay trung – dài hạn tăng từ 669 tỷ đồng lên 790 tỷ đồng nhưng tỷ trọng giảm từ 37,73% xuống 32,11%. Các khoản vay thuộc nhóm này chủ yếu là vay mua ô tô cá nhân, vay mua nhà ở, vay đầu tư tài sản cố định và vay mở rộng hoạt động kinh doanh. Đối tượng vay chủ yếu là khách hàng cá nhân có thu nhập ổn định, chủ hộ kinh doanh quy mô lớn và doanh nghiệp nhỏ có nhu cầu đầu tư dài hạn. Tuy nhiên, ngân hàng kiểm soát chặt hơn nhóm vay này vì thời gian thu hồi vốn kéo dài và chịu ảnh hưởng lớn từ biến động thu nhập cũng như tình hình kinh doanh của khách hàng.

**Doanh số thu nợ:** Doanh số thu nợ tăng đều từ 1.225 tỷ đồng năm 2023 lên 1.417 tỷ đồng năm 2024 (tăng 15,67%) và 1.650 tỷ đồng năm 2025 (tăng 16,44%). Điều này phản ánh khả năng thu hồi vốn của ngân hàng được cải thiện. Nguyên nhân là do phần lớn khách hàng vay vốn thuộc nhóm kinh doanh dịch vụ, buôn bán nhỏ và khách hàng cá nhân có nguồn thu nhập tương đối ổn định. Đồng thời, ngân hàng tăng cường kiểm tra sau cho vay, theo dõi dòng tiền và nhắc nợ khách hàng định kỳ nên hiệu quả thu hồi nợ được nâng cao.

### **Cụ thể:**

- **Thu nợ ngắn hạn:** Thu nợ ngắn hạn tăng mạnh và chiếm tỷ trọng ngày càng cao (66,29% → 72,73%). Nguyên nhân do ngân hàng tập trung chủ yếu vào các khoản vay ngắn hạn phục vụ vốn lưu động, tiêu dùng và kinh doanh ngắn hạn. Các khoản vay này có chu kỳ thu hồi vốn nhanh nên ngân hàng dễ kiểm soát dòng tiền và thu hồi nợ đúng hạn. Đây cũng là đặc điểm phù hợp với định hướng tăng khả năng quay vòng vốn và hạn chế rủi ro tín dụng của MB.

- **Thu nợ trung – dài hạn:** Thu nợ trung – dài hạn tăng chậm hơn do các khoản vay này có thời gian trả nợ kéo dài và phụ thuộc nhiều vào khả năng tạo thu nhập lâu dài của khách hàng. Ngoài ra, nhóm khách hàng vay mua nhà, mua ô tô hoặc đầu tư tài sản cố định thường được ngân hàng áp dụng lịch trả nợ dài hạn nên tốc độ thu hồi vốn chậm hơn so với cho vay ngắn hạn.

**Dư nợ chung:** Dư nợ chung tăng từ 4.529 tỷ đồng năm 2023 lên 5.200 tỷ đồng năm 2024 và 6.010 tỷ đồng năm 2025, với tốc độ tăng trưởng lần lượt 14,82% và 15,58%. Điều này phản ánh chi nhánh đang mở rộng mạnh hoạt động tín dụng và gia tăng thị phần trên địa bàn. Nguyên nhân là do số lượng khách hàng cá nhân, hộ kinh doanh và doanh nghiệp nhỏ vay vốn ngày càng tăng, đồng thời MB định hướng phát triển mạnh các sản phẩm cho vay bán lẻ như vay mua ô tô, vay tiêu dùng, vay hộ kinh doanh và vay bổ sung vốn lưu động làm quy mô dư nợ tiếp tục mở rộng, cho thấy hoạt động tín dụng của chi nhánh phát triển tích cực nhưng cũng đặt ra áp lực lớn hơn trong công tác quản trị rủi ro tín dụng.

### **Cụ thể:**

- **Dư nợ ngắn hạn:** Dư nợ ngắn hạn tăng từ 2.682 tỷ đồng lên 3.528 tỷ đồng và luôn chiếm tỷ trọng cao trên 58% tổng dư nợ. Nguyên nhân là do ngân hàng tập trung vào các khoản vay vốn lưu động, vay tiêu dùng và bổ sung vốn kinh doanh cho hộ kinh doanh, tiểu thương và doanh nghiệp nhỏ. Các khoản vay này có thời gian thu hồi vốn nhanh nên giúp ngân hàng tăng khả năng quay vòng vốn và hạn chế rủi ro thanh khoản.

- **Dư nợ trung – dài hạn:** Dư nợ trung – dài hạn tăng từ 1.847 tỷ đồng lên 2.482 tỷ đồng trong giai đoạn 2023–2025, với tốc độ tăng lần lượt 15,97% và 15,87%. Tỷ trọng dư nợ trung – dài hạn duy trì quanh mức 41%, cho thấy nhu cầu vay vốn đầu tư dài hạn của khách hàng vẫn khá lớn. Các khoản vay chủ yếu gồm vay mua ô tô, mua nhà ở, đầu tư tài sản cố định và mở rộng hoạt động kinh doanh đối với khách hàng cá nhân và doanh

nh nghiệp nhỏ. Tuy nhiên, do các khoản vay này có thời gian thu hồi vốn dài và chịu ảnh hưởng từ khả năng tài chính của khách hàng nên ngân hàng vẫn kiểm soát khá chặt nhằm hạn chế rủi ro tín dụng phát sinh.

**Nợ xấu:** Nợ xấu giảm nhẹ từ 37,33 tỷ đồng xuống 36,50 tỷ đồng trong giai đoạn 2023–2025. Điều này cho thấy ngân hàng vẫn kiểm soát tương đối tốt chất lượng tín dụng dù quy mô cho vay tăng mạnh. Nguyên nhân là do ngân hàng ưu tiên lựa chọn khách hàng có lịch sử tín dụng tốt, thu nhập ổn định và có tài sản bảo đảm phù hợp. Đặc biệt, các khoản vay mua ô tô, vay hộ kinh doanh có dòng tiền ổn định và vay đối với khách hàng hưởng lương được kiểm soát khá chặt chẽ. Tuy nhiên, nợ xấu ngắn hạn vẫn tăng do số lượng khoản vay nhỏ lẻ đối với hộ kinh doanh và khách hàng cá nhân ngày càng nhiều, làm áp lực quản lý tín dụng tăng lên.

#### **Cụ thể:**

- **Nợ xấu ngắn hạn:** Nợ xấu ngắn hạn tăng từ 14,36 tỷ đồng năm 2023 lên 16,80 tỷ đồng năm 2025, với tốc độ tăng lần lượt 11,14% và 5,26%. Đồng thời, tỷ trọng nợ xấu ngắn hạn tăng từ 38,47% lên 46,03% trong tổng nợ xấu. Nguyên nhân là do ngân hàng mở rộng mạnh các khoản vay ngắn hạn đối với khách hàng cá nhân, hộ kinh doanh nhỏ và tiểu thương nên số lượng khoản vay phát sinh ngày càng lớn, làm áp lực quản lý tín dụng tăng lên. Một số khách hàng kinh doanh nhỏ vẫn chịu ảnh hưởng từ biến động thị trường, doanh thu chưa ổn định nên khả năng trả nợ đôi lúc bị chậm, dẫn đến nợ xấu ngắn hạn tăng nhẹ.

- **Nợ xấu trung – dài hạn:** Nợ xấu trung – dài hạn giảm từ 22,97 tỷ đồng năm 2023 xuống còn 19,70 tỷ đồng năm 2025, tương ứng giảm 8,05% vào năm 2024 và giảm tiếp 6,72% vào năm 2025. Tỷ trọng nợ xấu trung – dài hạn cũng giảm từ 61,53% xuống 53,97%, cho thấy ngân hàng đã kiểm soát tốt hơn các khoản vay dài hạn như vay mua ô tô, vay mua nhà và đầu tư tài sản cố định. Nguyên nhân là do chi nhánh tăng cường thẩm định khách hàng, ưu tiên khách hàng có thu nhập ổn định và tài sản bảo đảm phù hợp, đồng thời thường xuyên theo dõi tình hình sử dụng vốn và khả năng trả nợ nhằm hạn chế rủi ro tín dụng phát sinh trong suốt thời gian vay.

**Tỷ lệ nợ xấu (%):** Tỷ lệ nợ xấu giảm từ 0,82% năm 2023 xuống 0,61% năm 2025 và luôn duy trì dưới 1%, cho thấy chất lượng tín dụng của chi nhánh được kiểm soát khá tốt. Nguyên nhân là do ngân hàng tập trung phát triển tín dụng ở các lĩnh vực có dòng tiền quay vòng nhanh như cho vay hộ kinh doanh, dịch vụ, tiêu dùng và vay mua ô tô.

Đồng thời, sự phục hồi của hoạt động du lịch và dịch vụ tại Đà Nẵng giúp nhiều khách hàng cải thiện thu nhập và khả năng trả nợ. Bên cạnh đó, MB Đà Nẵng cũng chủ động cơ cấu lại danh mục tín dụng, hạn chế các khoản vay trung – dài hạn có rủi ro cao, qua đó góp phần kéo giảm tỷ lệ nợ xấu qua các năm.

**Cụ thể:**

- **Tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn:** Tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn giảm nhẹ từ 0,54% năm 2023 xuống 0,48% năm 2025. Mặc dù giá trị nợ xấu ngắn hạn tăng nhưng tốc độ tăng dư nợ ngắn hạn cao hơn nên tỷ lệ nợ xấu vẫn được cải thiện. Điều này cho thấy ngân hàng vẫn kiểm soát tương đối tốt chất lượng các khoản vay ngắn hạn thông qua việc theo dõi sát dòng tiền và nhắc nợ khách hàng thường xuyên.

- **Tỷ lệ nợ xấu trung – dài hạn:** Tỷ lệ nợ xấu trung – dài hạn giảm khá mạnh từ 1,24% xuống còn 0,79% trong giai đoạn 2023–2025. Nguyên nhân là do ngân hàng kiểm soát chặt chẽ các khoản vay dài hạn, đặc biệt là vay mua ô tô và vay đầu tư tài sản cố định. Ngoài ra, việc khách hàng có tài sản bảo đảm phù hợp và nguồn thu nhập ổn định cũng giúp khả năng trả nợ được cải thiện, qua đó góp phần kéo giảm tỷ lệ nợ xấu trung – dài hạn qua các năm.

**2.1.4.3 Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025**

**Bảng 2.3. Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025**

Đơn vị tính: Tỷ đồng

| Chỉ tiêu                         | 2023          |             | 2024          |             | 2025          |             | Chênh lệch<br>2024/2023 |               | Chênh lệch<br>2025/2024 |               |
|----------------------------------|---------------|-------------|---------------|-------------|---------------|-------------|-------------------------|---------------|-------------------------|---------------|
|                                  | Số tiền       | Tỷ trọng    | Số tiền       | Tỷ trọng    | Số tiền       | Tỷ trọng    | Số tiền                 | Tỷ lệ         | Số tiền                 | Tỷ lệ         |
| <b>1. Tổng thu nhập</b>          | <b>424,92</b> | <b>100%</b> | <b>458,29</b> | <b>100%</b> | <b>494,70</b> | <b>100%</b> | <b>33,37</b>            | <b>7,85%</b>  | <b>36,41</b>            | <b>7,94%</b>  |
| Thu nhập lãi vay                 | 371,04        | 87,32%      | 400,30        | 87,35%      | 432,33        | 87,39%      | 29,26                   | 7,89%         | 32,03                   | 8,00%         |
| Thu nhập từ hoạt động dịch vụ    | 29,38         | 6,91%       | 32,19         | 7,02%       | 35,08         | 7,09%       | 2,81                    | 9,56%         | 2,89                    | 8,98%         |
| Thu nhập từ hoạt động khác       | 24,5          | 5,77%       | 25,8          | 5,63%       | 27,29         | 5,52%       | 1,30                    | 5,31%         | 1,49                    | 5,78%         |
| <b>2. Chi phí</b>                | <b>233,82</b> | <b>100%</b> | <b>244,82</b> | <b>100%</b> | <b>257,10</b> | <b>100%</b> | <b>11,00</b>            | <b>4,70%</b>  | <b>12,28</b>            | <b>5,02%</b>  |
| Chi phí trả lãi                  | 220,41        | 94,26%      | 232,16        | 94,83%      | 244,93        | 95,27%      | 11,75                   | 5,33%         | 12,77                   | 5,50%         |
| Chi phí hoạt động                | 3,59          | 1,54%       | 3,62          | 1,48%       | 3,70          | 1,44%       | 0,03                    | 0,84%         | 0,08                    | 2,21%         |
| Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng | 9,58          | 4,10%       | 8,78          | 3,59%       | 8,20          | 3,19%       | -0,80                   | -8,35%        | -0,58                   | -6,61%        |
| Chi phí khác                     | 0,24          | 0,10%       | 0,26          | 0,11%       | 0,27          | 0,11%       | 0,02                    | 8,33%         | 0,01                    | 3,85%         |
| <b>3. Chênh lệch thu, chi</b>    | <b>191,10</b> |             | <b>213,47</b> |             | <b>237,60</b> |             | <b>22,37</b>            | <b>11,71%</b> | <b>24,13</b>            | <b>11,30%</b> |

(Nguồn: MBBank – Chi nhánh Đà Nẵng)

**Tổng thu nhập:** Trong giai đoạn 2023–2025, tổng thu nhập của ngân hàng tăng trưởng ổn định, từ 424,92 tỷ đồng năm 2023 lên 458,29 tỷ đồng năm 2024 (tăng 33,37 tỷ đồng, tương ứng 7,85%) và đạt 494,70 tỷ đồng năm 2025 (tăng 36,41 tỷ đồng, tương ứng

7,94%). Sự gia tăng này phản ánh hoạt động kinh doanh của ngân hàng đang phát triển tích cực và duy trì được đà tăng trưởng đều qua các năm. Nguyên nhân chủ yếu là do sự mở rộng hoạt động tín dụng, đặc biệt là phân khúc cho vay khách hàng cá nhân cùng với sự gia tăng của các nguồn thu ngoài lãi như dịch vụ ngân hàng. Tốc độ tăng trưởng ở mức trung bình cho thấy ngân hàng đang theo đuổi chiến lược tăng thận trọng, thể hiện ở việc: tập trung mở rộng tín dụng có chọn lọc đảm bảo giảm thiểu rủi ro; Kiểm soát chặt chẽ chất lượng tín dụng, thể hiện qua tỷ lệ nợ xấu duy trì ở mức thấp và có xu hướng giảm; đa dạng hóa nguồn thu, từng bước gia tăng thu nhập từ hoạt động dịch vụ thay vì phụ thuộc hoàn toàn vào tín dụng.

#### **Cụ thể:**

**Thu nhập từ lãi vay:** Thu nhập từ lãi vay chiếm tỷ trọng chủ yếu (trên 87%) trong tổng thu nhập và tăng từ 371,04 tỷ đồng lên 432,33 tỷ đồng. Mức tăng lần lượt là 7,89% và 8,00%, tương đối ổn định. Nguyên nhân là do dư nợ cho vay tăng qua các năm, đặc biệt ở các khoản vay trung – dài hạn mang lại nguồn lãi ổn định. Ngoài ra, việc kiểm soát tốt nợ xấu giúp ngân hàng hạn chế thất thu lãi. Tuy nhiên, tỷ trọng thu nhập lãi vay gần như không thay đổi cho thấy ngân hàng vẫn phụ thuộc lớn vào hoạt động tín dụng truyền thống.

**Thu nhập từ hoạt động dịch vụ:** Thu nhập từ hoạt động dịch vụ tăng từ 29,38 tỷ đồng lên 35,08 tỷ đồng, với tốc độ tăng cao hơn thu nhập lãi (9,56% và 8,98%). Tỷ trọng cũng tăng nhẹ từ 6,91% lên 7,09%. Điều này phản ánh ngân hàng đang từng bước phát triển các dịch vụ phi tín dụng như chuyển tiền, thanh toán, ngân hàng số. Nguyên nhân là do nhu cầu sử dụng dịch vụ tài chính ngày càng tăng, cùng với việc ngân hàng đẩy mạnh số hóa và đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ. Đây là xu hướng tích cực giúp ngân hàng giảm dần sự phụ thuộc vào thu nhập lãi.

**Thu nhập từ hoạt động khác:** Thu nhập từ hoạt động khác tăng nhẹ từ 24,5 tỷ đồng lên 27,29 tỷ đồng, nhưng tỷ trọng lại giảm từ 5,77% xuống 5,52%. Nguyên nhân là do tốc độ tăng của khoản mục này thấp hơn so với các nguồn thu khác. Đây thường là các khoản thu không ổn định (thanh lý tài sản, thu hồi nợ đã xử lý...), nên mức tăng không cao và không mang tính bền vững.

**Tổng chi phí:** Tổng chi phí tăng từ 233,82 tỷ đồng lên 257,10 tỷ đồng, với tốc độ tăng lần lượt 4,70% và 5,02%, thấp hơn tốc độ tăng thu nhập. Đây là dấu hiệu tích cực cho thấy ngân hàng kiểm soát chi phí hiệu quả. Nguyên nhân là do ngân hàng tối ưu hóa

hoạt động vận hành và quản lý chi phí tốt hơn, đồng thời tận dụng công nghệ để giảm chi phí hoạt động.

**Cụ thể:**

**Chi phí trả lãi:** Chi phí trả lãi chiếm tỷ trọng lớn nhất (trên 94%) trong tổng chi phí và tăng từ 220,41 tỷ đồng lên 244,93 tỷ đồng. Nguyên nhân là do ngân hàng phải huy động vốn nhiều hơn để đáp ứng nhu cầu cho vay tăng, đồng thời lãi suất huy động có thể tăng theo thị trường. Tuy nhiên, tốc độ tăng chi phí vẫn thấp hơn tốc độ tăng thu nhập lãi, giúp đảm bảo biên lợi nhuận.

**Chi phí hoạt động:** Chi phí hoạt động tăng nhẹ từ 3,59 tỷ đồng lên 3,70 tỷ đồng, nhưng chiếm tỷ trọng rất nhỏ (khoảng 1,4–1,5%). Nguyên nhân là do ngân hàng đã kiểm soát tốt chi phí quản lý, tối ưu hóa bộ máy và đẩy mạnh ứng dụng công nghệ, giúp tiết kiệm chi phí vận hành.

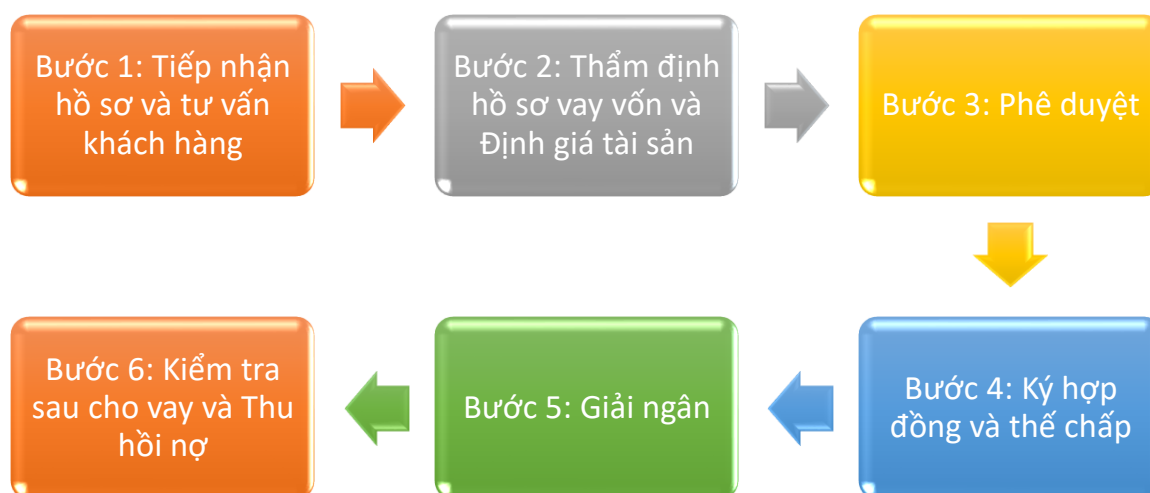
**Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng:** Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng giảm từ 9,58 tỷ đồng xuống 8,20 tỷ đồng, với tốc độ giảm khá mạnh (-8,35% và -6,61%). Nguyên nhân là do chất lượng tín dụng được cải thiện, nợ xấu giảm nên ngân hàng không cần trích lập dự phòng nhiều như trước. Đây là tín hiệu tích cực, phản ánh hiệu quả trong công tác quản lý rủi ro.

**Chi phí khác:** Chi phí khác tăng nhẹ nhưng chiếm tỷ trọng rất nhỏ (khoảng 0,1%), nên không ảnh hưởng đáng kể đến tổng chi phí. Nguyên nhân là do các khoản chi phát sinh không thường xuyên.

**Chênh lệch thu – chi (lợi nhuận trước thuế):** Chênh lệch thu – chi tăng từ 191,10 tỷ đồng lên 237,60 tỷ đồng, với tốc độ tăng cao (11,71% và 11,30%), cao hơn tốc độ tăng thu nhập. Điều này cho thấy hiệu quả kinh doanh của ngân hàng được cải thiện rõ rệt. Nguyên nhân là do thu nhập tăng ổn định trong khi chi phí được kiểm soát tốt, đặc biệt là chi phí dự phòng rủi ro giảm. Đây là dấu hiệu tích cực, chứng tỏ ngân hàng không chỉ tăng trưởng về quy mô mà còn nâng cao được hiệu quả hoạt động.

## 2.2 Thực Trạng Hoạt Động Cho Vay Mua Ô Tô Tại Ngân Hàng TMCP Quân Đội – Chi Nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 - 2025

### 2.2.1 Quy trình Cho vay mua ô tô tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng



**Hình 2.3. Sơ đồ Quy trình cho vay mua ô tô tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng**

(Nguồn: MBBank – CN Đà Nẵng)

#### Bước 1: Tiếp nhận hồ sơ và tư vấn khách hàng

- Phía khách hàng:
  - Đối với KHCN: Cần cung cấp hồ sơ pháp lý (CCCD, xác nhận cư trú), hồ sơ nguồn thu (bảng lương, sao kê tài khoản, đăng ký kinh doanh) và hợp đồng đặt cọc xe.
  - Đối với KHDN: DN cần cung cấp hồ sơ pháp lý như giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, điều lệ công ty, báo cáo tài chính, hồ sơ chứng minh năng lực tài chính và phương án sử dụng xe phục vụ hoạt động kinh doanh. Ngoài ra, doanh nghiệp cũng phải cung cấp hợp đồng mua xe hoặc báo giá từ đại lý.
- Phía ngân hàng: Chuyên viên quan hệ khách hàng (RM) sẽ tư vấn về lãi suất, hạn mức vay (thường 70-80% giá trị xe), thời gian vay (tối đa 84 tháng) và các loại phí bảo hiểm bắt buộc.

## Bước 2: Thẩm định hồ sơ vay vốn và Định giá tài sản

- Thẩm định khách hàng: Ngân hàng kiểm tra lịch sử tín dụng của khách hàng trên hệ thống CIC nhằm đánh giá tình trạng nợ và khả năng trả nợ tại các tổ chức tín dụng khác. Đồng thời, ngân hàng tiến hành thẩm định thực tế về nơi ở, nơi làm việc hoặc hoạt động kinh doanh để xác minh tính ổn định của nguồn thu nhập.
- Định giá tài sản: Đối với xe mới, ngân hàng căn cứ trên giá hóa đơn. Đối với xe cũ, ngân hàng phối hợp với bộ phận định giá để xác định giá trị thị trường thực tế của xe nhằm làm cơ sở xác định hạn mức cho vay.

## Bước 3: Phê duyệt

Sau khi hoàn tất quá trình thẩm định, ngân hàng sẽ xem xét và ra quyết định cấp tín dụng. Nếu hồ sơ đáp ứng đủ điều kiện, ngân hàng sẽ phát hành Thông báo chấp thuận cho vay có điều kiện. Khách hàng sử dụng thông báo này để thực hiện phần vốn đối ứng (vốn tự có) và hoàn tất thủ tục mua xe tại showroom hoặc đại lý ô tô.

## Bước 4: Ký hợp đồng và thế chấp

Khách hàng thực hiện đăng ký xe và nhận giấy hẹn trả kết quả đăng ký xe. Sau đó, khách hàng và ngân hàng tiến hành ký kết Hợp đồng tín dụng và Hợp đồng thế chấp tài sản. Đồng thời, khách hàng bắt buộc phải mua bảo hiểm vật chất xe và chuyển quyền thụ hưởng bảo hiểm cho ngân hàng nhằm đảm bảo quyền lợi của ngân hàng trong trường hợp phát sinh rủi ro đối với tài sản bảo đảm.

## Bước 5: Giải ngân

Ngân hàng sẽ thực hiện giải ngân khoản vay vào tài khoản của bên bán xe (Showroom/Cá nhân bán xe) dựa trên giấy hẹn trả đăng ký xe hoặc đăng ký xe gốc. Sau khi showroom nhận đủ tiền (bao gồm tiền đối ứng của khách và tiền giải ngân của ngân hàng), họ sẽ bàn giao xe cho khách hàng.

## Bước 6: Kiểm tra sau cho vay và Thu hồi nợ

Sau khi giải ngân, ngân hàng sẽ giữ bản gốc Giấy đăng ký xe (Cà vẹt) và cấp cho khách hàng "Giấy xác nhận lưu hành phương tiện" để tham gia giao thông hợp pháp. Hàng tháng, hệ thống sẽ tự động trích nợ gốc và lãi từ tài khoản của khách hàng theo lịch trả nợ đã ký. Đồng thời, định kỳ ngân hàng sẽ kiểm tra tình trạng tài sản (xe) để đảm bảo tài sản vẫn hiện hữu và không bị hư hỏng nghiêm trọng hoặc bị đem đi cầm cố trái phép.

## 2.2.2 Thực trạng hoạt động cho vay mua ô tô tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 - 2025

### 2.2.2.1 Tình hình chung về hoạt động cho vay mua ô tô tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

*Bảng 2.4. Tình hình hoạt động cho vay mua ô tô tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025*

Đơn vị tính: Tỷ đồng

| Chỉ tiêu                | 2023            |                | 2024            |                | 2025            |                | Chênh lệch 2024/2023 |                    | Chênh lệch 2025/2024 |                    |
|-------------------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|----------------------|--------------------|----------------------|--------------------|
|                         | Số tiền         | Tỷ trọng       | Số tiền         | Tỷ trọng       | Số tiền         | Tỷ trọng       | Số tiền              | Tốc độ tăng trưởng | Số tiền              | Tốc độ tăng trưởng |
| <b>Doanh số cho vay</b> | <b>1.773,00</b> | <b>100,00%</b> | <b>2.088,00</b> | <b>100,00%</b> | <b>2.460,00</b> | <b>100,00%</b> | <b>315,00</b>        | <b>17,77%</b>      | <b>372,00</b>        | <b>17,82%</b>      |
| DSCV Ôtô                | 117,87          | 6,65%          | 149,01          | 7,14%          | 187,22          | 7,61%          | 31,15                | 26,43%             | 38,21                | 25,64%             |
| <b>Doanh số thu nợ</b>  | <b>1.225,00</b> | <b>100,00%</b> | <b>1.417,00</b> | <b>100,00%</b> | <b>1.650,00</b> | <b>100,00%</b> | <b>192,00</b>        | <b>15,67%</b>      | <b>233,00</b>        | <b>16,44%</b>      |
| DSTN Ôtô                | 85,35           | 6,97%          | 104,88          | 7,40%          | 126,23          | 7,65%          | 19,53                | 22,88%             | 21,35                | 20,36%             |
| <b>Dư nợ chung</b>      | <b>4.529,00</b> | <b>100,00%</b> | <b>5.200,00</b> | <b>100,00%</b> | <b>6.010,00</b> | <b>100,00%</b> | <b>671,00</b>        | <b>14,82%</b>      | <b>810,00</b>        | <b>15,58%</b>      |
| Dư nợ Ôtô               | 278,93          | 6,16%          | 323,06          | 6,21%          | 384,05          | 6,39%          | 44,13                | 15,82%             | 60,99                | 18,88%             |
| <b>Nợ xấu</b>           | <b>37,33</b>    | <b>100,00%</b> | <b>37,08</b>    | <b>100,00%</b> | <b>36,5</b>     | <b>100,00%</b> | <b>-0,25</b>         | <b>-0,67%</b>      | <b>-0,58</b>         | <b>-1,56%</b>      |
| NX Ôtô                  | 2,58            | 6,91%          | 2,51            | 6,77%          | 2,49            | 6,82%          | -0,07                | -2,71%             | -0,02                | -0,80%             |
| <b>Tỷ lệ nợ xấu</b>     | <b>0,82%</b>    |                | <b>0,71%</b>    |                | <b>0,61%</b>    |                | <b>-0,11%</b>        |                    | <b>-0,11%</b>        |                    |
| TLNX Ôtô                | 0,92%           |                | 0,78%           |                | 0,65%           |                | -0,15%               |                    | -0,13%               |                    |

(Nguồn: MBBank – Chi nhánh Đà Nẵng)

**Doanh số cho vay ô tô:** Doanh số cho vay mua ô tô có xu hướng tăng tích cực qua các năm, từ 117,87 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 6,65% năm 2023 lên 149,01 tỷ đồng chiếm 7,14% tỷ trọng năm 2024 và tiếp tục tăng lên 187,22 tỷ đồng chiếm 7,61% tỷ trọng năm 2025. Tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay mua ô tô đạt mức khá cao, trên 25% mỗi năm. Kết quả này đạt được là do trong những năm gần đây, mức sống và thu nhập của người dân

ngày càng được cải thiện, kéo theo nhu cầu sở hữu ô tô phục vụ đi lại và kinh doanh ngày càng gia tăng. Bên cạnh đó, ngân hàng đã triển khai nhiều chính sách tín dụng linh hoạt như ưu đãi lãi suất, thời hạn vay dài và tỷ lệ tài trợ phù hợp, giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận nguồn vốn vay. Ngoài ra, việc ngân hàng chú trọng mở rộng hoạt động tín dụng bán lẻ, đặc biệt đối với sản phẩm cho vay mua ô tô, cũng là yếu tố quan trọng góp phần thúc đẩy doanh số cho vay tăng trưởng ổn định qua các năm.

**Doanh số thu nợ ô tô:** Doanh số thu nợ cho vay mua ô tô của ngân hàng trong giai đoạn 2023–2025 tăng trưởng ổn định, từ 85,35 tỷ đồng (6,97%) năm 2023 lên 104,88 tỷ đồng (7,40%) năm 2024 và đạt 126,23 tỷ đồng (7,65%) vào năm 2025. Nguyên nhân chủ yếu là do quy mô cho vay mua ô tô tăng qua các năm, kéo theo số tiền thu nợ tăng tương ứng và ngân hàng cũng chú trọng hơn trong công tác quản lý các khoản vay, theo dõi lịch trả nợ và đôn đốc khách hàng thanh toán đúng hạn, từ đó góp phần làm doanh số thu nợ tăng lên qua từng năm. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng doanh số thu nợ có xu hướng chậm lại trong năm 2025 (20,36%), cho thấy một phần dư nợ phát sinh mới chưa đến kỳ hạn thu hồi, đồng thời phản ánh tốc độ mở rộng tín dụng vẫn đang cao hơn tốc độ thu nợ.

**Dư nợ cho vay ô tô:** Dư nợ cho vay ô tô tăng từ 278,93 tỷ đồng (6,16%) lên 323,06 tỷ đồng (6,21%) và đạt 384,05 tỷ đồng (6,39%) với tốc độ tăng trưởng khá cao, đặc biệt năm 2025 tăng 18,88%. Nguyên nhân của sự gia tăng này chủ yếu xuất phát từ nhu cầu vay vốn mua ô tô của khách hàng ngày càng lớn, đặc biệt trong bối cảnh mức sống của người dân được cải thiện và nhu cầu sở hữu phương tiện phục vụ đi lại, kinh doanh ngày càng tăng. Bên cạnh đó, ngân hàng đã chú trọng mở rộng cho vay mua ô tô thông qua việc áp dụng các chính sách tín dụng linh hoạt như tỷ lệ tài trợ cao, thời hạn vay phù hợp và lãi suất cạnh tranh. Ngoài ra, sự gia tăng dư nợ còn gắn liền với xu hướng tăng của doanh số cho vay (DSCV) và doanh số thu nợ (DSTN) ô tô trong kỳ. Cụ thể, DSCV ô tô tăng mạnh qua các năm (tốc độ trên 25%), cao hơn tốc độ thu nợ, trong khi DSTN dù tăng nhưng ở mức thấp hơn (khoảng 20–22%). Điều này cho thấy lượng giải ngân mới lớn hơn số tiền thu hồi trong kỳ, làm cho quy mô dư nợ tiếp tục mở rộng. Đồng thời, việc mở rộng cho vay nhanh hơn tốc độ thu nợ cũng phản ánh chiến lược đẩy mạnh tăng trưởng tín dụng ở phân khúc này của ngân hàng. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng dư nợ khá cao cũng đặt ra yêu cầu ngân hàng phải tăng cường công tác quản lý tín dụng,

kiểm soát rủi ro và giám sát sau cho vay nhằm đảm bảo chất lượng tín dụng và hạn chế phát sinh nợ xấu trong thời gian tới.

**Nợ xấu cho vay ô tô:** Nợ xấu cho vay ô tô trong giai đoạn 2023 - 2025 có xu hướng giảm nhẹ từ 2,58 tỷ đồng (6.91%) năm 2023 xuống 2,51 tỷ đồng (6,77%) năm 2024 và tiếp tục giảm xuống 2,49 tỷ đồng (6.82%) năm 2025. Tốc độ tăng trưởng nợ xấu cho vay mua ô tô trong tổng nợ xấu của ngân hàng giảm từ 2.71% xuống 0,80% cho thấy chất lượng tín dụng đối với hoạt động cho vay mua ô tô được kiểm soát khá tốt. Nguyên nhân chủ yếu do ngân hàng nâng cao chất lượng quản trị tín dụng tổng thể, bao gồm việc thẩm định trước khi cho vay diễn ra chặt chẽ hơn, kiểm soát rủi ro thông qua đánh giá năng lực tài chính cũng như khả năng trả nợ của khách hàng và đẩy mạnh công tác đôn đốc thu hồi nợ khi đến hạn trên toàn danh mục cho vay. Ngoài ra, các khoản vay ô tô phần lớn thường có tài sản đảm bảo là chính chiếc xe được hình thành từ vốn vay cũng là yếu tố góp phần giúp ngân hàng hạn chế rủi ro trong việc trích lập tỷ lệ dự phòng và nâng cao khả năng thu hồi nợ khi khách hàng không thực hiện đúng nghĩa vụ trả nợ.

**Tỷ lệ nợ xấu cho vay ô tô:** Tỷ lệ nợ xấu cho vay mua ô tô trong giai đoạn 2023–2025 có xu hướng giảm rõ rệt, từ 0,92% năm 2023 xuống 0,78% năm 2024, giảm 0,15% và tiếp tục giảm xuống còn 0,65% năm 2025, giảm 0,13% so với năm 2024. Mức giảm này thể hiện chất lượng tín dụng trong hoạt động cho vay mua ô tô của ngân hàng ngày càng được cải thiện, đồng thời phản ánh hiệu quả trong công tác kiểm soát rủi ro tín dụng của ngân hàng. Nguyên nhân chủ yếu là do ngân hàng ngày càng kiểm soát chặt chẽ hơn đối với nhóm khách hàng vay mua ô tô, đặc biệt ưu tiên các khách hàng có nguồn thu nhập ổn định, lịch sử tín dụng tốt và khả năng trả nợ rõ ràng. Bên cạnh đó, khoản vay mua ô tô thường được trả góp theo tháng với thời hạn trung – dài hạn, giúp khách hàng phân bổ nghĩa vụ trả nợ hợp lý và giảm áp lực tài chính trong từng kỳ thanh toán, từ đó hạn chế phát sinh nợ quá hạn kéo dài chuyển thành nợ xấu. Ngoài ra, khách hàng vay mua ô tô thường có nhu cầu sử dụng xe phục vụ công việc, kinh doanh hoặc nhu cầu đi lại lâu dài nên ý thức duy trì khả năng thanh toán tương đối cao nhằm tránh ảnh hưởng đến việc sử dụng tài sản và lịch sử tín dụng cá nhân. Đồng thời, ngân hàng cũng tăng cường công tác theo dõi sau cho vay, nhắc nhở khách hàng thanh toán đúng hạn và xử lý sớm các khoản vay có dấu hiệu rủi ro, nhờ đó tỷ lệ nợ xấu được kiểm soát tốt và giảm liên tục qua các năm. Việc tỷ lệ nợ xấu giảm liên tục qua các năm là dấu hiệu tích cực, cho thấy ngân hàng không chỉ mở rộng quy mô cho vay mua ô tô mà còn nâng cao được

chất lượng tín dụng, tạo nền tảng cho sự phát triển an toàn và bền vững của hoạt động này.

*2.2.2.2 Thực trạng cho vay mua ô tô phân theo loại xe tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025*

*Bảng 2.5 Tình hình hoạt động cho vay mua ô tô phân theo loại xe tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025*

Đơn vị tính: Tỷ đồng

| Chỉ tiêu                             | 2023          |             | 2024          |             | 2025          |             | Chênh lệch<br>2024/2023 |                    | Chênh lệch<br>2025/2024 |                    |
|--------------------------------------|---------------|-------------|---------------|-------------|---------------|-------------|-------------------------|--------------------|-------------------------|--------------------|
|                                      | Số tiền       | Tỷ trọng    | Số tiền       | Tỷ trọng    | Số tiền       | Tỷ trọng    | Số tiền                 | Tốc độ tăng trưởng | Số tiền                 | Tốc độ tăng trưởng |
| <b>Doanh số cho vay mua ô tô</b>     | <b>117,87</b> | <b>100%</b> | <b>149,01</b> | <b>100%</b> | <b>187,22</b> | <b>100%</b> | <b>31,15</b>            | <b>26,43%</b>      | <b>38,21</b>            | <b>25,64%</b>      |
| Cũ                                   | 38,02         | 32,25%      | 43,26         | 29,03%      | 48,10         | 25,69%      | 5,24                    | 13,79%             | 4,84                    | 11,18%             |
| Mới                                  | 79,85         | 67,75%      | 105,76        | 70,97%      | 139,13        | 74,31%      | 25,91                   | 32,45%             | 33,37                   | 31,55%             |
| <b>Doanh số thu nợ mua ô tô</b>      | <b>85,35</b>  | <b>100%</b> | <b>104,88</b> | <b>100%</b> | <b>126,23</b> | <b>100%</b> | <b>19,53</b>            | <b>22,88%</b>      | <b>21,35</b>            | <b>20,36%</b>      |
| Cũ                                   | 25,45         | 29,82%      | 28,93         | 27,58%      | 32,22         | 25,52%      | 3,48                    | 13,67%             | 3,29                    | 11,35%             |
| Mới                                  | 59,90         | 70,18%      | 75,95         | 72,42%      | 94,01         | 74,48%      | 16,05                   | 26,80%             | 18,07                   | 23,79%             |
| <b>Dư nợ mua ô tô</b>                | <b>278,93</b> | <b>100%</b> | <b>323,06</b> | <b>100%</b> | <b>384,05</b> | <b>100%</b> | <b>44,13</b>            | <b>15,82%</b>      | <b>60,99</b>            | <b>18,88%</b>      |
| Cũ                                   | 85,62         | 30,70%      | 99,95         | 30,94%      | 115,83        | 30,16%      | 14,33                   | 16,73%             | 15,88                   | 15,89%             |
| Mới                                  | 193,31        | 69,30%      | 223,12        | 69,06%      | 268,23        | 69,84%      | 29,81                   | 15,42%             | 45,11                   | 20,22%             |
| <b>Nợ xấu mua ô tô</b>               | <b>2,58</b>   | <b>100%</b> | <b>2,51</b>   | <b>100%</b> | <b>2,49</b>   | <b>100%</b> | <b>-0,07</b>            | <b>-2,71%</b>      | <b>-0,02</b>            | <b>-0,80%</b>      |
| Cũ                                   | 1,43          | 55,43%      | 1,39          | 55,38%      | 1,47          | 59,04%      | -0,04                   | -2,80%             | 0,08                    | 5,76%              |
| Mới                                  | 1,15          | 44,57%      | 1,12          | 44,62%      | 1,02          | 40,96%      | -0,03                   | -2,61%             | -0,10                   | -8,93%             |
| <b>Tỷ lệ nợ xấu cho vay mua ô tô</b> | <b>0,92%</b>  |             | <b>0,78%</b>  |             | <b>0,65%</b>  |             | <b>-0,15%</b>           |                    | <b>-0,13%</b>           |                    |
| Cũ                                   | 1,67%         |             | 1,39%         |             | 1,27%         |             | -0,28%                  |                    | -0,12%                  |                    |
| Mới                                  | 0,59%         |             | 0,50%         |             | 0,38%         |             | -0,09%                  |                    | -0,12%                  |                    |

(Nguồn: MBBank – Chi nhánh Đà Nẵng)

**Doanh số cho vay mua ô tô theo loại xe:** Trong giai đoạn 2023–2025, doanh số cho vay mua ô tô đối với cả xe cũ và xe mới đều tăng qua các năm, tuy nhiên mức tăng chủ yếu tập trung ở cho vay mua xe mới. Cụ thể, doanh số cho vay xe mới tăng từ 79,85 tỷ đồng năm 2023 lên 105,76 tỷ đồng năm 2024 và đạt 139,13 tỷ đồng năm 2025, tốc độ tăng trưởng lần lượt là 32,45% và 31,55%, đồng thời tỷ trọng tăng từ 67,75% lên 74,31%. Trong khi đó, cho vay xe cũ tăng nhẹ từ 38,02 tỷ đồng lên 48,10 tỷ đồng, nhưng tỷ trọng lại giảm từ 32,25% xuống 25,69%. Nguyên nhân là do xu hướng tiêu dùng của khách hàng ngày càng ưu tiên xe mới nhằm đảm bảo chất lượng, độ bền và ít rủi ro hơn so với xe cũ. Đồng thời, các hãng xe thường liên kết với ngân hàng đưa ra nhiều chương trình ưu đãi (lãi suất thấp, trả góp linh hoạt), thúc đẩy nhu cầu vay mua xe mới. Bên cạnh đó, xe mới có giá trị TSĐB cao hơn, ngược lại, xe cũ tăng chậm hơn do rủi ro cao hơn và ngân hàng có xu hướng thận trọng hơn khi cấp tín dụng.

**Doanh số thu nợ cho vay mua ô tô theo loại xe:** Doanh số thu nợ đối với cả xe cũ và xe mới đều tăng qua các năm, trong đó doanh số thu nợ xe mới tăng từ 59,90 tỷ đồng năm 2023 lên 94,01 tỷ đồng năm 2025, chiếm tỷ trọng từ 70,18% lên 74,48%. Trong khi đó, doanh số thu nợ xe cũ tăng từ 25,45 tỷ đồng lên 32,22 tỷ đồng, nhưng tỷ trọng giảm từ 29,82% xuống 25,52%. Nguyên nhân chủ yếu là do dư nợ cho vay xe mới chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ cho vay mua ô tô nên số tiền thu nợ từ nhóm này cũng tăng tương ứng. Đồng thời, khách hàng vay mua xe mới thường có năng lực tài chính tốt hơn, nguồn thu nhập ổn định hơn nên khả năng trả nợ cao hơn. Điều này giúp ngân hàng cải thiện khả năng thu hồi vốn ở phân khúc xe mới, trong khi xe cũ vẫn chiếm tỷ trọng thấp do quy mô cho vay nhỏ hơn.

**Dư nợ cho vay mua ô tô theo loại xe:** Dư nợ cho vay mua ô tô đối với xe mới tăng từ 193,31 tỷ đồng năm 2023 lên 268,23 tỷ đồng năm 2025, chiếm tỷ trọng khoảng 70% tổng dư nợ cho vay mua ô tô. Dư nợ xe cũ cũng tăng từ 85,62 tỷ đồng lên 115,83 tỷ đồng, nhưng tỷ trọng giảm nhẹ từ 30,70% xuống 30,16%. Nguyên nhân do danh mục tín dụng mua ô tô của ngân hàng đang tập trung chủ yếu vào xe mới và đây là phân khúc có nhu cầu lớn và mức độ an toàn cao hơn. Việc dư nợ xe mới tăng nhanh phản ánh chiến lược mở rộng cho vay bán lẻ của ngân hàng đang mang lại hiệu quả tích cực, đồng thời góp phần gia tăng quy mô tín dụng. Tuy nhiên, dư nợ tăng nhanh cũng đặt ra yêu cầu kiểm soát chặt chất lượng khoản vay để hạn chế phát sinh rủi ro.

**Nợ xấu cho vay mua ô tô theo loại xe:** Nợ xấu cho vay mua xe mới giảm từ 1,15 tỷ đồng năm 2023 xuống còn 1,02 tỷ đồng năm 2025, trong khi nợ xấu xe cũ tăng nhẹ từ 1,43 tỷ đồng lên 1,47 tỷ đồng. Tỷ trọng nợ xấu xe cũ tăng từ 55,43% lên 59,04%, còn xe mới giảm từ 44,57% xuống 40,96%. Điều này cho thấy rủi ro tín dụng ở nhóm xe cũ cao hơn xe mới, do khách hàng vay mua xe cũ thường có năng lực tài chính hạn chế hơn, chậm thanh toán khi các khoản vay đến hạn dẫn đến phát sinh nợ quá hạn và khi khoản thời gian chậm trả kéo dài khả năng phát sinh nợ xấu là rất cao. Trong khi đó, xe mới có giá trị ổn định hơn và khách hàng vay mua xe mới thường có năng lực tài chính tốt hơn nên khả năng phát sinh nợ xấu thấp hơn. Điều này phản ánh ngân hàng đang kiểm soát tốt chất lượng tín dụng ở phân khúc xe mới nhưng cần chú trọng hơn trong quản lý rủi ro với các khoản vay mua xe cũ.

**Tỷ lệ nợ xấu cho vay mua ô tô theo loại xe:** Tỷ lệ nợ xấu cho vay mua ô tô giảm rõ rệt từ 0,92% năm 2023 xuống 0,65% năm 2025. Trong đó, tỷ lệ nợ xấu của xe mới luôn thấp hơn nhiều so với xe cũ (0,38% so với 1,27% năm 2025). Nguyên nhân chủ yếu là do ngân hàng đã tăng tỷ trọng cho vay xe mới – phân khúc có rủi ro thấp hơn, từ đó góp phần kéo giảm tỷ lệ nợ xấu chung trong hoạt động cho vay mua ô tô. Bên cạnh đó, xe cũ có mức độ hao mòn lớn, giá trị tài sản đảm bảo suy giảm nhanh và khách hàng vay mua xe cũ thường nhạy cảm hơn với biến động thu nhập. Đồng thời ngân hàng cũng nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng, ưu tiên khách hàng có thu nhập ổn định, góp phần kiểm soát nợ xấu hiệu quả.

2.2.2.3 Thực trạng cho vay mua ô tô phân theo thời hạn tại Ngân hàng TMCP Quân Đội  
– Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

Bảng 2.6. Tình hình hoạt động cho vay mua ô tô phân theo thời hạn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

Đơn vị tính: Tỷ đồng

| Chỉ tiêu                             | 2023          |             | 2024          |             | 2025          |             | Chênh lệch 2024/2023 |                    | Chênh lệch 2025/2024 |                    |
|--------------------------------------|---------------|-------------|---------------|-------------|---------------|-------------|----------------------|--------------------|----------------------|--------------------|
|                                      | Số tiền       | Tỷ trọng    | Số tiền       | Tỷ trọng    | Số tiền       | Tỷ trọng    | Số tiền              | Tốc độ tăng trưởng | Số tiền              | Tốc độ tăng trưởng |
| <b>Doanh số cho vay mua ô tô</b>     | <b>117,87</b> | <b>100%</b> | <b>149,01</b> | <b>100%</b> | <b>187,22</b> | <b>100%</b> | <b>31,15</b>         | <b>26,43%</b>      | <b>38,21</b>         | <b>25,64%</b>      |
| Ngắn hạn                             | 28,46         | 24,14%      | 34,65         | 23,26%      | 38,01         | 20,30%      | 6,20                 | 21,78%             | 3,36                 | 9,68%              |
| Trung - dài hạn                      | 89,41         | 75,86%      | 114,36        | 76,74%      | 149,21        | 79,70%      | 24,95                | 27,91%             | 34,85                | 30,47%             |
| <b>Doanh số thu nợ mua ô tô</b>      | <b>85,35</b>  | <b>100%</b> | <b>104,88</b> | <b>100%</b> | <b>126,23</b> | <b>100%</b> | <b>19,53</b>         | <b>22,88%</b>      | <b>21,35</b>         | <b>20,36%</b>      |
| Ngắn hạn                             | 19,03         | 22,30%      | 24,41         | 23,27%      | 27,72         | 21,96%      | 5,38                 | 28,27%             | 3,31                 | 13,56%             |
| Trung - dài hạn                      | 66,32         | 77,70%      | 80,47         | 76,73%      | 98,51         | 78,04%      | 14,15                | 21,34%             | 18,04                | 22,42%             |
| <b>Dư nợ mua ô tô</b>                | <b>278,93</b> | <b>100%</b> | <b>323,06</b> | <b>100%</b> | <b>384,05</b> | <b>100%</b> | <b>44,13</b>         | <b>15,82%</b>      | <b>60,99</b>         | <b>18,88%</b>      |
| Ngắn hạn                             | 58,64         | 21,02%      | 68,88         | 21,32%      | 79,17         | 20,62%      | 10,24                | 17,47%             | 10,29                | 14,94%             |
| Trung - dài hạn                      | 220,29        | 78,98%      | 254,18        | 78,68%      | 304,88        | 79,38%      | 33,89                | 15,38%             | 50,70                | 19,95%             |
| <b>Nợ xấu mua ô tô</b>               | <b>2,58</b>   | <b>100%</b> | <b>2,51</b>   | <b>100%</b> | <b>2,49</b>   | <b>100%</b> | <b>-0,07</b>         | <b>-2,71%</b>      | <b>-0,02</b>         | <b>-0,80%</b>      |
| Ngắn hạn                             | 0,72          | 27,91%      | 0,67          | 26,69%      | 0,69          | 27,71%      | -0,05                | -6,94%             | 0,02                 | 2,99%              |
| Trung - dài hạn                      | 1,86          | 72,09%      | 1,84          | 73,31%      | 1,80          | 72,29%      | -0,02                | -1,08%             | -0,04                | -2,17%             |
| <b>Tỷ lệ nợ xấu cho vay mua ô tô</b> | <b>0,92%</b>  |             | <b>0,78%</b>  |             | <b>0,65%</b>  |             | <b>-0,16%</b>        |                    | <b>-0,03%</b>        |                    |
| Ngắn hạn                             | 1,23%         |             | 0,97%         |             | 0,87%         |             | -0,49%               |                    | 0,19%                |                    |
| Trung - dài hạn                      | 0,84%         |             | 0,72%         |             | 0,59%         |             | -0,06%               |                    | -0,08%               |                    |

(Nguồn: MBBank – Chi nhánh Đà Nẵng)

**Doanh số cho vay mua ô tô theo kỳ hạn:** Doanh số cho vay mua ô tô theo kỳ hạn trong giai đoạn 2023–2025 đều tăng ở cả ngắn hạn và trung – dài hạn, tuy nhiên cho vay trung – dài hạn vẫn chiếm tỷ trọng chủ yếu và tăng từ 89,41 tỷ đồng năm 2023 lên 149,21 tỷ

đồng năm 2025, chiếm gần 80% tổng doanh số cho vay mua ô tô. Trong khi đó, cho vay ngắn hạn tăng từ 28,46 tỷ đồng lên 38,01 tỷ đồng nhưng tỷ trọng giảm từ 24,14% năm 2023 xuống 20,30% năm 2025. Nguyên nhân là do mục đích vay vốn của khách hàng có sự khác nhau, đối với khách hàng vay mua xe phục vụ kinh doanh vận tải thường có khả năng thu hồi vốn nhanh nên ưu tiên vay ngắn hạn, trong khi khách hàng vay mua xe phục vụ tiêu dùng cá nhân ưu tiên lựa chọn các khoản vay trung – dài hạn nhằm giảm áp lực trả nợ hàng kỳ, đồng thời chủ động hơn trong việc cân đối thu nhập và chi tiêu phù hợp với khả năng tài chính. Bên cạnh đó, ngân hàng cũng triển khai nhiều chính sách ưu đãi như lãi suất cạnh tranh đối với các khoản vay trung – dài hạn, tỷ lệ tài trợ cao và phương thức trả nợ linh hoạt, góp phần thúc đẩy cho vay trung – dài hạn tăng mạnh. Trong khi, cho vay ngắn hạn tuy vẫn tăng nhưng tỷ trọng giảm do chỉ phù hợp với nhóm khách hàng có khả năng thanh toán tốt trong thời gian ngắn.

**Doanh số thu nợ cho vay mua ô tô:** Trong giai đoạn 2023 – 2025, doanh số thu nợ ngắn hạn tăng từ 19,03 tỷ đồng lên 27,72 tỷ đồng, còn trung – dài hạn tăng từ 66,32 tỷ đồng lên 98,51 tỷ đồng, chiếm khoảng 78% tổng doanh số thu nợ. Nguyên nhân là do phần lớn khách hàng vay mua ô tô là khách hàng cá nhân và hộ kinh doanh có nhu cầu vay trung – dài hạn để phục vụ mục đích tiêu dùng hoặc kinh doanh vận tải nên số khoản vay đến kỳ thu nợ ở nhóm này chiếm tỷ trọng lớn. Bên cạnh đó, thu nhập và khả năng tài chính của khách hàng trong giai đoạn này dần ổn định hơn, giúp khả năng trả nợ được cải thiện, đặc biệt ở các khoản vay trả góp định kỳ. Đồng thời, ngân hàng cũng áp dụng chính sách nhắc nợ, cơ cấu lịch trả nợ linh hoạt và tăng cường kiểm soát sau cho vay, góp phần nâng cao hiệu quả thu hồi nợ. Đối với ngắn hạn, tốc độ tăng thu nợ năm 2025 chậm lại (13,56%) phản ánh nhu cầu vay ngắn hạn phát sinh mới không nhiều và nhóm khách hàng vay ngắn hạn chủ yếu tập trung ở các khoản bổ sung vốn tạm thời nên quy mô thu nợ tăng chậm hơn.

**Dư nợ cho vay mua ô tô:** Dư nợ ngắn hạn tăng từ 58,64 tỷ đồng lên 79,17 tỷ đồng, trong khi dư nợ trung – dài hạn tăng từ 220,29 tỷ đồng lên 304,88 tỷ đồng, chiếm trên 79% tổng dư nợ và có xu hướng tăng, còn dư nợ ngắn hạn chỉ chiếm khoảng 20% và giảm nhẹ tỷ trọng. Nguyên nhân là do doanh số cho vay trung – dài hạn tăng mạnh, chủ yếu tập trung ở nhóm khách hàng cá nhân và hộ kinh doanh có nhu cầu vay mua xe phục vụ tiêu dùng và kinh doanh vận tải nên thường lựa chọn thời hạn vay dài để phù hợp với khả năng tài chính. Bên cạnh đó, các khoản vay trung – dài hạn chưa đến kỳ tất toán nên

đư nợ tiếp tục tích lũy qua các năm. Điều này phản ánh ngân hàng đang tập trung phát triển tín dụng dài hạn trong lĩnh vực cho vay ô tô, tuy nhiên cũng làm gia tăng rủi ro về kỳ hạn và khả năng thu hồi vốn trong dài hạn.

**Nợ xấu cho vay mua ô tô theo kỳ hạn:** Nợ xấu cho vay mua ô tô giảm nhẹ từ 2,58 tỷ đồng xuống 2,49 tỷ đồng. Xét theo kỳ hạn, nợ xấu trung – dài hạn chiếm tỷ trọng lớn (trên 72%) nhưng có xu hướng giảm dần, trong khi nợ xấu ngắn hạn biến động nhẹ và tăng trở lại trong năm 2025. Nguyên nhân là do dư nợ trung – dài hạn chiếm tỷ trọng cao nên giá trị nợ xấu tuyệt đối cũng lớn hơn. Tuy nhiên, khách hàng vay dài hạn chủ yếu là khách hàng cá nhân có thu nhập ổn định hoặc hộ kinh doanh có dòng tiền tương đối đều nên khả năng trả nợ được cải thiện, góp phần làm giảm nợ xấu. Bên cạnh đó, ngân hàng cũng tăng cường thẩm định khách hàng, kiểm tra mục đích sử dụng vốn và giám sát sau cho vay nên hiệu quả quản lý nợ được nâng cao. Đối với ngắn hạn, nợ xấu tăng nhẹ năm 2025 có thể do một khoản vay đến hạn nhưng gặp khó khăn về dòng tiền trong ngắn hạn nên chậm trả nợ khi đến hạn.

**Tỷ lệ nợ xấu cho vay mua ô tô:** Tỷ lệ nợ xấu cho vay mua ô tô giảm từ 0,92% xuống 0,65%, cho thấy chất lượng tín dụng được cải thiện rõ rệt. Xét theo kỳ hạn, tỷ lệ nợ xấu trung – dài hạn giảm đều từ 0,84% xuống 0,59%, phản ánh hiệu quả trong công tác quản lý tín dụng và lựa chọn khách hàng của ngân hàng. Ngoài ra, ngân hàng còn áp dụng các chính sách hỗ trợ như cơ cấu thời hạn trả nợ, nhắc nợ định kỳ và ưu đãi lãi suất đối với khách hàng có lịch sử tín dụng tốt, giúp khách hàng duy trì khả năng trả nợ ổn định hơn. Trong khi đó, tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn giảm mạnh năm 2024 nhưng tăng nhẹ trở lại vào năm 2025 do nhóm khách hàng vay ngắn hạn thường phụ thuộc nhiều vào dòng tiền kinh doanh và thu nhập ngắn hạn, nên dễ bị ảnh hưởng khi thị trường biến động hoặc doanh thu giảm tạm thời.

2.2.2.4 Thực trạng cho vay mua ô tô phân theo đối tượng khách hàng tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

Bảng 2.7. Tình hình hoạt động cho vay mua ô tô phân theo đối tượng khách hàng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

Đơn vị tính: Tỷ đồng

| Chỉ tiêu                             | 2023          |             | 2024          |             | 2025          |             | Chênh lệch<br>2024/2023 |                    | Chênh lệch<br>2025/2024 |                    |
|--------------------------------------|---------------|-------------|---------------|-------------|---------------|-------------|-------------------------|--------------------|-------------------------|--------------------|
|                                      | Số tiền       | Tỷ trọng    | Số tiền       | Tỷ trọng    | Số tiền       | Tỷ trọng    | Số tiền                 | Tốc độ tăng trưởng | Số tiền                 | Tốc độ tăng trưởng |
| <b>Doanh số cho vay mua ô tô</b>     | <b>117,87</b> | <b>100%</b> | <b>149,01</b> | <b>100%</b> | <b>187,22</b> | <b>100%</b> | <b>31,15</b>            | <b>26,43%</b>      | <b>38,21</b>            | <b>25,64%</b>      |
| Cá nhân                              | 89,40         | 75,85%      | 114,26        | 76,68%      | 148,00        | 79,05%      | 24,86                   | 27,81%             | 33,74                   | 29,53%             |
| Doanh nghiệp                         | 28,47         | 24,15%      | 34,75         | 23,32%      | 39,22         | 20,95%      | 6,29                    | 22,08%             | 4,47                    | 12,85%             |
| <b>Doanh số thu nợ mua ô tô</b>      | <b>85,35</b>  | <b>100%</b> | <b>104,88</b> | <b>100%</b> | <b>126,23</b> | <b>100%</b> | <b>19,53</b>            | <b>22,88%</b>      | <b>21,35</b>            | <b>20,36%</b>      |
| Cá nhân                              | 68,03         | 79,71%      | 82,95         | 79,09%      | 100,53        | 79,64%      | 14,92                   | 21,93%             | 17,58                   | 21,19%             |
| Doanh nghiệp                         | 17,32         | 20,29%      | 21,93         | 20,91%      | 25,70         | 20,36%      | 4,61                    | 26,61%             | 3,77                    | 17,20%             |
| <b>Dư nợ mua ô tô</b>                | <b>278,93</b> | <b>100%</b> | <b>323,06</b> | <b>100%</b> | <b>384,05</b> | <b>100%</b> | <b>44,13</b>            | <b>15,82%</b>      | <b>60,99</b>            | <b>18,88%</b>      |
| Cá nhân                              | 206,02        | 73,86%      | 237,33        | 73,46%      | 284,80        | 74,16%      | 31,31                   | 15,20%             | 47,47                   | 20,00%             |
| Doanh nghiệp                         | 72,91         | 26,14%      | 85,74         | 26,54%      | 99,26         | 25,84%      | 12,83                   | 17,59%             | 13,52                   | 15,77%             |
| <b>Nợ xấu mua ô tô</b>               | <b>2,58</b>   | <b>100%</b> | <b>2,51</b>   | <b>100%</b> | <b>2,49</b>   | <b>100%</b> | <b>-0,07</b>            | <b>-2,71%</b>      | <b>-0,02</b>            | <b>-0,80%</b>      |
| Cá nhân                              | 2,03          | 78,60%      | 2,06          | 82%         | 2,05          | 82,37%      | 0,03                    | 1,38%              | 0,00                    | -0,24%             |
| Doanh nghiệp                         | 0,55          | 21,40%      | 0,45          | 18%         | 0,44          | 17,63%      | -0,10                   | -17,75%            | -0,02                   | -3,30%             |
| <b>Tỷ lệ nợ xấu cho vay mua ô tô</b> | <b>0,92%</b>  |             | <b>0,78%</b>  |             | <b>0,65%</b>  |             | <b>-0,15%</b>           |                    | <b>-0,13%</b>           |                    |
| Cá nhân                              | 0,98%         |             | 0,87%         |             | 0,72%         |             | -0,12%                  |                    | -0,15%                  |                    |
| Doanh nghiệp                         | 0,76%         |             | 0,53%         |             | 0,44%         |             | -0,23%                  |                    | -0,09%                  |                    |

(Nguồn: MBBank – Chi nhánh Đà Nẵng)

**Doanh số cho vay mua ô tô theo đối tượng khách hàng:** Trong giai đoạn 2023–2025, doanh số cho vay mua ô tô đối với cả khách hàng cá nhân và doanh nghiệp đều tăng trưởng qua các năm, tuy nhiên khách hàng cá nhân luôn chiếm tỷ trọng lớn hơn trong tổng doanh số cho vay mua ô tô. Cụ thể, doanh số cho vay đối với khách hàng cá nhân tăng từ 89,40 tỷ đồng năm 2023 lên 114,26 tỷ đồng năm 2024 và đạt 148,00 tỷ đồng

năm 2025, tốc độ tăng trưởng lần lượt là 27,81% và 29,53%, tỷ trọng tăng từ 75,85% lên 79,05%. Trong khi đó, doanh số cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp tăng từ 28,47 tỷ đồng lên 39,22 tỷ đồng nhưng tỷ trọng lại giảm từ 24,15% xuống 20,95%. Nguyên nhân chủ yếu là do nhu cầu mua ô tô phục vụ đi lại, tiêu dùng và kinh doanh cá nhân ngày càng tăng khi mức sống và thu nhập của người dân được cải thiện. Đồng thời, ngân hàng đang tập trung mở rộng công tác cho vay đối với nhóm khách hàng cá nhân nên khoản cho vay mua ô tô cũng được kéo theo, việc ngân hàng triển khai nhiều chính sách ưu đãi hấp dẫn như lãi suất cạnh tranh, thủ tục đơn giản và liên kết với hãng xe VinFast để triển khai các gói vay mua xe, chương trình khuyến mãi và tặng mã dự thưởng khi sử dụng sản phẩm dịch vụ trên App, góp phần thu hút khách hàng cá nhân vay vốn nhiều hơn. Trong khi đó, khách hàng doanh nghiệp chiếm tỷ trọng thấp hơn do nhu cầu mua xe chủ yếu phục vụ vận tải hoặc hoạt động kinh doanh chuyên biệt, đồng thời quy trình thẩm định đối với doanh nghiệp thường chặt chẽ hơn, thủ tục phức tạp giải ngân lâu hơn do giá trị khoản vay lớn và liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh nên tốc độ tăng trưởng thấp hơn nhóm khách hàng cá nhân.

**Doanh số thu nợ cho vay mua ô tô theo đối tượng khách hàng:** Doanh số thu nợ cho vay mua ô tô ở cả hai nhóm khách hàng đều tăng qua các năm. Trong đó, doanh số thu nợ từ khách hàng cá nhân tăng từ 68,03 tỷ đồng năm 2023 lên 100,53 tỷ đồng năm 2025, chiếm tỷ trọng khoảng 79% tổng doanh số thu nợ. Doanh số thu nợ từ khách hàng doanh nghiệp cũng tăng từ 17,32 tỷ đồng lên 25,70 tỷ đồng nhưng tỷ trọng duy trì ở mức thấp hơn, khoảng 20%. Nguyên nhân là do dư nợ cho vay mua ô tô đối với khách hàng cá nhân chiếm tỷ trọng lớn nên doanh số thu nợ phát sinh từ nhóm này cũng cao hơn. Đồng thời, phần lớn khách hàng cá nhân vay mua ô tô nhằm phục vụ nhu cầu đi lại và tiêu dùng nên thường ưu tiên hình thức trả góp định kỳ hàng tháng để dễ dàng cân đối thu nhập và chi tiêu, từ đó giúp khả năng thanh toán nợ vay ổn định hơn. Đối với khách hàng doanh nghiệp, mặc dù tỷ trọng thấp hơn nhưng khả năng thu hồi nợ thường ổn định hơn do doanh nghiệp có kế hoạch tài chính, phương án trả nợ và dòng tiền kinh doanh rõ ràng hơn khách hàng cá nhân. Bên cạnh đó, các khoản vay của doanh nghiệp thường được ngân hàng thẩm định chặt chẽ về hiệu quả hoạt động và khả năng tạo doanh thu nên chất lượng thu nợ tương đối tốt, góp phần nâng cao hiệu quả thu hồi vốn của ngân hàng.

**Dư nợ cho vay mua ô tô theo đối tượng khách hàng:** Dư nợ cho vay mua ô tô đối với khách hàng cá nhân tăng từ 206,02 tỷ đồng năm 2023 lên 284,80 tỷ đồng năm 2025, chiếm tỷ trọng trên 74% tổng dư nợ cho vay mua ô tô. Trong khi đó, dư nợ của khách hàng doanh nghiệp tăng từ 72,91 tỷ đồng lên 99,26 tỷ đồng, chiếm khoảng 26%. Điều này phản ánh hoạt động cho vay mua ô tô của ngân hàng tập trung chủ yếu vào phân khúc khách hàng cá nhân do nhu cầu vay mua xe phục vụ đi lại, tiêu dùng và kinh doanh cá thể ngày càng tăng khi mức sống của người dân được cải thiện. Bên cạnh đó, ngân hàng cũng đẩy mạnh tín dụng bán lẻ thông qua nhiều chính sách ưu đãi như lãi suất cạnh tranh, thời hạn vay linh hoạt và liên kết với các hãng xe để hỗ trợ khách hàng tiếp cận vốn dễ dàng hơn, góp phần làm dư nợ khách hàng cá nhân tăng mạnh qua các năm. Đối với khách hàng doanh nghiệp, dư nợ tăng chủ yếu do nhu cầu đầu tư phương tiện phục vụ vận tải và hoạt động kinh doanh, tuy nhiên tỷ trọng vẫn thấp hơn do số lượng khách hàng doanh nghiệp vay mua ô tô không nhiều bằng khách hàng cá nhân. Bên cạnh đó, dư nợ tăng ở cả hai nhóm khách hàng cũng đặt ra yêu cầu ngân hàng phải tăng cường công tác quản lý và giám sát sau cho vay nhằm đảm bảo chất lượng tín dụng và hạn chế rủi ro phát sinh.

**Nợ xấu cho vay mua ô tô theo đối tượng khách hàng** Nợ xấu cho vay mua ô tô đối với khách hàng cá nhân duy trì ở mức khoảng 2 tỷ đồng, từ 2,03 tỷ đồng năm 2023 lên 2,05 tỷ đồng năm 2025, chiếm trên 80% tổng nợ xấu cho vay mua ô tô. Trong khi đó, nợ xấu của khách hàng doanh nghiệp giảm từ 0,55 tỷ đồng xuống 0,44 tỷ đồng, tỷ trọng giảm từ 21,40% xuống 17,63%. Mặc dù nợ xấu của khách hàng cá nhân chiếm tỷ trọng lớn, nhưng điều này chủ yếu do dư nợ cho vay đối với nhóm khách hàng này lớn hơn nhiều so với doanh nghiệp và phần lớn các khoản vay phục vụ nhu cầu tiêu dùng cá nhân thường chịu ảnh hưởng trực tiếp từ biến động thu nhập và chi tiêu của khách hàng. Tuy nhiên, nợ xấu cá nhân vẫn được duy trì ở mức tương đối ổn định cho thấy ngân hàng đã thực hiện khá tốt công tác quản lý và thu hồi nợ. Trong khi đó, nợ xấu doanh nghiệp giảm phản ánh khả năng trả nợ của doanh nghiệp được cải thiện nhờ hoạt động kinh doanh và dòng tiền ổn định hơn, đồng thời ngân hàng cũng lựa chọn khách hàng có phương án kinh doanh hiệu quả và nguồn trả nợ rõ ràng nên chất lượng tín dụng doanh nghiệp được nâng cao.

**Tỷ lệ nợ xấu cho vay mua ô tô theo đối tượng khách hàng:** Tỷ lệ nợ xấu cho vay mua ô tô của cả khách hàng cá nhân và doanh nghiệp đều có xu hướng giảm trong giai đoạn

2023–2025. Cụ thể, tỷ lệ nợ xấu khách hàng cá nhân giảm từ 0,98% xuống 0,72%, trong khi khách hàng doanh nghiệp giảm từ 0,76% xuống 0,44%. Điều này cho thấy chất lượng tín dụng ở cả hai nhóm khách hàng đều được cải thiện rõ rệt. Đối với khách hàng cá nhân, khả năng trả nợ dần ổn định hơn nhờ thu nhập và mức sống được cải thiện, đồng thời phần lớn khách hàng vay mua ô tô theo hình thức trả góp định kỳ nên có thể chủ động cân đối thu nhập và chi tiêu hàng tháng để thanh toán nợ vay đúng hạn. Bên cạnh đó, ngân hàng cũng tăng cường công tác thẩm định thu nhập, lịch sử tín dụng và khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân trước khi giải ngân, góp phần hạn chế phát sinh nợ xấu. Trong khi đó, khách hàng doanh nghiệp có tỷ lệ nợ xấu thấp hơn nhờ năng lực tài chính, dòng tiền kinh doanh và phương án sử dụng vốn rõ ràng hơn. Ngoài ra, các doanh nghiệp vay mua ô tô chủ yếu phục vụ hoạt động vận tải hoặc kinh doanh nên xe vay vốn có khả năng tạo ra doanh thu trực tiếp, giúp doanh nghiệp duy trì khả năng trả nợ ổn định hơn. Việc tỷ lệ nợ xấu giảm liên tục cũng phản ánh ngân hàng đang quản lý và kiểm soát khá tốt rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay mua ô tô, từ đó tạo điều kiện mở rộng dư nợ theo hướng an toàn và bền vững.

2.2.2.5 Thực trạng cho vay mua ô tô phân theo hình thức đảm bảo tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

*Bảng 2.8. Tình hình hoạt động cho vay mua ô tô phân theo hình thức đảm bảo tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025*

Đơn vị tính: Tỷ đồng

| Chỉ tiêu                             | 2023          |             | 2024          |             | 2025          |             | Chênh lệch 2024/2023 |                    | Chênh lệch 2025/2024 |                    |
|--------------------------------------|---------------|-------------|---------------|-------------|---------------|-------------|----------------------|--------------------|----------------------|--------------------|
|                                      | Số tiền       | Tỷ trọng    | Số tiền       | Tỷ trọng    | Số tiền       | Tỷ trọng    | Số tiền              | Tốc độ tăng trưởng | Số tiền              | Tốc độ tăng trưởng |
| <b>Doanh số cho vay mua ô tô</b>     | <b>117,87</b> | <b>100%</b> | <b>149,01</b> | <b>100%</b> | <b>187,22</b> | <b>100%</b> | <b>31,15</b>         | <b>26,43%</b>      | <b>38,21</b>         | <b>25,64%</b>      |
| Có TSĐB                              | 108,71        | 92,23%      | 138,27        | 92,79%      | 174,56        | 93,24%      | 29,56                | 27,19%             | 36,29                | 26,25%             |
| Không có TSĐB                        | 9,15          | 7,77%       | 10,74         | 7,21%       | 12,66         | 6,76%       | 1,59                 | 17,35%             | 1,92                 | 17,83%             |
| <b>Doanh số thu nợ mua ô tô</b>      | <b>85,35</b>  | <b>100%</b> | <b>104,88</b> | <b>100%</b> | <b>126,23</b> | <b>100%</b> | <b>19,53</b>         | <b>22,88%</b>      | <b>21,35</b>         | <b>20,36%</b>      |
| Có TSĐB                              | 79,86         | 93,56%      | 98,45         | 93,87%      | 118,83        | 94,14%      | 18,59                | 23,28%             | 20,38                | 20,70%             |
| Không có TSĐB                        | 5,49          | 6,44%       | 6,43          | 6,13%       | 7,40          | 5,86%       | 0,94                 | 17,13%             | 0,97                 | 15,06%             |
| <b>Dư nợ mua ô tô</b>                | <b>278,93</b> | <b>100%</b> | <b>323,06</b> | <b>100%</b> | <b>384,05</b> | <b>100%</b> | <b>44,13</b>         | <b>15,82%</b>      | <b>60,99</b>         | <b>18,88%</b>      |
| Có TSĐB                              | 258,27        | 92,59%      | 298,09        | 92,27%      | 353,83        | 92,13%      | 39,83                | 15,42%             | 55,74                | 18,70%             |
| Không có TSĐB                        | 20,66         | 7,41%       | 24,97         | 7,73%       | 30,23         | 7,87%       | 4,31                 | 20,85%             | 5,25                 | 21,04%             |
| <b>Nợ xấu mua ô tô</b>               | <b>2,58</b>   | <b>100%</b> | <b>2,51</b>   | <b>100%</b> | <b>2,49</b>   | <b>100%</b> | <b>-0,07</b>         | <b>-2,71%</b>      | <b>-0,02</b>         | <b>-0,80%</b>      |
| Có TSĐB                              | 2,39          | 92,48%      | 2,32          | 92%         | 2,29          | 91,81%      | -0,06                | -2,72%             | -0,04                | -1,51%             |
| Không có TSĐB                        | 0,19          | 7,52%       | 0,19          | 8%          | 0,20          | 8,19%       | -0,01                | -2,58%             | 0,02                 | 7,94%              |
| <b>Tỷ lệ nợ xấu cho vay mua ô tô</b> | <b>0,92%</b>  |             | <b>0,78%</b>  |             | <b>0,65%</b>  |             | <b>-0,15%</b>        |                    | <b>-0,13%</b>        |                    |
| Có TSĐB                              | 0,92%         |             | 0,78%         |             | 0,65%         |             | -0,15%               |                    | -0,13%               |                    |
| Không có TSĐB                        | 0,94%         |             | 0,76%         |             | 0,67%         |             | -0,18%               |                    | -0,08%               |                    |

(Nguồn: MBBank – Chi nhánh Đà Nẵng)

**Doanh số cho vay mua ô tô theo tài sản đảm bảo:** Trong giai đoạn 2023–2025, doanh số cho vay mua ô tô có tài sản bảo đảm luôn chiếm tỷ trọng áp đảo trong tổng doanh số cho vay mua ô tô. Cụ thể, doanh số cho vay có tài sản bảo đảm tăng từ 108,71 tỷ đồng năm 2023 lên 174,56 tỷ đồng năm 2025, chiếm trên 92% tổng doanh số cho vay mua ô tô. Trong khi đó, doanh số cho vay không có tài sản bảo đảm tăng từ 9,15 tỷ đồng lên 12,66 tỷ đồng nhưng chỉ chiếm dưới 8%. Điều này cho thấy ngân hàng ưu tiên đẩy mạnh

các khoản vay có tài sản bảo đảm nhằm hạn chế rủi ro tín dụng và nâng cao khả năng kiểm soát khoản vay. Nguyên nhân chủ yếu là do các gói vay mua ô tô có tài sản bảo đảm thường được ngân hàng áp dụng mức lãi suất ưu đãi thấp hơn đáng kể so với các khoản vay tín chấp, thời hạn vay dài hơn và hạn mức cho vay cao hơn, giúp khách hàng giảm áp lực tài chính trong quá trình trả nợ. Ngoài ra, đối với khoản vay có tài sản bảo đảm, khách hàng còn được hỗ trợ tỷ lệ tài trợ vốn cao và phương thức trả nợ linh hoạt nên thu hút nhiều khách hàng lựa chọn hơn. Trong khi đó, các khoản vay không có tài sản bảo đảm thường có lãi suất cao hơn do mức độ rủi ro lớn, điều kiện xét duyệt chặt chẽ về thu nhập và khả năng trả nợ, đồng thời hạn mức vay thấp hơn nên mức độ tiếp cận của khách hàng còn hạn chế. Việc tỷ trọng cho vay không có tài sản bảo đảm duy trì ở mức thấp phản ánh chính sách tín dụng thận trọng của ngân hàng trong hoạt động cho vay mua ô tô.

**Doanh số thu nợ cho vay mua ô tô theo tài sản đảm bảo:** Doanh số thu nợ của các khoản vay có tài sản bảo đảm tăng từ 79,86 tỷ đồng năm 2023 lên 118,83 tỷ đồng năm 2025, chiếm trên 93% tổng doanh số thu nợ mua ô tô. Trong khi đó, doanh số thu nợ của các khoản vay không có tài sản bảo đảm tăng nhẹ từ 5,49 tỷ đồng lên 7,40 tỷ đồng nhưng chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ. Điều này cho thấy nguồn thu nợ chủ yếu của ngân hàng đến từ nhóm khách hàng vay có tài sản bảo đảm. Nguyên nhân là do các khoản vay này thường có lãi suất ưu đãi hơn, thời hạn vay dài và số tiền trả góp được phân bổ hợp lý nên khách hàng dễ duy trì khả năng thanh toán đúng hạn. Đồng thời, khách hàng vay có tài sản bảo đảm thường phải đáp ứng điều kiện chứng minh thu nhập và năng lực tài chính rõ ràng hơn nên khả năng trả nợ tương đối ổn định. Bên cạnh đó, ngân hàng cũng ưu tiên quản lý và theo dõi chặt chẽ nhóm khoản vay này do chiếm tỷ trọng lớn trong dư nợ cho vay mua ô tô, từ đó góp phần nâng cao hiệu quả thu hồi nợ. Trong khi đó, các khoản vay không có tài sản bảo đảm có quy mô nhỏ, lãi suất cao hơn và điều kiện vay chặt chẽ hơn nên số lượng khách hàng hạn chế, dẫn đến doanh số thu nợ chiếm tỷ trọng thấp trong tổng doanh số thu nợ mua ô tô.

**Dư nợ cho vay mua ô tô theo tài sản đảm bảo:** Dư nợ cho vay mua ô tô có tài sản bảo đảm tăng từ 258,27 tỷ đồng năm 2023 lên 353,83 tỷ đồng năm 2025, chiếm khoảng 92% tổng dư nợ cho vay mua ô tô, trong khi dư nợ không có tài sản bảo đảm chỉ chiếm khoảng 7–8%. Kết quả này phù hợp với xu hướng tăng của doanh số cho vay và doanh số thu nợ đối với nhóm vay có tài sản bảo đảm trong giai đoạn 2023–2025. Nguyên nhân

chủ yếu là do các khoản vay có tài sản bảo đảm thường được ngân hàng áp dụng lãi suất ưu đãi hơn, tỷ lệ tài trợ vốn cao và thời hạn vay dài nên thu hút nhiều khách hàng vay vốn hơn so với vay tín chấp. Bên cạnh đó, ngân hàng còn liên kết với các showroom và đại lý ô tô để triển khai nhiều chương trình vay ưu đãi dành cho khách hàng mua xe, góp phần thúc đẩy doanh số cho vay và dư nợ của nhóm khoản vay có tài sản bảo đảm tăng liên tục qua các năm. Đồng thời, do ô tô là tài sản có giá trị lớn nên khách hàng thường ưu tiên lựa chọn hình thức vay có tài sản bảo đảm để được vay với hạn mức cao và giảm áp lực tài chính ban đầu. Ngoài ra, các khoản vay mua ô tô chủ yếu là khoản vay trung – dài hạn nên dư nợ được tích lũy qua các năm khi doanh số cho vay mới tăng nhanh hơn tốc độ thu nợ. Trong khi đó, các khoản vay không có tài sản bảo đảm thường có lãi suất cao hơn, điều kiện xét duyệt chặt chẽ và hạn mức vay thấp nên dư nợ chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng dư nợ cho vay mua ô tô của ngân hàng.

**Nợ xấu cho vay mua ô tô theo tài sản đảm bảo:** Nợ xấu cho vay mua ô tô có tài sản bảo đảm giảm từ 2,39 tỷ đồng năm 2023 xuống 2,29 tỷ đồng năm 2025, trong khi nợ xấu cho vay không có tài sản bảo đảm tăng nhẹ từ 0,19 tỷ đồng lên 0,20 tỷ đồng. Điều này cho thấy nhóm khoản vay có tài sản bảo đảm có chất lượng tín dụng và khả năng kiểm soát rủi ro tốt hơn so với nhóm vay tín chấp. Nguyên nhân là do các khoản vay có tài sản bảo đảm thường được ngân hàng thẩm định chặt chẽ hơn về giá trị tài sản, nguồn thu nhập và khả năng trả nợ của khách hàng trước khi giải ngân. Đồng thời, khách hàng vay theo hình thức này thường có năng lực tài chính ổn định hơn nhằm đáp ứng phần vốn tự có ban đầu khi mua xe, từ đó giúp khả năng trả nợ được đảm bảo hơn. Bên cạnh đó, việc khoản vay được bảo đảm bằng chính chiếc xe hình thành từ vốn vay cũng góp phần nâng cao ý thức trả nợ của khách hàng nhằm tránh ảnh hưởng đến quyền sở hữu và quá trình sử dụng xe. Trong khi đó, các khoản vay không có tài sản bảo đảm phụ thuộc chủ yếu vào uy tín và khả năng tài chính của khách hàng nên mức độ rủi ro cao hơn, đặc biệt khi thu nhập hoặc dòng tiền của khách hàng biến động, làm khả năng phát sinh nợ xấu cao hơn so với nhóm vay có tài sản bảo đảm.

**Tỷ lệ nợ xấu cho vay mua ô tô theo tài sản đảm bảo:** Tỷ lệ nợ xấu cho vay mua ô tô có tài sản bảo đảm giảm từ 0,92% năm 2023 xuống 0,78% năm 2024 và còn 0,65% năm 2025; trong khi tỷ lệ nợ xấu của nhóm không có tài sản bảo đảm cũng giảm từ 0,94% xuống 0,76% và còn 0,67%. Điều này cho thấy chất lượng tín dụng trong hoạt động cho vay mua ô tô của ngân hàng ngày càng được cải thiện, đặc biệt đối với nhóm khoản vay

có tài sản bảo đảm. Nguyên nhân là do nhóm khoản vay này chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh số cho vay và dư nợ mua ô tô nên được ngân hàng tập trung quản lý chặt chẽ hơn trong suốt quá trình cấp tín dụng. Đồng thời, khách hàng vay có tài sản bảo đảm thường có kế hoạch tài chính rõ ràng và khả năng trả nợ ổn định hơn do phải tham gia một phần vốn tự có khi mua xe. Bên cạnh đó, các khoản vay mua ô tô chủ yếu được trả góp định kỳ theo thời hạn trung – dài hạn, giúp khách hàng dễ cân đối thu nhập và hạn chế phát sinh nợ quá hạn kéo dài chuyển thành nợ xấu. Ngoài ra, việc ngân hàng liên tục mở rộng dư nợ cho vay mua ô tô trong khi nợ xấu được kiểm soát tương đối ổn định cũng góp phần làm cho tỷ lệ nợ xấu giảm qua các năm. Trong khi đó, nhóm vay không có tài sản bảo đảm có quy mô nhỏ hơn nhưng mức độ rủi ro cao hơn do ngân hàng phụ thuộc chủ yếu vào uy tín và khả năng tài chính của khách hàng, nên tỷ lệ nợ xấu vẫn duy trì cao hơn so với nhóm vay có tài sản bảo đảm.

#### 2.2.2.6 Thu nhập cho vay mua ô tô tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

*Bảng 2.9. Tình hình thu nhập từ hoạt động cho vay mua ô tô tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025*

Đơn vị tính: Tỷ đồng

| Chỉ tiêu                     | 2023          |             | 2024          |             | 2025          |             | Chênh lệch<br>2024/2023 |                    | Chênh lệch<br>2025/2024 |                    |
|------------------------------|---------------|-------------|---------------|-------------|---------------|-------------|-------------------------|--------------------|-------------------------|--------------------|
|                              | Số tiền       | Tỷ trọng    | Số tiền       | Tỷ trọng    | Số tiền       | Tỷ trọng    | Số tiền                 | Tốc độ tăng trưởng | Số tiền                 | Tốc độ tăng trưởng |
| <b>Thu nhập từ cho vay</b>   | <b>424,92</b> | <b>100%</b> | <b>458,29</b> | <b>100%</b> | <b>494,70</b> | <b>100%</b> | <b>33,37</b>            | <b>7,85%</b>       | <b>36,41</b>            | <b>7,94%</b>       |
| Thu nhập từ cho vay mua ô tô | 41,58         | 9,79%       | 46,33         | 10,11%      | 51,02         | 10,31%      | 4,75                    | 11,42%             | 4,69                    | 10,12%             |

(Nguồn: MBBank – Chi nhánh Đà Nẵng)

**Thu nhập từ cho vay mua ô tô:** Thu nhập từ cho vay mua ô tô tăng từ 41,58 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 9,79% năm 2023 lên 46,33 tỷ đồng chiếm 10,11% tỷ trọng năm 2024 và đạt 51,02 tỷ đồng chiếm 10,31% tỷ trọng năm 2025, tương ứng tốc độ tăng trưởng

11,42% và 10,12%, cao hơn tốc độ tăng của thu nhập cho vay chung của ngân hàng, cho thấy hoạt động cho vay mua ô tô ngày càng đóng vai trò quan trọng trong cơ cấu thu nhập tín dụng của ngân hàng. Nguyên nhân chủ yếu là do doanh số cho vay và dư nợ cho vay mua ô tô đều tăng liên tục qua các năm, đặc biệt tập trung ở nhóm khoản vay có tài sản bảo đảm và các khoản vay trung – dài hạn. Việc dư nợ tăng giúp quy mô lãi thu được từ hoạt động cho vay mua ô tô ngày càng lớn và duy trì ổn định trong thời gian dài. Bên cạnh đó, nhu cầu mua ô tô của khách hàng cá nhân và doanh nghiệp ngày càng gia tăng, đặc biệt đối với các dòng xe phục vụ đi lại, kinh doanh và vận tải, tạo điều kiện cho ngân hàng mở rộng quy mô cấp tín dụng ở phân khúc này. Ngoài ra, ngân hàng còn triển khai nhiều chương trình liên kết với showroom và đại lý ô tô cùng các gói vay ưu đãi về lãi suất, tỷ lệ tài trợ vốn và thời hạn vay, góp phần thu hút thêm khách hàng vay mua xe. Mặc dù lãi suất cho vay mua ô tô thường ở mức cạnh tranh, quy mô cho vay lớn và thời hạn vay dài vẫn giúp ngân hàng tạo ra nguồn thu nhập ổn định và tăng trưởng khá qua các năm. Việc thu nhập từ cho vay mua ô tô tăng liên tục không chỉ phản ánh hiệu quả mở rộng tín dụng của ngân hàng mà còn cho thấy đây đang là một trong những mảng tín dụng mang lại nguồn thu đáng kể và có tiềm năng phát triển trong thời gian tới.

## **2.3 Đánh Giá Chung**

### **2.3.1 Kết quả đạt được**

Trong giai đoạn 2023–2025, hoạt động cho vay mua ô tô tại MB – Chi nhánh Đà Nẵng đã đạt được nhiều kết quả tích cực, thể hiện qua sự tăng trưởng ổn định về quy mô tín dụng, khả năng thu hồi nợ và chất lượng tín dụng ngày càng được cải thiện. Những kết quả này không chỉ phản ánh hiệu quả trong hoạt động cấp tín dụng của chi nhánh mà còn cho thấy ngân hàng đang từng bước mở rộng thị phần trong lĩnh vực cho vay mua ô tô, đáp ứng tốt nhu cầu vay vốn ngày càng gia tăng của khách hàng cá nhân và doanh nghiệp trên địa bàn.

Một trong những kết quả nổi bật nhất là sự tăng trưởng liên tục của doanh số cho vay mua ô tô qua các năm. Cụ thể, doanh số cho vay mua ô tô tăng từ 117,87 tỷ đồng năm 2023 lên 149,01 tỷ đồng năm 2024 và đạt 187,22 tỷ đồng năm 2025, với tốc độ tăng trưởng tương đối cao. Điều này cho thấy nhu cầu vay vốn mua ô tô trên thị trường ngày càng lớn, đồng thời phản ánh khả năng mở rộng tín dụng và thu hút khách hàng của ngân hàng ngày càng hiệu quả. Kết quả này đạt được nhờ ngân hàng triển khai nhiều

chương trình cho vay ưu đãi, áp dụng mức lãi suất cạnh tranh, nâng cao tỷ lệ tài trợ vốn và đa dạng hóa thời hạn vay phù hợp với khả năng tài chính của từng nhóm khách hàng. Bên cạnh đó, ngân hàng còn tăng cường liên kết với các showroom và đại lý ô tô nhằm hỗ trợ khách hàng tiếp cận nguồn vốn nhanh chóng và thuận tiện hơn, góp phần thúc đẩy tăng trưởng doanh số cho vay mua ô tô trong giai đoạn nghiên cứu.

Cùng với sự tăng trưởng của doanh số cho vay, doanh số thu nợ cho vay mua ô tô cũng tăng đều qua các năm, từ 85,35 tỷ đồng năm 2023 lên 104,88 tỷ đồng năm 2024 và đạt 126,23 tỷ đồng năm 2025. Điều này cho thấy công tác thu hồi nợ của ngân hàng được thực hiện khá hiệu quả, góp phần đảm bảo vòng quay vốn tín dụng và nâng cao khả năng tái đầu tư cho hoạt động cho vay. Việc doanh số thu nợ tăng trưởng ổn định phản ánh phần lớn khách hàng vay mua ô tô vẫn duy trì được khả năng trả nợ tương đối tốt, đặc biệt ở nhóm khách hàng cá nhân có nguồn thu nhập ổn định và nhóm khách hàng doanh nghiệp sử dụng xe phục vụ hoạt động kinh doanh. Ngoài ra, ngân hàng cũng chú trọng công tác quản lý sau cho vay, thường xuyên theo dõi tình hình sử dụng vốn, nhắc nhở khách hàng thanh toán đúng hạn và chủ động hỗ trợ khách hàng cơ cấu dòng tiền khi cần thiết, nhờ đó hạn chế được tình trạng phát sinh nợ quá hạn kéo dài.

Bên cạnh đó, dư nợ cho vay mua ô tô tăng liên tục từ 278,93 tỷ đồng năm 2023 lên 323,06 tỷ đồng năm 2024 và đạt 384,05 tỷ đồng năm 2025. Sự gia tăng này cho thấy ngân hàng đang từng bước mở rộng quy mô tín dụng đối với sản phẩm cho vay mua ô tô và ngày càng khẳng định vị thế cạnh tranh trên thị trường tín dụng bán lẻ. Đặc biệt, cơ cấu dư nợ tập trung chủ yếu ở các khoản vay có tài sản bảo đảm và các khoản vay trung – dài hạn, phù hợp với đặc điểm của sản phẩm vay mua ô tô. Điều này giúp ngân hàng vừa mở rộng tăng trưởng tín dụng vừa đảm bảo khả năng kiểm soát rủi ro trong quá trình cho vay. Ngoài ra, việc tập trung vào nhóm cho vay mua xe mới cũng góp phần nâng cao chất lượng tín dụng do giá trị tài sản bảo đảm ổn định hơn và khả năng thanh khoản của xe cao hơn so với xe cũ.

Một kết quả tích cực khác là nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu cho vay mua ô tô đều có xu hướng giảm qua các năm. Nợ xấu giảm từ 2,58 tỷ đồng năm 2023 xuống còn 2,49 tỷ đồng năm 2025, trong khi tỷ lệ nợ xấu giảm từ 0,92% xuống còn 0,65%. Đây là dấu hiệu cho thấy chất lượng tín dụng trong hoạt động cho vay mua ô tô ngày càng được cải thiện và công tác kiểm soát rủi ro tín dụng của ngân hàng đang phát huy hiệu quả. Kết quả này đạt được nhờ ngân hàng ngày càng thận trọng hơn trong công tác thẩm định khách hàng,

đặc biệt chú trọng đánh giá nguồn thu nhập, khả năng trả nợ và lịch sử tín dụng trước khi giải ngân. Đồng thời, các khoản vay mua ô tô chủ yếu được thực hiện theo hình thức trả góp định kỳ, giúp khách hàng dễ dàng cân đối nguồn thu nhập và giảm áp lực thanh toán trong từng kỳ trả nợ. Ngoài ra, ngân hàng cũng tăng cường công tác kiểm tra và giám sát sau cho vay, kịp thời phát hiện các khoản vay có dấu hiệu rủi ro để áp dụng biện pháp xử lý phù hợp, góp phần duy trì tỷ lệ nợ xấu ở mức thấp và ổn định.

Ngoài việc mở rộng quy mô và nâng cao chất lượng tín dụng, hoạt động cho vay mua ô tô còn mang lại nguồn thu nhập ngày càng lớn cho ngân hàng. Thu nhập từ cho vay mua ô tô tăng từ 41,58 tỷ đồng năm 2023 lên 51,02 tỷ đồng năm 2025, đồng thời tỷ trọng thu nhập từ hoạt động này trong tổng thu nhập cho vay cũng tăng dần qua các năm. Điều này cho thấy cho vay mua ô tô đang trở thành một trong những mảng tín dụng mang lại nguồn thu tương đối ổn định cho ngân hàng. Nguyên nhân là do quy mô cho vay và dư nợ tăng liên tục, đặc biệt ở các khoản vay trung – dài hạn, giúp ngân hàng duy trì nguồn thu lãi trong thời gian dài. Bên cạnh đó, nhu cầu vay mua ô tô của khách hàng ngày càng lớn cùng với các chính sách lãi suất ưu đãi và chương trình liên kết với đại lý ô tô cũng góp phần gia tăng khả năng thu hút khách hàng và mở rộng nguồn thu cho ngân hàng.

Nhìn chung, trong giai đoạn 2023–2025, hoạt động cho vay mua ô tô tại MB – Chi nhánh Đà Nẵng đã đạt được nhiều kết quả tích cực cả về quy mô tín dụng, khả năng sinh lời lẫn chất lượng tín dụng. Những kết quả này không chỉ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng mà còn tạo nền tảng thuận lợi để chi nhánh tiếp tục mở rộng hoạt động cho vay mua ô tô theo hướng an toàn, hiệu quả và bền vững trong thời gian tới.

### **2.3.2 Hạn chế tồn tại**

Bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động cho vay mua ô tô tại MB – Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023–2025 vẫn còn tồn tại một số hạn chế xuất phát từ nội bộ ngân hàng, ảnh hưởng đến hiệu quả mở rộng tín dụng và công tác quản trị rủi ro.

Trước hết, mặc dù doanh số cho vay mua ô tô tăng trưởng khá nhanh qua các năm nhưng cơ cấu cho vay vẫn còn tập trung chủ yếu vào nhóm khách hàng cá nhân và các khoản vay có tài sản bảo đảm. Điều này giúp ngân hàng kiểm soát rủi ro tốt hơn nhưng cũng khiến khả năng mở rộng sang các phân khúc khách hàng khác còn hạn chế, đặc biệt là nhóm khách hàng doanh nghiệp nhỏ hoặc khách hàng có nhu cầu vay tín chấp

mua ô tô. Sự tập trung tín dụng vào một số nhóm khách hàng nhất định có thể làm giảm tính đa dạng trong danh mục cho vay và ảnh hưởng đến khả năng mở rộng thị phần của ngân hàng trong lĩnh vực cho vay mua ô tô.

Bên cạnh đó, mặc dù doanh số thu nợ tăng qua các năm nhưng tốc độ tăng vẫn thấp hơn tốc độ tăng doanh số cho vay và dư nợ. Điều này cho thấy áp lực quản lý và thu hồi nợ của ngân hàng ngày càng lớn khi quy mô tín dụng mở rộng nhanh. Nếu ngân hàng không tiếp tục kiểm soát tốt chất lượng tín dụng và khả năng trả nợ của khách hàng thì nguy cơ phát sinh nợ quá hạn và nợ xấu trong tương lai vẫn có thể xảy ra, đặc biệt đối với các khoản vay trung – dài hạn có thời gian thu hồi vốn kéo dài.

Mặc dù tỷ lệ nợ xấu cho vay mua ô tô có xu hướng giảm nhưng nợ xấu vẫn phát sinh qua các năm. Mặc dù tỷ lệ nợ xấu có xu hướng giảm nhưng nợ xấu vẫn phát sinh qua các năm, đặc biệt ở nhóm khách hàng vay mua ô tô cá nhân và hộ kinh doanh. Điều này cho thấy công tác đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng trong dài hạn đôi lúc vẫn chưa sát với thực tế, nhất là đối với các khách hàng có nguồn thu nhập biến động theo hoạt động kinh doanh hoặc thị trường dịch vụ – du lịch.

Một hạn chế khác là thu nhập từ cho vay mua ô tô mặc dù tăng qua các năm nhưng tỷ trọng trong tổng thu nhập cho vay của ngân hàng vẫn còn ở mức chưa cao, chỉ dao động quanh 10%. Điều này cho thấy sản phẩm cho vay mua ô tô của chi nhánh chưa có sự khác biệt rõ rệt so với nhiều ngân hàng khác trên địa bàn. Các chính sách ưu đãi, thời gian vay hoặc tỷ lệ tài trợ nhìn chung vẫn tương đối giống mặt bằng chung của thị trường nên khả năng tạo lợi thế cạnh tranh chưa cao. Đồng thời, hoạt động tiếp cận khách hàng và khai thác khách hàng tiềm năng vẫn còn phụ thuộc nhiều vào kênh truyền thống và khách hàng tự tìm đến ngân hàng, trong khi việc liên kết với showroom ô tô, đại lý bán xe hoặc mở rộng các kênh bán hàng chủ động vẫn chưa thực sự mạnh.

Bên cạnh đó, thu nhập từ hoạt động cho vay mua ô tô mặc dù tăng qua các năm nhưng tỷ trọng đóng góp trong tổng thu nhập tín dụng của chi nhánh vẫn chưa cao. Điều này cho thấy ngân hàng chưa khai thác hết tiềm năng của phân khúc cho vay mua ô tô, đồng thời hiệu quả sinh lời từ hoạt động này vẫn còn chịu ảnh hưởng bởi chính sách cạnh tranh lãi suất và chi phí quản lý tín dụng ngày càng tăng.

Nhìn chung, mặc dù hoạt động cho vay mua ô tô tại MB – Chi nhánh Đà Nẵng đã đạt được nhiều kết quả tích cực, chi nhánh vẫn cần tiếp tục hoàn thiện quy trình thẩm định, nâng cao chất lượng quản lý sau cho vay, đa dạng hóa tệp khách hàng và cải thiện khả

năng cạnh tranh sản phẩm nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng và phát triển cho vay mua ô tô theo hướng an toàn, bền vững hơn trong thời gian tới.

### **2.3.3 Nguyên nhân**

Những hạn chế còn tồn tại trong hoạt động cho vay mua ô tô tại MB – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023–2025 xuất phát chủ yếu từ các nguyên nhân nội tại của ngân hàng trong công tác quản lý tín dụng, chính sách khách hàng và hoạt động phát triển sản phẩm.

Trước hết, cơ cấu cho vay vẫn tập trung chủ yếu vào khách hàng cá nhân và các khoản vay có tài sản bảo đảm do ngân hàng ưu tiên mục tiêu an toàn tín dụng và hạn chế rủi ro trong quá trình mở rộng cho vay mua ô tô. Chi nhánh vẫn có xu hướng thận trọng đối với các khoản vay tín chấp hoặc nhóm khách hàng doanh nghiệp nhỏ do lo ngại rủi ro phát sinh nợ xấu. Đồng thời, quy trình xét duyệt còn yêu cầu cao về chứng minh thu nhập, lịch sử tín dụng và tài sản bảo đảm nên khả năng mở rộng sang các phân khúc khách hàng mới còn hạn chế, làm cho danh mục cho vay chưa thực sự đa dạng.

Bên cạnh đó, tốc độ tăng doanh số thu nợ thấp hơn tốc độ tăng doanh số cho vay và dư nợ xuất phát từ việc chi nhánh liên tục mở rộng quy mô tín dụng trong khi phần lớn các khoản vay mua ô tô là trung – dài hạn. Điều này làm khối lượng khoản vay còn lưu hành tăng nhanh qua các năm và tạo áp lực lớn cho công tác quản lý sau cho vay, theo dõi khách hàng và thu hồi nợ. Ngoài ra, số lượng khách hàng vay ngày càng nhiều cũng khiến cán bộ tín dụng gặp khó khăn hơn trong việc kiểm tra mục đích sử dụng vốn và giám sát khả năng trả nợ của khách hàng.

Mặc dù tỷ lệ nợ xấu có xu hướng giảm nhưng nợ xấu vẫn phát sinh qua các năm do công tác đánh giá khả năng trả nợ dài hạn của khách hàng trong một số trường hợp chưa thực sự sát với biến động thực tế của thu nhập và hoạt động kinh doanh. Đặc biệt, đối với nhóm khách hàng cá nhân kinh doanh hoặc hộ kinh doanh dịch vụ – du lịch, nguồn thu nhập thường không ổn định nên dễ bị ảnh hưởng khi thị trường biến động. Bên cạnh đó, tài sản bảo đảm là ô tô có tốc độ mất giá nhanh theo thời gian, trong khi quy trình xử lý và thu hồi tài sản bảo đảm của ngân hàng còn khá mất thời gian, làm giảm hiệu quả thu hồi nợ khi phát sinh rủi ro tín dụng.

Một nguyên nhân khác là sản phẩm cho vay mua ô tô của chi nhánh chưa có nhiều khác biệt nổi bật so với các ngân hàng khác trên địa bàn. Các chính sách lãi suất, thời hạn vay và tỷ lệ cho vay vẫn tương đối tương đồng với mặt bằng chung của thị trường

nên khả năng tạo lợi thế cạnh tranh còn hạn chế. Đồng thời, hoạt động tiếp cận khách hàng của chi nhánh vẫn chủ yếu dựa vào khách hàng tự tìm đến ngân hàng hoặc các kênh truyền thống, trong khi việc liên kết với showroom ô tô, đại lý bán xe và mở rộng kênh bán hàng chủ động chưa được chú trọng mạnh.

Ngoài ra, thu nhập từ cho vay mua ô tô chưa chiếm tỷ trọng cao trong tổng thu nhập tín dụng của chi nhánh do ngân hàng vẫn đang phân bổ nguồn lực cho nhiều mảng tín dụng khác như cho vay sản xuất kinh doanh, vay mua nhà và vay tiêu dùng. Điều này khiến hoạt động đầu tư phát triển sản phẩm, marketing và mở rộng thị phần cho vay mua ô tô chưa thực sự được ưu tiên tương xứng với tiềm năng của phân khúc này.

Nhìn chung, những hạn chế trong hoạt động cho vay mua ô tô tại MB – Chi nhánh Đà Nẵng chủ yếu xuất phát từ chính sách tín dụng còn thận trọng, áp lực quản lý tín dụng khi dư nợ tăng nhanh, công tác quản lý sau cho vay còn gặp khó khăn và khả năng cạnh tranh sản phẩm chưa thực sự nổi bật. Đây là những vấn đề mà chi nhánh cần tiếp tục cải thiện nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay mua ô tô trong thời gian tới.

## **KẾT LUẬN CHƯƠNG 2**

Trong giai đoạn 2023–2025, hoạt động cho vay mua ô tô tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng đạt được nhiều kết quả tích cực. Doanh số cho vay, doanh số thu nợ và dư nợ cho vay mua ô tô đều có xu hướng tăng trưởng, cơ cấu tín dụng chuyển dịch theo hướng an toàn hơn và tỷ lệ nợ xấu luôn được kiểm soát ở mức thấp. Điều này cho thấy hoạt động cho vay mua ô tô ngày càng đóng vai trò quan trọng trong hoạt động tín dụng của chi nhánh. Bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động cho vay mua ô tô vẫn còn một số hạn chế nhất định liên quan đến công tác mở rộng khách hàng, cạnh tranh thị trường và quy mô tín dụng. Trên cơ sở phân tích những thành công, hạn chế và nguyên nhân của các hạn chế, chương 2 là căn cứ quan trọng để đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay mua ô tô tại MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng trong thời gian tới.

## **CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY Ô TÔ TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

### **3.1 Thuận lợi và khó khăn của Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng trong hoạt động cho vay mua ô tô**

#### **3.1.1 Thuận lợi**

Hoạt động cho vay mua ô tô tại MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023–2025 có nhiều điều kiện thuận lợi từ môi trường kinh tế và nhu cầu thị trường.

Trước hết, kinh tế Đà Nẵng phục hồi tích cực sau giai đoạn khó khăn, đặc biệt ở các lĩnh vực thương mại, du lịch và dịch vụ, giúp thu nhập của người dân và hộ kinh doanh được cải thiện. Điều này làm gia tăng nhu cầu mua ô tô phục vụ đi lại cá nhân, kinh doanh vận tải, dịch vụ du lịch và hoạt động sản xuất kinh doanh.

Bên cạnh đó, mức sống của người dân ngày càng nâng cao cùng với xu hướng sử dụng ô tô cá nhân ngày càng phổ biến đã tạo điều kiện cho thị trường ô tô phát triển mạnh. Nhiều khách hàng trẻ, nhân viên văn phòng, hộ kinh doanh và doanh nghiệp nhỏ có nhu cầu vay vốn để mua ô tô phục vụ công việc và nâng cao chất lượng cuộc sống, qua đó mở rộng tiềm năng khách hàng cho ngân hàng.

Ngoài ra, MB Đà Nẵng có lợi thế về thương hiệu, nền tảng ngân hàng số hiện đại và quy trình xử lý hồ sơ tương đối nhanh, giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận sản phẩm vay mua ô tô. Việc ứng dụng công nghệ trong đăng ký vay, tra cứu thông tin và thanh toán cũng giúp nâng cao trải nghiệm khách hàng và tăng khả năng cạnh tranh của chi nhánh trên địa bàn.

Đồng thời, thị trường ô tô tại Đà Nẵng ngày càng phát triển với sự xuất hiện của nhiều showroom, đại lý phân phối xe và các chương trình ưu đãi từ hãng xe. Điều này tạo điều kiện thuận lợi cho ngân hàng trong việc mở rộng hợp tác, tiếp cận khách hàng có nhu cầu vay mua ô tô và phát triển hoạt động tín dụng liên quan đến lĩnh vực này.

#### **3.1.2 Khó khăn**

Bên cạnh những thuận lợi, hoạt động cho vay mua ô tô của chi nhánh cũng gặp nhiều khó khăn từ môi trường bên ngoài. Trước hết các sản phẩm cho vay mua ô tô giữa các ngân hàng hiện nay nhìn chung không có sự khác biệt quá lớn về lãi suất, thời hạn vay, tỷ lệ tài trợ hay chính sách ưu đãi. Vì vậy, khả năng tạo lợi thế cạnh tranh vượt trội của

MB – Chi nhánh Đà Nẵng trong lĩnh vực cho vay mua ô tô còn gặp nhiều khó khăn. Trong bối cảnh các ngân hàng đều đẩy mạnh phát triển tín dụng bán lẻ và liên tục triển khai các chương trình ưu đãi tương tự nhau, khách hàng thường có nhiều sự lựa chọn, khiến mức độ cạnh tranh trên thị trường ngày càng cao.

Ngoài ra, thị trường ô tô và khả năng vay vốn của khách hàng chịu ảnh hưởng khá lớn từ biến động kinh tế, lãi suất và thu nhập của người dân. Khi chi phí sinh hoạt tăng hoặc hoạt động kinh doanh gặp khó khăn, khách hàng sẽ có xu hướng hạn chế vay vốn mua ô tô hoặc gặp khó khăn trong việc trả nợ đúng hạn, làm gia tăng áp lực rủi ro tín dụng cho ngân hàng.

Bên cạnh đó, giá trị tài sản bảo đảm là ô tô thường giảm nhanh theo thời gian, đặc biệt đối với xe đã qua sử dụng. Điều này ảnh hưởng đến khả năng thu hồi nợ của ngân hàng khi phát sinh rủi ro tín dụng hoặc khách hàng mất khả năng thanh toán.

Ngoài ra, nhóm khách hàng vay mua ô tô tại Đà Nẵng phần lớn là khách hàng cá nhân, hộ kinh doanh và khách hàng hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ – du lịch nên nguồn thu nhập thường phụ thuộc nhiều vào tình hình kinh doanh thực tế và tính mùa vụ. Vì vậy, khi thị trường du lịch hoặc hoạt động dịch vụ biến động, khả năng trả nợ của khách hàng cũng dễ bị ảnh hưởng, gây khó khăn cho công tác quản lý tín dụng của ngân hàng.

Nhìn chung, hoạt động cho vay mua ô tô tại MB – Chi nhánh Đà Nẵng vừa có nhiều cơ hội phát triển nhờ nhu cầu thị trường gia tăng và sự phục hồi kinh tế, vừa đối mặt với không ít khó khăn do áp lực cạnh tranh và rủi ro từ môi trường kinh doanh. Điều này đòi hỏi chi nhánh cần tiếp tục nâng cao năng lực quản trị rủi ro, cải thiện chất lượng dịch vụ và đa dạng hóa sản phẩm tín dụng để phát triển hoạt động cho vay mua ô tô một cách hiệu quả và bền vững hơn.

### **3.2 Định hướng phát triển của Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng**

Trong thời gian tới, MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng định hướng tiếp tục phát triển hoạt động cho vay mua ô tô theo hướng tăng trưởng an toàn, hiệu quả và bền vững, phù hợp với chiến lược phát triển tín dụng bán lẻ của toàn hệ thống. Chi nhánh tập trung mở rộng quy mô cho vay đi đôi với nâng cao chất lượng tín dụng, kiểm soát chặt chẽ rủi ro và hạn chế phát sinh nợ xấu nhằm đảm bảo hiệu quả hoạt động kinh doanh trong dài hạn.

Bên cạnh đó, chi nhánh tiếp tục đẩy mạnh phát triển phân khúc khách hàng cá nhân, khách hàng trẻ, khách hàng có thu nhập ổn định và khách hàng có nhu cầu mua xe phục vụ nhu cầu đi lại, kinh doanh hoặc vận tải. Đồng thời, ngân hàng định hướng ưu tiên

phát triển cho vay mua xe mới nhằm nâng cao khả năng kiểm soát tài sản bảo đảm, tăng hiệu quả thu hồi nợ và hạn chế rủi ro tín dụng so với nhóm xe đã qua sử dụng.

Ngoài ra, công tác thẩm định, quản lý sau cho vay và kiểm soát chất lượng tín dụng tiếp tục được chi nhánh chú trọng nhằm nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro trong hoạt động cho vay mua ô tô. Việc đánh giá năng lực tài chính, nguồn thu nhập và khả năng trả nợ của khách hàng được thực hiện chặt chẽ hơn, đồng thời tăng cường giám sát mục đích sử dụng vốn vay và tình trạng tài sản bảo đảm trong suốt thời gian vay vốn.

Song song với đó, chi nhánh tiếp tục đẩy mạnh ứng dụng công nghệ số trong hoạt động tín dụng nhằm đơn giản hóa thủ tục vay vốn, rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ và nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng. Việc mở rộng hợp tác với các showroom ô tô, đại lý bán xe và các đơn vị bảo hiểm cũng được chú trọng nhằm gia tăng khả năng tiếp cận khách hàng, mở rộng thị phần và nâng cao năng lực cạnh tranh của chi nhánh trên địa bàn.

Cuối cùng, MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng định hướng phát triển hoạt động cho vay mua ô tô gắn liền với mục tiêu nâng cao hiệu quả tín dụng bán lẻ, tăng trưởng dư nợ hợp lý và đảm bảo sự phát triển ổn định, bền vững trong những năm tới.

### **3.3 Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay mua ô tô tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng**

#### **3.3.1 Giải pháp về chính sách tín dụng**

Từ thực tiễn phân tích ở chương 2 cho thấy, chính sách tín dụng đối với cho vay mua ô tô tại MB Bank đã được ban hành tương đối đầy đủ. Tuy nhiên, việc triển khai tại chi nhánh cần linh hoạt hơn nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh và chất lượng tín dụng.

Do đó, chi nhánh cần tăng cường công tác phân loại khách hàng ngay từ khâu tiếp cận và thẩm định hồ sơ. Cán bộ tín dụng cần đánh giá kỹ nguồn thu nhập, lịch sử tín dụng và mục đích sử dụng xe để lựa chọn phương án cho vay phù hợp, đồng thời tư vấn đầy đủ các chương trình ưu đãi hiện có nhằm nâng cao khả năng tiếp cận khách hàng.

Bên cạnh đó, đối với các khoản vay mua xe đã qua sử dụng, chi nhánh cần thực hiện chặt chẽ việc thẩm định tài sản bảo đảm, xác minh nguồn thu nhập và khả năng trả nợ của khách hàng nhằm hạn chế rủi ro tín dụng phát sinh.

Ngoài ra, chi nhánh cần thường xuyên tổng hợp phản hồi từ khách hàng và đánh giá hiệu quả triển khai sản phẩm cho vay mua ô tô trên địa bàn. Trên cơ sở đó, chủ động đề xuất với Hội sở các chính sách hoặc chương trình ưu đãi phù hợp với nhu cầu thực tế

của thị trường Đà Nẵng, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay mua ô tô trong thời gian tới.

### **3.3.2 Giải pháp nâng cao chất lượng thẩm định**

Qua thực trạng phân tích ở chương 2 cho thấy mặc dù tỷ lệ nợ xấu của hoạt động cho vay mua ô tô có xu hướng giảm nhưng vẫn phát sinh một số khoản vay quá hạn do công tác thẩm định khách hàng chưa thực sự chặt chẽ, đặc biệt đối với nhóm khách hàng có nguồn thu nhập không ổn định hoặc khách hàng vay mua xe phục vụ kinh doanh. Vì vậy, nâng cao chất lượng thẩm định là giải pháp quan trọng nhằm hạn chế rủi ro tín dụng và nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay.

Hiện nay, việc thẩm định tại chi nhánh chủ yếu vẫn dựa vào hồ sơ khách hàng cung cấp và thông tin từ CIC. Cách làm này vẫn đúng quy trình, nhưng đôi khi chưa phản ánh hết được tình hình tài chính thực tế của khách hàng nên vẫn còn tiềm ẩn rủi ro.

Vì vậy, chi nhánh nên thẩm định kỹ hơn và thực tế hơn. Ngoài giấy tờ thu nhập, cần xem thêm các thông tin như dòng tiền trong tài khoản ngân hàng, lịch sử giao dịch hoặc mức thu nhập thực tế hàng tháng. Những thông tin này sẽ giúp đánh giá chính xác hơn khách hàng có đủ khả năng trả nợ hay không.

Đối với khách hàng vay vốn kinh doanh vận tải, cần xem xét kỹ hơn hiệu quả kinh doanh thực tế, chẳng hạn như doanh thu từ việc chạy xe, chi phí xăng dầu, bảo dưỡng và mức lợi nhuận còn lại. Việc này giúp ngân hàng biết được khách hàng có đủ khả năng trả nợ ổn định hay không, thay vì chỉ dựa vào thông tin trên hồ sơ.

Bên cạnh đó, việc định giá tài sản bảo đảm, đặc biệt là ô tô đã qua sử dụng, cũng cần được làm chặt chẽ hơn. Có thể kết hợp thêm đơn vị thẩm định độc lập để đảm bảo giá xe đưa ra sát với thị trường, tránh trường hợp định giá cao hơn thực tế gây rủi ro sau này.

Ngoài ra, việc xác minh thu nhập qua các kênh dữ liệu số như cơ quan thuế, ví điện tử hoặc hệ thống thanh toán hiện vẫn chưa được triển khai rộng rãi. Do đó, cần đẩy mạnh hơn để giảm sự phụ thuộc vào chứng từ giấy tờ truyền thống, đồng thời hạn chế tình trạng khai báo thu nhập không chính xác từ phía khách hàng.

### **3.3.3 Giải pháp quản lý nợ và kiểm soát rủi ro**

Mặc dù tỷ lệ nợ xấu cho vay mua ô tô tại MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023 – 2025 có xu hướng giảm, tuy nhiên hoạt động cho vay mua ô tô vẫn tiềm ẩn nhiều rủi ro do phần lớn các khoản vay là trung và dài hạn, thời gian thu hồi vốn kéo dài

và chịu ảnh hưởng lớn từ biến động thu nhập của khách hàng. Vì vậy, việc tăng cường quản lý nợ và kiểm soát rủi ro là yêu cầu cần thiết nhằm nâng cao chất lượng tín dụng của chi nhánh.

Chi nhánh cần xây dựng hệ thống cảnh báo sớm đối với các khoản vay có dấu hiệu rủi ro như khách hàng thanh toán chậm, thu nhập suy giảm hoặc hoạt động kinh doanh gặp khó khăn. Việc phát hiện sớm các khoản vay có nguy cơ phát sinh nợ xấu sẽ giúp ngân hàng chủ động áp dụng các biện pháp xử lý phù hợp nhằm hạn chế tổn thất.

Bên cạnh đó, ngân hàng cần tăng cường công tác kiểm tra sau cho vay nhằm đảm bảo khách hàng sử dụng vốn đúng mục đích và tài sản bảo đảm vẫn còn giá trị sử dụng. Đối với các khoản vay mua xe phục vụ kinh doanh, cán bộ tín dụng cần thường xuyên theo dõi tình hình hoạt động và doanh thu thực tế của khách hàng nhằm đánh giá khả năng trả nợ.

Do nhóm xe cũ có tỷ lệ nợ xấu cao hơn xe mới nên chi nhánh cần tăng cường giám sát các khoản vay thuộc nhóm này, đồng thời thường xuyên kiểm tra tình trạng tài sản bảo đảm nhằm hạn chế rủi ro mất giá tài sản hoặc khách hàng sử dụng xe sai mục đích.

Ngoài ra, ngân hàng cần yêu cầu khách hàng mua đầy đủ bảo hiểm vật chất xe và chuyển quyền thụ hưởng cho ngân hàng trong suốt thời gian vay vốn nhằm hạn chế tổn thất khi xảy ra rủi ro đối với tài sản bảo đảm.

Chi nhánh cũng cần áp dụng các biện pháp thu hồi nợ linh hoạt và phù hợp với từng đối tượng khách hàng. Đối với khách hàng gặp khó khăn tạm thời nhưng vẫn có khả năng phục hồi tài chính, ngân hàng có thể xem xét cơ cấu lại thời hạn trả nợ nhằm hỗ trợ khách hàng và hạn chế phát sinh nợ xấu. Đối với các khoản vay có nguy cơ mất vốn cao, cần thực hiện các biện pháp xử lý quyết liệt nhằm thu hồi nợ và giảm thiểu thiệt hại cho ngân hàng.

#### **3.3.4 Giải pháp marketing và chăm sóc khách hàng**

Qua phân tích tại chương 2 cho thấy khách hàng cá nhân chiếm tỷ trọng lớn trong hoạt động cho vay mua ô tô tại MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng. Đồng thời, sự cạnh tranh giữa các ngân hàng trong lĩnh vực tín dụng mua ô tô ngày càng mạnh, đặc biệt ở các chương trình ưu đãi lãi suất và liên kết showroom. Vì vậy, đẩy mạnh hoạt động marketing và mở rộng khách hàng là giải pháp cần thiết nhằm nâng cao thị phần cho vay mua ô tô của chi nhánh.

Chi nhánh cần tăng cường hợp tác với các showroom và đại lý ô tô trên địa bàn Đà Nẵng nhằm xây dựng mạng lưới giới thiệu khách hàng vay vốn. Việc triển khai các chương trình liên kết ưu đãi giữa ngân hàng và showroom như hỗ trợ lãi suất, giảm phí hoặc tặng bảo hiểm sẽ giúp nâng cao khả năng cạnh tranh và thu hút khách hàng.

Bên cạnh đó, ngân hàng cần đẩy mạnh hoạt động marketing số thông qua website, mạng xã hội và ứng dụng ngân hàng điện tử nhằm quảng bá các gói vay mua ô tô đến nhiều đối tượng khách hàng hơn, đặc biệt là nhóm khách hàng trẻ có nhu cầu sở hữu xe phục vụ đời sống.

Chi nhánh cũng cần xây dựng chính sách chăm sóc khách hàng hiệu quả như hỗ trợ tư vấn tài chính, nhắc lịch thanh toán tự động và triển khai các chương trình ưu đãi dành cho khách hàng thân thiết nhằm nâng cao mức độ hài lòng và tăng khả năng duy trì khách hàng lâu dài.

Ngoài ra, ngân hàng cần tập trung khai thác các nhóm khách hàng tiềm năng như khách hàng nhận lương qua tài khoản MB Bank, hộ kinh doanh cá thể, doanh nghiệp vận tải và khách hàng có nhu cầu mua xe phục vụ hoạt động kinh doanh nhằm mở rộng quy mô tín dụng và gia tăng thu nhập cho chi nhánh.

### **3.3.5 Giải pháp về nhân sự**

Trình độ chuyên môn và năng lực của cán bộ tín dụng có ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng hoạt động cho vay mua ô tô. Qua phân tích thực trạng tại chương 2 cho thấy một số khoản vay phát sinh rủi ro xuất phát từ việc đánh giá chưa chính xác khả năng trả nợ của khách hàng. Vì vậy, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực là giải pháp quan trọng nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tại chi nhánh.

Nguồn nhân lực tín dụng tại chi nhánh hiện nay vẫn chủ yếu được đào tạo theo phương pháp truyền thống, chưa có nhiều chương trình chuyên sâu dành riêng cho lĩnh vực cho vay mua ô tô gắn với phân tích dữ liệu và quản trị rủi ro hiện đại. Do đó, chi nhánh cần thường xuyên tổ chức các khóa đào tạo nghiệp vụ chuyên biệt cho cán bộ tín dụng về tín dụng bán lẻ trong lĩnh vực ô tô, bao gồm các nội dung như phân tích giá trị xe, đánh giá mức độ khấu hao tài sản cũng như hiệu quả khai thác xe. Đây là những nội dung hiện vẫn chưa được đào tạo một cách đầy đủ và hệ thống.

Ngoài ra, chi nhánh cần xây dựng cơ chế đánh giá hiệu quả công việc gắn với chất lượng tín dụng thay vì chỉ tập trung vào tăng trưởng doanh số cho vay. Điều này sẽ giúp hạn chế tình trạng chạy theo chỉ tiêu tăng trưởng mà bỏ qua yếu tố an toàn tín dụng.

Ngoài ra, chính sách đãi ngộ cũng cần được điều chỉnh theo hướng gắn với chất lượng danh mục tín dụng thay vì chỉ dựa trên doanh số giải ngân. Điều này sẽ giúp hạn chế xu hướng chạy theo tăng trưởng nóng, đồng thời góp phần nâng cao chất lượng tín dụng và hiệu quả hoạt động lâu dài của chi nhánh.

### **3.3 Kiến nghị**

#### **3.3.1 Đối với Ngân hàng Nhà nước**

Ngân hàng Nhà nước cần tiếp tục hoàn thiện hệ thống văn bản pháp lý liên quan đến hoạt động tín dụng tiêu dùng và cho vay mua ô tô nhằm tạo hành lang pháp lý ổn định cho các ngân hàng thương mại hoạt động hiệu quả và an toàn.

Bên cạnh đó, cần nâng cao chất lượng và mức độ cập nhật của hệ thống CIC, đặc biệt là thông tin liên quan đến lịch sử tín dụng của khách hàng trong các khoản vay tiêu dùng. Khi dữ liệu đầy đủ và chính xác hơn sẽ giúp các ngân hàng đánh giá khách hàng tốt hơn và hạn chế rủi ro trong quá trình cho vay.

Ngoài ra, Ngân hàng Nhà nước cần điều hành chính sách tiền tệ ổn định, kiểm soát lạm phát và duy trì mặt bằng lãi suất hợp lý nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các ngân hàng mở rộng tín dụng nhưng vẫn đảm bảo an toàn hệ thống.

#### **3.3.2 Đối với Ngân hàng TMCP Quân Đội - Hội Sở**

Hội sở MB Bank cần tiếp tục hoàn thiện hệ thống công nghệ thông tin và đẩy mạnh chuyển đổi số trong hoạt động tín dụng nhằm hỗ trợ các chi nhánh nâng cao hiệu quả quản lý khoản vay, đồng thời rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ và nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng.

Bên cạnh đó, ngân hàng nên phát triển thêm các gói sản phẩm cho vay mua ô tô theo hướng chuyên biệt hơn, phù hợp với từng nhóm khách hàng và từng phân khúc xe. Đồng thời, chính sách lãi suất và thời hạn vay cũng cần linh hoạt hơn để tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Ngoài ra, MB Bank cần thường xuyên tổ chức các chương trình đào tạo về nghiệp vụ tín dụng và quản lý rủi ro cho cán bộ tại các chi nhánh. Điều này giúp nâng cao năng lực đội ngũ, từ đó đảm bảo hoạt động cho vay mua ô tô được an toàn và hiệu quả hơn trong toàn hệ thống.

### **KẾT LUẬN CHƯƠNG 3**

Trên cơ sở định hướng phát triển của MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng và những hạn chế đã được phân tích ở Chương 2, Chương 3 đã đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay mua ô tô, bao gồm hoàn thiện việc thực hiện chính sách tín dụng, nâng cao chất lượng thẩm định, tăng cường quản lý rủi ro, đẩy mạnh marketing và phát triển nguồn nhân lực. Đồng thời, chương cũng đưa ra một số kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước và Hội sở MB nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động cho vay mua ô tô. Đây là cơ sở quan trọng góp phần nâng cao chất lượng tín dụng, mở rộng quy mô cho vay và phát triển hoạt động cho vay mua ô tô tại chi nhánh theo hướng an toàn, hiệu quả và bền vững trong thời gian tới.

## KẾT LUẬN

Hoạt động cho vay mua ô tô hiện nay đang giữ vai trò quan trọng trong chiến lược phát triển tín dụng bán lẻ của các ngân hàng thương mại. Đối với Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Đà Nẵng, đây không chỉ là sản phẩm đáp ứng nhu cầu tiêu dùng ngày càng tăng của khách hàng mà còn góp phần mở rộng quy mô tín dụng và nâng cao hiệu quả kinh doanh của chi nhánh.

Qua quá trình nghiên cứu và phân tích số liệu giai đoạn 2023 – 2025, có thể thấy hoạt động cho vay mua ô tô tại MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng đã đạt được nhiều kết quả tích cực. Quy mô cho vay liên tục được mở rộng, doanh số cho vay và dư nợ đều tăng trưởng qua các năm, đồng thời chất lượng tín dụng nhìn chung vẫn được kiểm soát tương đối ổn định. Điều này cho thấy chi nhánh đã từng bước khai thác hiệu quả nhu cầu vay vốn mua ô tô trên địa bàn và khẳng định được vị thế trong lĩnh vực tín dụng bán lẻ.

Bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động cho vay mua ô tô tại chi nhánh vẫn còn tồn tại một số khó khăn và hạn chế nhất định. Áp lực cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng lớn khiến việc thu hút khách hàng gặp nhiều thách thức. Ngoài ra, rủi ro tín dụng vẫn còn tiềm ẩn do sự biến động của nền kinh tế, thu nhập khách hàng và giá trị tài sản bảo đảm. Một số hoạt động như marketing, chăm sóc khách hàng và mở rộng liên kết với các đại lý ô tô vẫn chưa phát huy tối đa hiệu quả.

Trên cơ sở đánh giá thực trạng, đề tài đã đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay mua ô tô tại chi nhánh trong thời gian tới. Các giải pháp tập trung vào việc hoàn thiện chính sách tín dụng, nâng cao chất lượng thẩm định khách hàng, tăng cường công tác quản lý rủi ro, phát triển hoạt động marketing và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Đồng thời, đề tài cũng đưa ra các kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước và Hội sở MB nhằm hỗ trợ chi nhánh trong quá trình mở rộng hoạt động tín dụng an toàn và bền vững.

Do hạn chế về thời gian nghiên cứu, nguồn số liệu và kinh nghiệm thực tiễn, khóa luận khó tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Tuy nhiên, đề tài đã phản ánh được thực trạng hoạt động cho vay mua ô tô tại MB Bank – Chi nhánh Đà Nẵng cũng như đưa ra những giải pháp phù hợp với điều kiện thực tế của chi nhánh. Trong thời gian tới, cùng với xu hướng phát triển của thị trường ô tô và nhu cầu vay vốn tiêu dùng ngày càng gia tăng, hoạt động cho vay mua ô tô được kỳ vọng sẽ tiếp tục là một trong những lĩnh vực có nhiều tiềm năng phát triển đối với ngân hàng.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Quốc hội (2015), *Luật số 32/2024/QH15, ngày 18/01/2024, Luật Các Tổ chức Tín dụng*
2. Ngân hàng Nhà nước (2016), *Thông tư 39/2016/TT-NHNN Quy Định Về Hoạt Động Cho Vay Của Tổ Chức Tín Dụng, Chi Nhánh Ngân Hàng Nước Ngoài Đối Với Khách Hàng*
3. Ngân hàng Nhà nước (2026), *Thông tư 06/VBHN-NHNN, ngày 07/01/2026, Quy Định Về Hoạt Động Cho Vay Của Tổ Chức Tín Dụng, Chi Nhánh Ngân Hàng Nước Ngoài Đối Với Khách Hàng*
4. PGS.TS. Trầm Thị Xuân Hương & ThS.Hoàng Thị Minh Ngọc (2018), *Giáo trình ngân hàng thương mại* (Tái bản lần thứ nhất), NXB Kinh tế TP. Hồ Chí Minh
5. Website MB Bank: <https://www.mbbank.com.vn/>