



QUỸ ĐẠO MỚI TRONG DÀI NGÂN HÀNG

MỞ ĐẦU

Viết ra những dòng này, người viết tự biết mình học chưa đủ sâu, trải chưa đủ rộng, lại chạm vào một đề tài nhiều tầng lớp chuyên môn, dễ làm người đọc áy ngại vì khô khan, khó hiểu. Chỉ mong quý độc giả lượng thứ, nếu có đoạn nào viết còn nặng tính kỹ thuật, hãy hiểu rằng: “Cũng như người bệnh bị sốt khi được chẩn đoán “nhiễm trùng” – nếu không học y, khó mà thấu rõ căn nguyên”. Nhưng không vì thế mà ta ngừng chữa bệnh; cũng không vì thế mà ngừng bàn về Vĩ Mô.

Bản báo cáo này, thực ra không dành để kể lại những điều hiển nhiên. Nó là một cố gắng chân thành nhằm diễn giải rõ ràng những thay đổi đang âm thầm diễn ra trong lòng thể chế tài chính. Từ những điều khoản tưởng khô cứng như “Hệ số rủi ro”, “tăng vốn cấp 2”, cho đến những sợi chỉ đỏ xuyên suốt như Marketization và Asset Monetizing – tất cả đều là mạch nước ngầm đang định hình lại sông ngòi ngân hàng.

Thông điệp về **Marketization** – sự chuyển mình từ kiểm soát hành chính sang điều tiết theo cơ chế thị trường – là trục xương sống của cải cách lần này. Không còn áp đặt giới hạn cứng như “room tín dụng”, mà thay vào đó, trao quyền tự định đoạt cho từng ngân hàng, tùy theo sức khỏe vốn và khả năng kiểm soát rủi ro của chính mình. Đó không phải là buông lỏng, mà là một hình thức kỷ luật thị trường: ai làm tốt, được quyền đi xa hơn. Ai yếu kém, buộc phải dừng lại. Cơ chế này, nếu được vận hành đúng mực, sẽ tạo ra một nền tài chính cạnh tranh lành mạnh – nơi dòng vốn tìm đến nơi xứng đáng.

Song song là thông điệp **Asset Monetizing** – tức là khai thông các khối tài sản đang bị “đóng băng”, đặc biệt là nợ ngoại bảng. Từ việc luật hóa Nghị quyết 42 cho đến việc nâng hệ số rủi ro lên 200% với các khoản nợ quá hạn, tất cả đều nhằm gửi đi một thông điệp rõ ràng:

Giữ tài sản chết là lỗ kép – vừa mất vốn, vừa mất thời gian.

Cần khơi thông chúng – bán đi, xử lý dứt điểm, để bảng cân đối được nhẹ mình mà ngân hàng được đi tiếp.

Với tâm thế người học trò tập viết lại bài giảng lớn của thời cuộc, người viết xin phép được chia sẻ những hiểu biết hạn hẹp của mình qua bản báo cáo này. Nếu có điều chi chưa trọn vẹn, mong quý độc giả lấy tâm độ lượng mà châm chước. Mọi cải cách lớn đều bắt đầu bằng sự thành thực trong nhận thức, và sự đồng thuận trong hành động. Nếu những dòng này giúp soi sáng phần nào quãng đường phía trước cho quý vị, thì đó đã là vinh hạnh lớn lao cho kẻ viết này vậy.

Mục Lục

Phần 1: Bỏ trần tín dụng - một xu hướng tất yếu	04
Phần 2: Lộ trình nâng CaR & Bộ đệm phản chu kỳ	06
Phần 3: Hệ số rủi ro trong tín dụng bất động sản	10
Phần 4: SMEs - Xương sống được tiếp lực	13
Phần 5: Tín dụng chuyên biệt & “vòng kim cô” Output Floor	15
Phần 6: Nhận & chuyển giao - Vinh quang của trách nhiệm	19
Phần 7: Khuyến nghị	21
Kết luận	24

Phần 1: Bỏ trần tín dụng - một xu hướng tất yếu

Trong suốt hơn một thập kỷ, trần tín dụng từng là công cụ điều hành then chốt của Ngân hàng Nhà nước (NHNN), nhằm kiểm soát lạm phát, giữ vững tỷ giá và đảm bảo an toàn hệ thống giữa thời kỳ tăng trưởng nóng. Song, bước vào giai đoạn hậu COVID, khi nền kinh tế đã ổn định hơn về vĩ mô, việc tháo bỏ “room” tín dụng trở thành một lựa chọn tự nhiên – mở đường cho sự vận hành theo cơ chế thị trường, gia tăng cạnh tranh, và khơi thông dòng vốn.

Thay vì áp đặt từ trên xuống, các ngân hàng sẽ được tự chủ hơn trong định hướng kinh doanh; tín dụng có thể mở rộng linh hoạt khi hội đủ năng lực và thời cơ. Doanh nghiệp và người dân cũng vì vậy mà dễ tiếp cận vốn hơn, không còn bị ràng buộc bởi “chiếc áo chung” toàn ngành. Đây là bước đi gần với thông lệ quốc tế, từng bước giảm thiểu cơ chế “xin-cho”, thay bằng giám sát dựa trên sức khỏe tài chính và năng lực quản trị rủi ro.

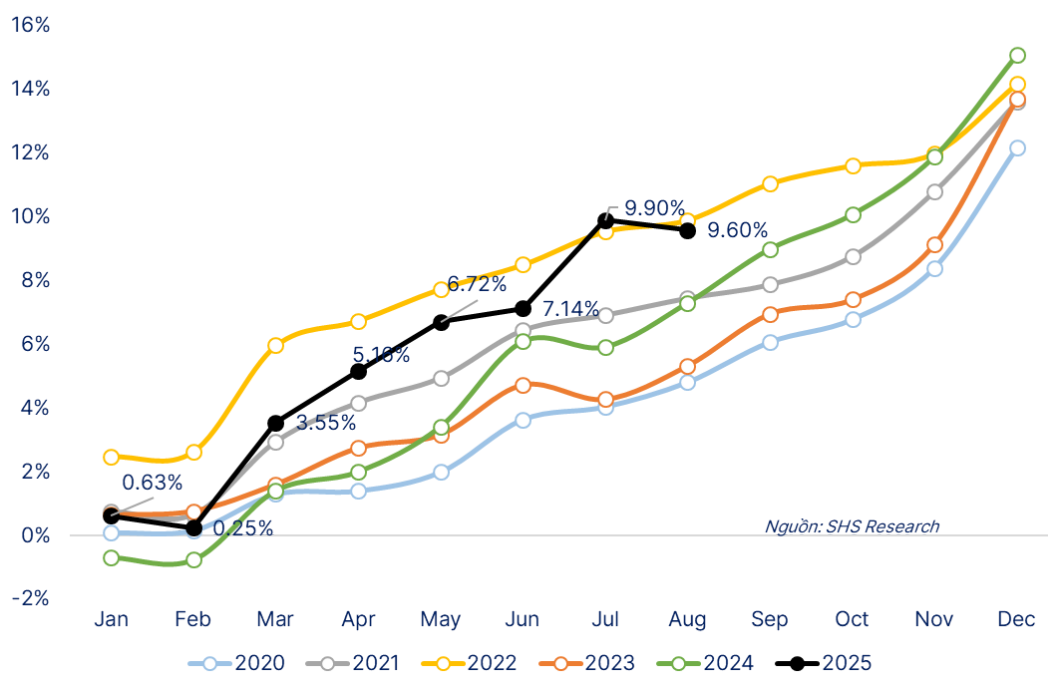
Tín dụng sẽ được điều hành qua CaR (hệ số an toàn vốn)

Thông tư 14/2025/TT-NHNN (TT14) chính là bước đệm quan trọng, mở đường cho việc dỡ bỏ cơ chế phân bổ hạn mức tín dụng. Bằng cách thiết lập một hệ khung chặt chẽ về an toàn vốn – gồm CAR và các bộ đệm đi kèm – Thông tư buộc ngân hàng phải củng cố nền tảng vốn và cải thiện quản trị rủi ro. Khi ấy, NHNN có thể điều hành tăng trưởng tín dụng dựa trên mức độ vững chắc về vốn, thay vì áp trần hành chính.

Nói cách khác, **ngân hàng nào có tỷ lệ CAR cao, năng lực kiểm soát rủi ro tốt, sẽ được mở rộng tín dụng nhiều hơn**. Đây là một sự phân bổ dựa theo năng lực thực chất – thay cho sự chia đều như trước. Trên thực tế, Phó Thống đốc NHNN đã từng xác nhận đang xây dựng lộ trình xóa bỏ trần tín dụng từ năm 2026, lấy CAR làm “kim chỉ nam” cho điều hành vĩ mô.

Điều đó đồng nghĩa, các ngân hàng muốn tăng trưởng tín dụng trong tương lai sẽ không thể chờ đợi NHNN “nới room” từng quý, mà phải chủ động nâng vốn, củng cố quản trị để tạo ra dư địa.

Tăng trưởng tín dụng YTD (2020-2025)



Với đà tăng trưởng gần 10% trong 7 tháng đầu năm, mức room còn lại cho 5 tháng cuối chỉ ~6%, trong khi các năm trước thường tăng tốc mạnh vào Q4 để “về đích”.

Điều này có thể khiến một số ngân hàng sẽ gặp rào cản về room tín dụng, đặc biệt nếu NHNN kiểm soát chặt theo chất lượng tài sản hoặc tỷ lệ vốn. Vì vậy, áp lực phân bổ vốn hiệu quả và kiểm soát chất lượng tín dụng sẽ gia tăng trong H2/2025, đặc biệt trong bối cảnh lãi suất cho vay vẫn duy trì ở mức thấp, tạo áp lực lên NIM.

Phần 1: Bỏ trần tín dụng - một xu hướng tất yếu

Big4 : Bước đi trên tầng băng

Nhóm Big4 – gồm Agribank, BIDV, VietinBank và Vietcombank – từ lâu đã luôn tiệm cận ngưỡng CAR tối thiểu. Một phần nguyên nhân nằm ở quy mô tài sản quá lớn, trong khi **khả năng tăng vốn lại bị ràng buộc** do Nhà nước nắm cổ phần chi phối. Tăng trưởng tín dụng phục vụ nền kinh tế luôn cao, nhưng vốn chủ sở hữu lại không theo kịp, khiến CAR bị “bào mòn”.

Cấu trúc vốn của Big4 chủ yếu dựa vào vốn cấp 1 – là lợi nhuận giữ lại và vốn góp từ Nhà nước – nên gặp không ít trở ngại khi cần bổ sung. Thêm vào đó, Big4 thường nắm giữ lượng tài sản có trọng số rủi ro cao như **cho vay vốn lưu động, bất động sản và hạ tầng**. Kết quả là tỷ lệ CAR của nhóm này chỉ quanh ngưỡng 8–10%, nhiều khi chạm ngưỡng tối thiểu, khiến họ buộc phải kìm hãm tín dụng vào những tháng cuối năm.

Trái với Big4, một số ngân hàng cổ phần như Techcombank (TCB) và VPBank (VPB) đã sớm chuẩn bị cho mình một nền tảng vốn vững vàng, cùng chiến lược quản trị bảng cân đối (ALM) bài bản. Nhờ đó, họ duy trì CAR và CET1 ở mức cao – từ 12% đến 15%, vượt xa yêu cầu tối thiểu.

Sự khác biệt đến từ việc **cơ cấu lại tài sản sinh lời theo hướng tối ưu hóa trọng số rủi ro, kiểm soát tín dụng trong giới hạn an toàn, và đặc biệt là biết nắm bắt cơ hội để tăng vốn** khi thị trường thuận lợi. Techcombank, chẳng hạn, nổi bật với tỷ lệ CASA cao và danh mục cho vay bán lẻ, SME, trái phiếu chất lượng, còn VPBank gây ấn tượng khi bán FE Credit và thu hút cổ đông chiến lược SMBC để nâng mạnh vốn chủ sở hữu.

Chính nhờ hành trang ấy, khi trần tín dụng được tháo bỏ, những ngân hàng này sẽ có bàn đạp mạnh mẽ để bứt phá, tận dụng dư địa CAR để mở rộng thị phần. Trong khi đó, Big4 – với nền vốn cấp 1 hạn chế – nếu muốn tiếp tục đà tăng trưởng tín dụng, sẽ buộc phải tính đến phương án tăng vốn sớm

Tựu trung lại, cuộc chơi tín dụng giai đoạn mới sẽ bước vào thời kỳ phân hóa theo năng lực vốn: ai vốn mạnh, CAR cao, người ấy tiến. Ai còn yếu, buộc phải củng cố hoặc lùi lại. Đây là cuộc cạnh tranh lành mạnh, hợp lẽ thị trường, và hoàn toàn tương thích với tinh thần của Basel II/III – nơi mà kỷ luật vốn là thước đo duy nhất cho sự tăng trưởng bền vững.

Công Bố Thông Tin Tỷ Lệ An Toàn Vốn tại 31/12/24 (Tỷ đồng)						Nguồn: SHS Research tổng hợp & ước tính dựa trên báo cáo CBTT				
Listed Bank	Credit RWA	%Credit RWA	Operational RWA	%Operational RWA	Market RWA	%Market RWA	Total RWA	Total Asset	CET1 CAR	CAR (Basel II)
BID	1,988,584	91.6%	165,559	7.62%	17,778	0.82%	2,171,921	2,760,791	6.38%	9.03%
CTG	1,916,854	92.2%	152,050	7.31%	10,335	0.50%	2,385,388	2,385,388	7.02%	9.54%
VCB								2,085,874		12.16%
AGR (06/24)	1,484,447	90.7%	151,124	9.24%	307	0.02%	2,078,757	2,078,757	6.99%	9.92%
MBB	959,117	89.0%	106,740	9.90%	12,108	1.12%	1,078,025	1,128,801	10.08%	11.76%
TCB	861,105	88.9%	105,888	10.93%	1,576	0.16%	978,799	978,799	14.74%	15.40%
VPB	830,670	85.9%	129,624	13.41%	6,214	0.64%	923,848	923,848	14.72%	15.50%
ACB	591,049	87.5%	72,928	10.79%	11,616	1.72%	864,006	864,006	12.29%	11.82%
SHB	586,558	92.4%	39,788	6.27%	8,540	1.35%	747,478	747,478	9.11%	11.86%
STB	552,667	89.5%	61,850	10.02%	2,800	0.45%	748,095	748,095	8.89%	10.14%
HDB	527,750	84.9%	56,263	9.05%	37,833	6.08%	697,366	697,366	8.74%	14.03%
LPB	391,644	87.3%	33,175	7.39%	23,825	5.31%	508,330	508,330	11.07%	13.33%
VIB	349,786	87.7%	46,488	11.65%	2,663	0.67%	493,158	493,158	10.49%	11.97%
TPB	296,698	88.2%	37,808	11.24%	1,795	0.53%	418,028	418,028	11.18%	13.15%
OCB	238,311	90.8%	20,688	7.88%	3,475	1.32%	262,474	280,712	12.07%	12.47%
EIB	162,005	82.1%	17,521	8.88%	17,853	9.04%	239,768	239,768	12.72%	12.41%

Đây là số liệu mới nhất tại thời điểm viết báo cáo này và với nhiều ngân hàng, Credit RWA chiếm 85–90% tổng RWA. Operational và Market RWA chỉ chiếm tỷ trọng rất nhỏ. Điều này cho thấy **nền kinh tế và hệ thống ngân hàng Việt Nam vẫn phụ thuộc lớn vào tín dụng truyền thống và ngay cả các công cụ thị trường cũng để trên Banking Book nhiều**. Trong bối cảnh NHNN dần dịch chuyển sang cấp “room” tín dụng dựa trên CAR, những ngân hàng duy trì CAR cao, quản trị RWA tốt (đa dạng hóa nguồn thu, tăng CASA, phát triển mảng phi tín dụng) sẽ chiếm lợi thế dài hạn. Ngược lại, các ngân hàng vốn lớn nhưng RWA “nặng” (Big4) sẽ chịu áp lực tăng vốn hoặc tái cấu trúc danh mục để mở rộng tăng trưởng.

Phần 2: Lộ trình nâng CaR & Bộ đệm phản chu kỳ

Tiệm cận Basel III: Chuẩn mới, sức ép mới

Thông tư 14/2025 đặt nền móng cho một giai đoạn chuyển mình về vốn trong ngành ngân hàng, từng bước tiến tới khung chuẩn Basel III. Dù tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu (CAR) vẫn được giữ ở mức 8%, nhưng nay đã bổ sung thêm bộ đệm bảo toàn vốn (Capital Conservation Buffer – CCB), và bộ đệm này sẽ tăng dần theo từng năm. Tới năm thứ tư, tổng yêu cầu vốn tối thiểu, bao gồm CCB, sẽ đạt mức **10,5%**.

Nếu nhìn dài hơi, kể từ mốc 2030, toàn hệ thống sẽ phải triển khai đầy đủ chuẩn này, và đến khoảng năm 2034, mọi ngân hàng đều phải đảm bảo CAR không dưới 10,5%. Đồng thời, chuẩn mới cũng nâng tỷ lệ vốn lõi cấp 1 (CET1) lên tối thiểu 7%, và vốn cấp 1 (bao gồm CCB) lên tối thiểu 8,5% – cao hơn đáng kể so với mức cũ (4,5% và 6%). Đó là một bước nhảy dài, đặt lên vai các ngân hàng một yêu cầu nghiêm ngặt về việc tăng thêm khoảng 2,5% vốn trong một thập kỷ tới.

Áp lực tăng vốn và tối ưu bảng cân đối

Việc nâng chuẩn CAR và bổ sung các lớp đệm vốn khiến bài toán vốn trở nên cấp bách, nhất là từ năm 2030 trở đi. Hiện nay, không ít ngân hàng vẫn đang quanh ngưỡng CAR 8–9%, đồng nghĩa với việc cần phải bổ sung đáng kể vốn tự có để đạt ngưỡng 10,5% trong tương lai.

Những **hướng đi khả dĩ** gồm:

- (i) Tăng vốn cấp 1 bằng cách giữ lại lợi nhuận, hạn chế chia cổ tức bằng tiền mặt, hoặc phát hành thêm cổ phần;
- (ii) Bổ sung vốn cấp 2 thông qua phát hành trái phiếu dài hạn, chứng chỉ tiền gửi;
- (iii) Kiểm soát tốc độ tăng tài sản, và tối ưu danh mục tài sản có trọng số rủi ro (RWA), tránh dàn trải vào các khoản vay rủi ro cao.

Trên thực tế, từ giữa năm 2024, làn sóng phát hành trái phiếu để tăng vốn cấp 2 đã bắt đầu rộ lên – một sự chuẩn bị đón đầu cho chuẩn Basel III. Tuy vậy, vốn cấp 2 thường đi kèm chi phí lãi suất cao, gây áp lực lên biên lãi ròng (NIM).

Ngoài ra, các ngân hàng cũng cần duy trì một mức vốn lõi (CET1) dư thừa, nhằm ứng phó với những rủi ro từ biến động giá bất động sản. **Kịch bản giá nhà giảm mạnh, tỷ lệ vay trên giá trị tài sản (LTV) của nhiều khoản thế chấp có thể vượt ngưỡng, khiến hệ số rủi ro tăng cao, từ đó kéo theo nhu cầu vốn bổ sung lớn hơn.** Một bộ đệm vốn lõi dày dặn sẽ giúp ngân hàng hấp thụ những cú sốc ấy mà không làm tổn hại đến tỷ lệ an toàn vốn chung.

Ngân hàng lớn – vai gánh nặng nề

Chính các ngân hàng lớn – đặc biệt là nhóm quốc doanh và TMCP quy mô lớn – sẽ phải gánh lấy phần khó nhất. Với dư nợ khổng lồ, để **mỗi điểm phần trăm CAR tăng thêm, họ cần bổ sung một lượng vốn rất lớn.** Big4 có thể phải giảm mạnh cổ tức tiền mặt, giữ lại toàn bộ lợi nhuận, hoặc đẩy nhanh tiến độ bán vốn cho nhà đầu tư chiến lược, hoặc nhận thêm vốn từ Nhà nước.

Chẳng hạn, VietinBank và BIDV đã được giữ lại toàn bộ lợi nhuận 2021–2022 để tăng vốn tự có. Agribank cũng từng nhận ngân sách bổ sung giúp CAR nâng nhẹ lên ~8,8% – song vẫn còn xa đích. Nếu không kịp bổ sung vốn, việc duy trì mức tăng tín dụng 12–14%/năm sẽ rất khó, bởi với CAR chỉ quanh 8% tương ứng mỗi đồng vốn chỉ có thể gánh 12.5 đồng RWA.

Lộ trình CaR bắt đầu từ 2030 (TT14/2025)

Thời điểm áp dụng	Năm thứ nhất	Năm thứ hai	Năm thứ ba	Năm thứ tư trở đi
CCB	0,63%	1,25%	1,88%	2,50%
Vốn lõi cấp 1 (bao gồm CCB)	5,13%	5,75%	6,38%	7%
Vốn cấp 1 (bao gồm CCB)	6,63%	7,25%	7,88%	8,50%
CAR (bao gồm CCB)	8,63%	9,25%	9,88%	10,50%

Lộ trình CaR bao gồm CCB là 10,5%, nếu CCyB được sử dụng +2,5%, chúng ta sẽ có Min CaR hệ thống: 13%

Phần 2: Lộ trình nâng CaR & Bộ đệm phản chu kỳ

Ngược lại, nhóm ngân hàng Tier 2 như Techcombank, ACB, MBB, VPBank lại đang có nhiều “dư địa” hơn. Một số ngân hàng tầm trung như OCB, EIB hiện duy trì CAR >11-12%, hoàn toàn có thể chủ động mở rộng tín dụng mà vẫn bảo toàn chỉ số an toàn theo chuẩn mới.

Tối ưu tài sản sinh lợi: Bên cạnh việc tăng vốn, các ngân hàng ngày nay đang chuyển mình mạnh mẽ trong cách nhìn về danh mục tín dụng. Tối ưu hóa tài sản sinh lợi – đặc biệt là những tài sản có hệ số rủi ro thấp – trở thành một chiến lược không thể thiếu nhằm cải thiện hệ số an toàn vốn (CAR).

Thông tư 14 đã phần nào “mở đường” cho xu hướng này, khi giảm hệ số rủi ro (Risk Weight – RW) cho nhiều lĩnh vực ưu tiên. Ví dụ, thay vì dồn vốn vào các doanh nghiệp lớn có mức RW 100%, ngân hàng có thể chuyển hướng sang các lĩnh vực như nhà ở xã hội – nơi hệ số RW chỉ từ 20-50%, hoặc cho vay nông nghiệp, nông thôn – RW giảm từ 100% xuống còn 50%. Như vậy, với cùng một đồng vốn, ngân hàng có thể cấp tín dụng nhiều hơn cho những lĩnh vực cần thiết, mà vẫn duy trì CAR ở mức an toàn.

Không dừng lại ở đó, những tài sản có tính thanh khoản cao như trái phiếu Chính phủ (RW 0%) hay tiền gửi tại NHNN (RW 0%) cũng được các ngân hàng ưu ái trong cơ cấu tài sản. Dù lợi suất có thể không cao như cho vay thương mại, nhưng giữ một tỷ trọng nhất định các tài sản rủi ro thấp chính là cách nhiều ngân hàng lựa chọn để làm “mềm” số RWA bình quân – qua đó củng cố vững chắc nền tảng vốn.

Điển hình là Techcombank hay MB – những ngân hàng tư nhân có tỷ lệ CAR cao – thường sở hữu danh mục đầu tư trái phiếu Chính phủ lớn, vừa giúp đảm bảo thanh khoản, vừa hỗ trợ tốt cho tỷ lệ vốn an toàn.

Mô hình ngân hàng đa năng: Phân tán rủi ro, mở rộng biên lợi nhuận

Ngoài lề, nếu xét đến mô hình hoạt động, ta sẽ thấy rõ sự khác biệt giữa ngân hàng truyền thống và ngân hàng đa năng. Với mô hình truyền thống, phần lớn tài sản rủi ro đến từ tín dụng – nơi các khoản cho vay tạo ra RWA trực tiếp. Trong khi đó, **ngân hàng đa năng (universal bank) có thêm các nguồn thu nhập ngoài lãi, như dịch vụ, đầu tư, bảo hiểm... nên vốn không chỉ phân bổ cho rủi ro tín dụng mà còn dàn trải sang rủi ro hoạt động (KOR) và rủi ro thị trường (KMR).**

Theo góc nhìn của người viết, rủi ro hoạt động thực tế thường ở mức thấp, trong khi *rủi ro tín dụng mang tính hệ thống và rất nhạy cảm với thanh khoản nền kinh tế*. Dù đã chọn lọc khách hàng hay có tài sản đảm bảo, danh mục tín dụng vẫn không tránh khỏi bị ảnh hưởng khi có biến động. Điều này lý giải vì sao các ngân hàng tại châu Âu và Bắc Mỹ, khi đạt đến một trình độ phát triển nhất định, thường chủ động giảm dần tỷ trọng tín dụng trong cơ cấu thu nhập và tăng doanh thu ngoài lãi – như một cách để phân tán rủi ro và mở rộng nền tảng lợi nhuận.

Ngược lại, những mô hình quá tập trung vào tín dụng – điển hình như một số ngân hàng tại Trung Quốc – dễ rơi vào vòng xoáy rủi ro tín dụng mang tính hệ thống. Tệ hơn, đôi khi rủi ro ấy còn bị chi phối bởi yếu tố chính trị, khiến việc quản trị trở nên phức tạp và thiếu minh bạch.

Phần 2: Lộ trình nâng CaR & Bộ đệm phản chu kỳ

Bộ đệm phản chu kỳ: Linh hoạt ứng biến theo thời thế

Lần đầu tiên, bộ đệm vốn phản chu kỳ (Countercyclical Buffer – CCyB) được đưa vào hệ thống, với biên độ từ 0 đến 2,5%, tùy vào bối cảnh kinh tế và quyết định của NHNN. Khi tín dụng tăng nóng, thị trường có dấu hiệu quá nhiệt hay xuất hiện bong bóng tài sản, CCyB sẽ được kích hoạt – buộc ngân hàng trừ thêm vốn để nâng cao sức đề kháng. Ngược lại, khi chu kỳ bước vào pha suy giảm, NHNN có thể linh hoạt đưa CCyB về 0%, giải phóng vốn để hỗ trợ tín dụng.

Cơ chế “thắt – nới” này giúp điều tiết dòng vốn theo chu kỳ, tương thích với tư tưởng quản lý rủi ro hệ thống của Basel III. Ví như, khi tỷ lệ tín dụng/GDP vượt ngưỡng an toàn, NHNN có thể áp CCyB ở mức 1%, khiến tổng CAR yêu cầu từ 10,5% tăng lên 11,5%. Khi ấy, các ngân hàng buộc phải tiết chế cho vay, hạn chế đòn bẩy thái quá – đây là công cụ hữu hiệu để nâng cao sức chống chọi trong giai đoạn rủi ro tích tụ.

Đặc biệt với các ngân hàng lớn – vốn thường dẫn dắt đà tăng của toàn hệ thống – công cụ này càng trở nên quan trọng. Lấy ví dụ năm 2021, dù đại dịch vẫn còn, tín dụng đã tăng hơn 14%, trong đó nhóm Big4 nắm giữ hơn 40% thị phần. Khi rủi ro nợ xấu hay bong bóng tài sản bắt đầu lộ diện, NHNN có thể áp dụng CCyB ở mức 1–2%, buộc các ngân hàng lớn hoặc phải giữ lại thêm lợi nhuận, hoặc tìm cách tăng vốn nếu muốn tiếp tục mở rộng tín dụng.

Ngược lại, khi nền kinh tế suy giảm, tiền chảy chậm, NHNN hoàn toàn có thể hạ CCyB về 0% để giải phóng vốn, hỗ trợ ngân hàng lớn duy trì tín dụng – một cách tiếp sức cho nền kinh tế vượt khó.

Xét toàn hệ thống, CCyB đóng vai trò như chiếc “**van an toàn**” – buộc ngân hàng tích lũy vốn trong thời kỳ thuận lợi, phòng khi chu kỳ đảo chiều. Bài học từ giai đoạn 2009–2011 cho thấy, khi tín dụng tăng nóng vượt 30%, cú đảo chiều sau đó đã để lại hậu quả nặng nề với nợ xấu và tái cấp vốn. Nếu có CCyB, có lẽ sức chống chịu của hệ thống đã vững vàng hơn.

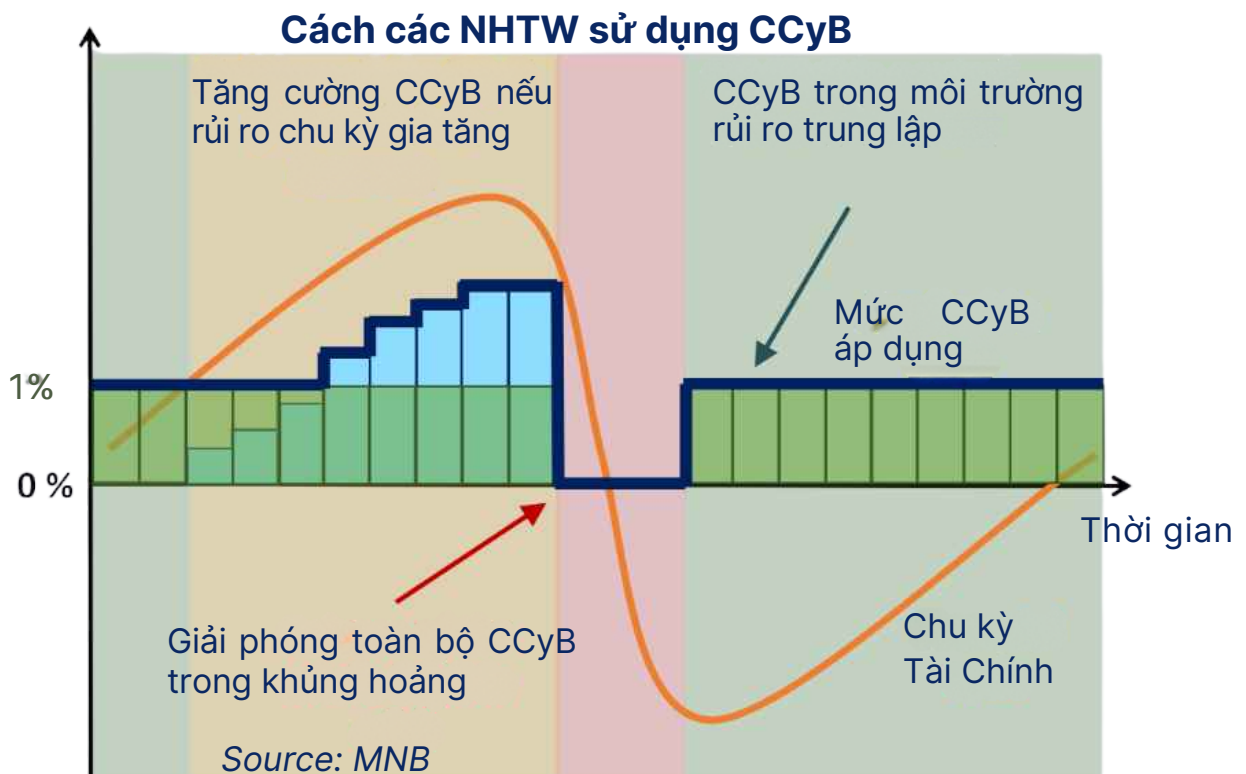


Chart này cho thấy CCyB là công cụ vốn mang tính định hướng chu kỳ, không chỉ giúp ngân hàng chuẩn bị vốn đệm từ sớm, mà còn tạo “van điều áp” cho nền kinh tế trong giai đoạn tín dụng tăng nóng hoặc khủng hoảng. Việt Nam cần tư duy sớm để xây dựng nền tảng dữ liệu phục vụ vận hành chính sách này.. **CCyB là công cụ Macro-prudential** có tính linh hoạt hơn các yêu cầu vốn cố định (như CCB), có thể được kích hoạt sớm như một “phanh tín dụng” trước khi bong bóng xảy ra.

Phần 2: Lộ trình nâng CaR & Bộ đệm phản chu kỳ

D-SIB – Gánh nặng tương xứng với tầm vóc

Thông tư 14 cũng nhắc đến khái niệm “ngân hàng quan trọng hệ thống” (D-SIB), một lớp ngân hàng được yêu cầu giữ thêm bộ đệm vốn, như một tầng bảo vệ nữa cho sự an toàn chung. Trên thế giới, D-SIB (hoặc G-SIB ở cấp toàn cầu) thường phải giữ thêm từ 1–3,5% vốn so với ngân hàng thông thường, nhằm đảm bảo rằng những tổ chức “quá lớn để đổ vỡ” này có đủ sức chống chịu trước những biến động có thể ảnh hưởng cả hệ thống.

Tại Việt Nam, Big4 gần như chắc chắn sẽ nằm trong danh sách D-SIB. Ngoài ra, một số ngân hàng TMCP lớn như MBBank, Techcombank hay VPBank cũng là ứng viên sáng giá, tùy theo tiêu chí cụ thể từ NHNN. Dù chưa công bố chính thức, nhưng nếu tham khảo chuẩn Basel, một mức bổ sung 1% là có thể hình dung được.

Cùng với việc sửa đổi Luật các Tổ chức tín dụng (TCTD) năm 2024, việc pháp lý hóa khái niệm D-SIB cho thấy cơ quan quản lý đang chuẩn bị đầy đủ khuôn khổ để áp dụng.

Thử thách cho người khổng lồ

Với Big4, nếu phải cộng thêm 1% bộ đệm D-SIB vào tổng yêu cầu CAR sau năm 2034 (gồm cả CCB 2,5% và CCyB tối đa 2,5%), mức CAR cần đạt có thể lên tới 14%. Đây là một con số không nhỏ, khi hiện tại việc nâng CAR “chỉ” thêm 1% đã là bài toán nan giải.

Để đáp ứng yêu cầu này, các ngân hàng lớn sẽ khó tránh khỏi việc cắt giảm cổ tức tiền mặt trong nhiều năm, giữ lại toàn bộ lợi nhuận hoặc kêu gọi thêm vốn từ bên ngoài – như cách Vietcombank từng bán 15% cho Mizuho và 3% cho GIC. Với các ngân hàng TMCP lớn khác – dù có thể cũng là D-SIB – như TCB hay VPB, việc đáp ứng các yêu cầu này sẽ bớt nặng nề hơn, bởi họ đã có nền CAR cao và thường chủ động trong kế hoạch vốn.

Dù thách thức là có thật, nhưng đây là bước đi cần thiết. Trong một hệ thống ngân hàng có tổng tài sản ~21 triệu tỷ (2025), Big4 nắm giữ phần lớn, và rủi ro theo đó cũng rất cao. Bộ đệm D-SIB như một cách để “giao lại trách nhiệm” cho chính các ngân hàng lớn – họ phải tự lo vững vàng hơn, tương xứng với tầm vóc và ảnh hưởng của mình.

Một hệ thống vững mạnh là nền tảng của niềm tin

Khi kết hợp CCyB và D-SIB, NHNN có trong tay hai công cụ chủ động để bảo vệ các “trái tim” của hệ thống – những ngân hàng lớn, giữ vị thế trung tâm trong vận hành kinh tế. Một hệ thống ngân hàng an toàn hơn mức tối thiểu không chỉ củng cố niềm tin công chúng và nhà đầu tư, mà còn nâng cao sức đề kháng chung của nền tài chính quốc gia.

Dù trong ngắn hạn, chi phí vốn có thể tăng nhẹ – vì vốn chủ tăng, ROE và RAROC có phần giảm – nhưng điều ấy **là cái giá xứng đáng để đánh đổi lấy sự ổn định lâu dài**. Một hệ thống vững mạnh cũng là điểm tựa để giữ xếp hạng tín nhiệm quốc gia ở mức cao, ổn định tỷ giá và thu hút dòng vốn ngoại vào Việt Nam.

Phần 3: Hệ số rủi ro trong tín dụng bất động sản

Nhóm tài sản	RW theo TT41/2016 (%)	RW theo TT14/2025 (%)	Ghi chú (Nguồn: SHS Research)
Chứng khoán (không phải TPCP)	150%	150%	Giữ nguyên
Nông nghiệp, nông thôn	100%	50%	Giảm mạnh , nhằm hỗ trợ vốn ưu tiên
Cho vay cá nhân tiêu dùng	100%	75%	Điều chỉnh giảm để phản ánh rủi ro thực tế thấp hơn
Cho vay mua nhà (đủ tiêu chuẩn)	50%-100% (tùy LTV)	Không đổi	Vẫn phân theo LTV
Cho vay NOXH	Không có ưu đãi	20% - 50%	Lần đầu được ưu đãi RW mạnh theo LTV. LTV < 60% thì RW = 20%, LTV 60–80% thì RW = 35%, LTV > 80% thì RW = 50%
Cho vay DN vừa & nhỏ (SME)	90%	85%	Giảm nhẹ để khuyến khích cấp tín dụng SME
Cho vay bán lẻ (không thế chấp)	100%	75%	Giảm RW do tính phân tán rủi ro, đây là mức RW ưu đãi mới, nhằm phản ánh rủi ro thực tế phân tán
Cho vay TCTD khác	20% - 100%	20% - 100%	Tùy theo rating hoặc cấp vốn. RW tùy theo xếp hạng tín nhiệm hoặc cấp vốn, có phân biệt < 3 tháng và ≥ 3 tháng
Cho vay Chính phủ	0%	0%	Không đổi
Cho vay DNNN không được bảo lãnh	100%	100%	Không đổi
Khoản phải thu quá hạn	150%	150% - 200%	Tăng theo thời gian quá hạn. RW này phụ thuộc vào tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể, nếu < 20% thì RW = 150%, nếu ≥ 50% thì RW = 50%
Các khoản phải thu nội bộ, khác	100%	100%	Không đổi

Thông tư có hiệu lực thi hành từ ngày 15/9. Kể từ ngày Thông tư có hiệu lực các ngân hàng có quyền đăng ký áp dụng phương pháp tiêu chuẩn hoặc phương pháp xếp hạng nội bộ cho rủi ro tín dụng để tính tỷ lệ an toàn vốn theo các quy định tại Thông tư. Kể từ ngày 01/01/2030, tất cả các ngân hàng không thực hiện đăng ký áp dụng phương pháp tiêu chuẩn hoặc chưa được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận áp dụng phương pháp xếp hạng nội bộ sẽ phải thực hiện tính tỷ lệ an toàn vốn theo phương pháp tiêu chuẩn quy định tại Thông tư này.

Phân biệt tinh tế theo loại hình và tỷ lệ bảo đảm

Thông tư 14 đã mang đến một thay đổi đáng kể trong cách xác định hệ số rủi ro (HSRR) đối với các khoản phải đòi liên quan đến bất động sản. Nếu như trước đây, quy định còn tương đối khái quát (TT41), thì nay cách tiếp cận đã trở nên phân hóa rõ ràng hơn – xét theo từng loại hình bất động sản và tỷ lệ cho vay trên giá trị tài sản (Loan to Value – LTV).

Một điểm sáng đáng chú ý là khoản vay mua nhà ở xã hội (NOXH) được hưởng mức HSRR rất ưu đãi. Cụ thể:

- Nếu khoản vay thế chấp bằng NOXH, và nguồn trả nợ không phụ thuộc vào tài sản thế chấp, thì:
 - Với LTV dưới 40%, HSRR chỉ 20%;
 - Nếu LTV cao hơn, HSRR có thể tăng dần nhưng tối đa cũng chỉ 50%.
- Trường hợp nguồn trả nợ chính là từ chính tài sản bảo đảm đó (tức người vay dựa vào việc bán, cho thuê hay thu nhập trực tiếp từ NOXH), thì HSRR cũng chỉ dao động từ 25% đến 50%, tùy theo mức độ LTV.

Như vậy, đây là một ưu đãi hiếm thấy trong khung rủi ro tín dụng, thể hiện rõ **chủ trương khuyến khích phân khúc nhà ở xã hội**.

Nhà ở thương mại: Rủi ro không đổi, vẫn tùy theo khả năng trả nợ và LTV

Với nhà ở thương mại thông thường, mức HSRR được giữ nguyên như tại Thông tư 41 – từ 25% đến 100%, tùy theo khả năng trả nợ của người vay và tỷ lệ LTV.

Ví dụ:

- Khoản vay có LTV thấp (dưới 40%) và người vay có thu nhập ổn định sẽ chỉ chịu HSRR khoảng 25–30%;
- Ngược lại, nếu LTV cao (80–90%) và thu nhập người vay hạn chế, HSRR có thể lên tới 80–100%.

Nói cách khác, mặt bằng rủi ro của tín dụng bất động sản dân dụng nhìn chung không thay đổi nhiều, ngoại trừ phân khúc NOXH được hưởng chính sách rõ rệt hơn.

Phần 3: Hệ số rủi ro trong tín dụng bất động sản

Bất động sản thương mại: Chuẩn tín dụng khắt khe hơn

Một điểm mới nữa của TT14 là siết chặt điều kiện đối với các khoản vay liên quan đến bất động sản kinh doanh, bằng việc định nghĩa thế nào là một khoản vay "đủ tiêu chuẩn".

Cụ thể, khoản vay bất động sản thương mại chỉ được coi là đủ tiêu chuẩn **nếu thỏa mãn cả 3 điều kiện:**

1. Tài sản thế chấp đã hoàn thiện, có thể chuyển nhượng, và có giấy chứng nhận quyền sở hữu rõ ràng – tức là không còn chấp nhận tài sản hình thành trong tương lai như trước;
2. Ngân hàng phải có quyền xử lý tài sản bảo đảm một cách hợp pháp, không bị ràng buộc bởi tranh chấp pháp lý;
3. Giá trị định giá tài sản bảo đảm phải luôn bằng hoặc cao hơn giá trị khoản vay.

Nếu không đáp ứng đủ các điều kiện trên, khoản vay có thể bị áp HSRR lên tới 150% – tức ngân hàng phải dành lượng vốn gấp rủi ro bình thường để hỗ trợ khoản vay ấy. Điều này khiến cho chi phí vốn tăng cao, giảm sức hấp dẫn cho vay bất động sản thương mại, đặc biệt trong bối cảnh thanh khoản thị trường vẫn còn nhiều khó khăn.

Dòng tiền sẽ chọn lọc hơn, ưu tiên an toàn và pháp lý rõ ràng

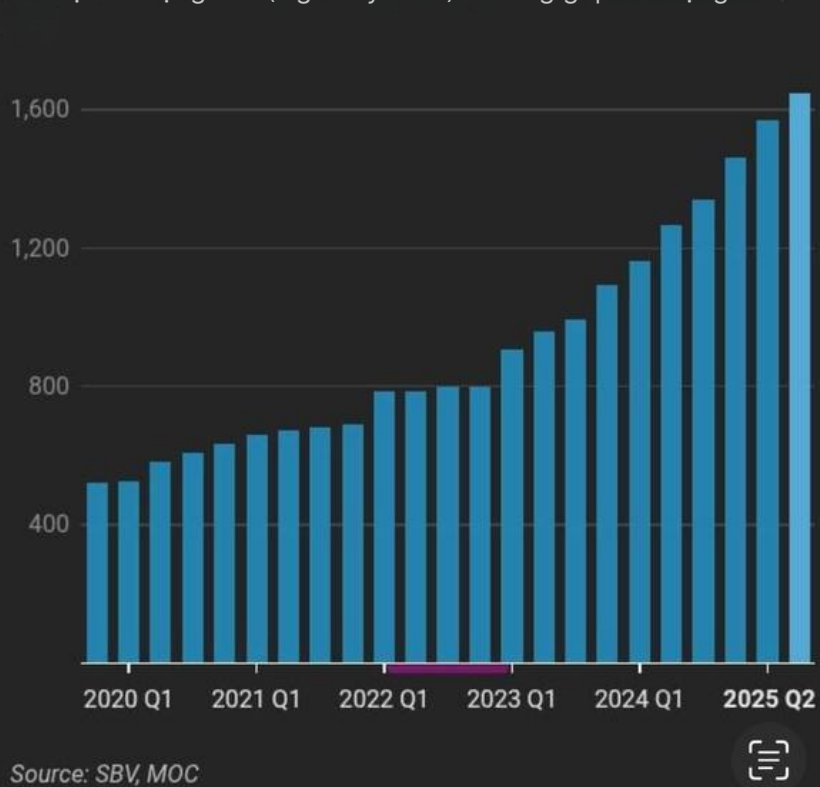
Trong sáu tháng đầu năm 2025, tín dụng bất động sản vẫn tăng trưởng mạnh, thể hiện ngân hàng vẫn đang đóng vai trò chính trong tài trợ cho lĩnh vực này. Tuy nhiên, với sự thay đổi từ TT14, dòng tín dụng sẽ phải đi qua một "cái sàng" kỹ lưỡng hơn.

Chỉ những dự án có pháp lý minh bạch, tài sản bảo đảm rõ ràng, giá trị cao (LTV thấp) mới được ưu tiên. Những chủ đầu tư không đáp ứng được các tiêu chí này sẽ phải tìm đến những kênh khác như trái phiếu, huy động từ đối tác chiến lược, hoặc bán bớt tài sản.

Sự nâng chuẩn lần này không phải là động thái "đóng cửa", mà là cách điều tiết dòng vốn một cách chọn lọc – khuyến khích tín dụng chảy vào nơi ít rủi ro hơn, mang lại sự ổn định dài hạn cho thị trường bất động sản và toàn hệ thống ngân hàng.

Tín dụng Bất động sản

Dư nợ Bất động sản (Nghìn tỷ VND) & Đóng góp Tín dụng biên %



Tín dụng BĐS đã tăng gấp đôi từ đầu 2022 đến nay, trong bối cảnh Ngân hàng không chỉ cấp mới mà còn phải "gánh" xử lý nợ cũ, nhất là các dự án dở dang và trái phiếu đến hạn. Đà tăng tín dụng BĐS quá nóng này là một rủi ro tiềm ẩn, khiến quy định siết chuẩn cho vay BĐS thương mại trong TT14/2025 là một bước "kéo cầu dao" cần thiết.

Phần 3: Hệ số rủi ro trong tín dụng bất động sản

Cơ hội cho nhà ở xã hội và phân khúc ưu tiên: Tái định hình dòng chảy tín dụng

Ở chiều tích cực, Thông tư 14 đã hé mở cánh cửa rộng hơn cho dòng vốn chảy vào nhà ở xã hội (NOXH). Với **hệ số rủi ro (HSRR)** chỉ dao động từ 20% đến 50%, một khoản vay NOXH sẽ **“tiêu tốn”** lượng vốn của ngân hàng **ít hơn** từ hai đến ba lần so với khoản vay mua nhà ở thương mại thông thường.

Không chỉ dừng ở chính sách tín dụng, Chính phủ hiện cũng đang triển khai gói ưu đãi 120 nghìn tỷ đồng dành riêng cho NOXH, với lãi suất thấp hơn thị trường khoảng 1,5 – 2% mỗi năm. Đây là một lực đẩy kép: vừa từ phía yêu cầu an toàn vốn, vừa từ chủ trương an sinh xã hội.

Đối với ngân hàng, động lực để cấp vốn vào NOXH chưa bao giờ rõ ràng như lúc này:

- Vừa đáp ứng định hướng của nhà nước về nhà ở cho người thu nhập thấp;
- Vừa tối ưu hóa hệ số an toàn vốn (CAR), nhờ HSRR thấp.

Đối với doanh nghiệp bất động sản, chính sách mới đã phần nào soi đường. Việc dồn lực vào các phân khúc cao cấp giờ đây có thể đối mặt với rào cản tín dụng cao hơn, trong khi những ai nhanh nhạy chuyển hướng sang nhà ở xã hội, nhà ở bình dân sẽ dễ dàng tiếp cận vốn ngân hàng với điều kiện ưu đãi hơn, thậm chí với lãi suất thấp hơn, vì ngân hàng có thể hạ yêu cầu lợi nhuận trên rủi ro (do HSRR thấp).

Ngược lại, các doanh nghiệp địa ốc vẫn còn tập trung vào phân khúc thương mại sẽ buộc phải tìm đến phương án vốn thay thế hoặc bắt đầu xây dựng mô hình hợp tác tín dụng minh bạch hơn, chẳng hạn như tín dụng theo hình thức project finance – tức gán trách nhiệm tài chính vào từng dự án cụ thể. Đó là cách duy nhất để tiếp cận lại “nguồn nước” từ hệ thống ngân hàng trong bối cảnh các chuẩn mực Basel III đang dần siết chặt.

Thực ra, việc ưu tiên NOXH trong TT14 cũng không nằm ngoài bối cảnh: sự mất cân đối cung – cầu nhà ở đã tích tụ suốt nhiều năm, trong khi Việt Nam lại đang bước vào giai đoạn già hóa dân số nhanh và đối diện với áp lực an sinh xã hội ngày càng lớn. Tạo điều kiện cho nhà ở giá rẻ không còn là lựa chọn, mà là một tất yếu mang tính chiến lược quốc gia.

Dòng vốn sẽ chảy theo hướng được điều tiết

Thông tư 14 không chỉ tiến gần hơn tới Basel III Final, mà còn cho thấy một cách tiếp cận mới mẻ và chủ động hơn: “điều tiết cấu trúc tín dụng thông qua hệ số rủi ro”.

Thay vì áp dụng một tỷ lệ cào bằng như trước, NHNN giờ đây dùng HSRR như một công cụ tinh chỉnh:

- Ưu đãi cho những lĩnh vực cần khuyến khích (NOXH, nông nghiệp, doanh nghiệp vừa và nhỏ...);
- Siết lại với những phân khúc rủi ro cao như bất động sản đầu cơ, dự án thương mại quy mô lớn.

Hệ quả là dòng vốn sẽ được tái định hình một cách tự nhiên. Phân khúc bất động sản thương mại có thể phải giảm tốc trong ngắn hạn, nhưng đối lại nền kinh tế sẽ nhận được một dòng vốn bền vững hơn, ít rủi ro hơn.

Các nhà phát triển bất động sản – những “người chơi” lâu năm – nay buộc phải đa dạng hóa lĩnh vực kinh doanh, không thể chỉ trông chờ mãi vào địa ốc. Và nếu muốn tiếp tục sang cuộc chơi NOXH, họ sẽ phải chấp nhận một thực tế mới: biên lợi nhuận sẽ thấp hơn, nhưng chất lượng tài chính và khả năng tiếp cận vốn lại ổn định hơn.

Phần 4: SMEs - Xương sống được tiếp lực

Một thay đổi nhỏ – Một tác động lớn

Thông tư 14 mang đến một điều chỉnh tuy khiêm tốn nhưng đầy ý nghĩa: hệ số rủi ro (HSRR) cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME) được hạ từ 90% xuống còn 85%.

Dẫu mức giảm chỉ 5 điểm phần trăm, nhưng lại mở ra một tín hiệu mạnh mẽ: hệ thống ngân hàng được khuyến khích tiếp cận khu vực SME với tâm thế cởi mở hơn, bởi mỗi khoản cho vay SME từ nay sẽ “tốn” ít vốn hơn. Đây là sự đồng thuận rõ rệt với thông lệ Basel II – nơi các khoản vay nhỏ, phân tán được đánh giá là ít rủi ro hệ thống hơn so với các khoản vay lớn, tập trung.

Việt Nam, bằng cách điều chỉnh nhẹ nhàng này, đã cho thấy một bước đi rõ ràng trong việc ưu tiên SME như một động lực tăng trưởng tín dụng bền vững.

SME: Đông đảo nhưng thiếu dòng chảy tín dụng

Chiếm tới 97% tổng số doanh nghiệp và đóng góp khoảng 45% GDP, 60–70% việc làm khu vực tư nhân, SME thật sự là chiếc xương sống của nền kinh tế.

Thế nhưng, khu vực này từ lâu đã phải vật lộn với cơn khát vốn: thiếu tài sản thế chấp, hồ sơ tài chính chưa đủ minh bạch, và khả năng tiếp cận ngân hàng còn hạn chế. Các ngân hàng, vì thận trọng, thường dồn vốn vào doanh nghiệp lớn – an toàn hơn, dễ giải ngân hơn.

Hệ quả là: tính đến giữa năm 2025, dư nợ cho SME chỉ chiếm 17,5% tổng tín dụng, nghĩa là chưa đầy 1/5 dòng vốn đang phục vụ cho gần như toàn bộ doanh nghiệp trong nước.

Room tín dụng cho doanh nghiệp lớn đang dần cạn

Thực tế giai đoạn 2022–2025 cho thấy một hiện tượng đáng lưu ý: room tín dụng cho doanh nghiệp lớn thường sớm đầy, đặc biệt với các tập đoàn bất động sản, trong khi dư địa SME vẫn còn.

Dù còn room, nhưng SME lại khó hấp thụ vốn – bởi ngân hàng vẫn dè dặt do rủi ro cao. Điều này tạo nên **ngịch lý: người cần thì không vay được, người được vay thì sớm dùng hết chỉ tiêu**. Thông tư 14, cùng với những chương trình hỗ trợ khác như quỹ bảo lãnh, gói bù lãi suất, chính là nỗ lực để phá vỡ vòng luẩn quẩn ấy.

Tác động kỹ thuật và dòng chảy mới

Từ góc độ kỹ thuật, việc giảm HSRR SME xuống 85% sẽ giúp ngân hàng giải phóng vốn trên mỗi khoản vay. Ví dụ:

– Với 10.000 tỷ đồng dư nợ SME, phần RWA giảm 500 tỷ đồng – tương ứng tiết kiệm khoảng 40 tỷ vốn (với CAR 8%).

Con số ấy tuy nhỏ so với toàn ngành, nhưng đủ để tạo thêm “dư địa” tín dụng, và quan trọng hơn: gửi đi một tín hiệu về cách cấu trúc lại danh mục – *bớt dần vào vài khách hàng lớn, thay vào đó phân bổ đều hơn cho khu vực đông đảo nhưng tiềm năng này*.



Phần 4: SMEs - Xương sống được tiếp lực

Cơ hội cho SME – Và cho nền kinh tế

Nếu chính sách được thực hiện đúng mục tiêu, chi phí vốn cho SME sẽ giảm. Khi ngân hàng cần ít vốn hơn cho mỗi khoản vay, họ có thể giảm lãi suất mà vẫn đảm bảo tỷ suất sinh lời trên rủi ro. Cộng thêm sự cạnh tranh giành thị phần, ta có thể hy vọng rằng các gói tín dụng ưu đãi dành cho SME sẽ được triển khai mạnh mẽ hơn trong thời gian tới.

Về dài hạn, tiếp sức vốn cho 97% doanh nghiệp không chỉ là giải pháp công bằng, mà còn là đòn bẩy thực chất cho đổi mới, mở rộng sản xuất, tăng năng suất và tạo thêm việc làm – tất cả những yếu tố căn bản nhất cho một nền kinh tế bền vững.

Một lưu ý về rủi ro cần quản trị

Tuy nhiên, **không nên quên rằng SME vốn mang nhiều rủi ro nội tại hơn** – từ năng lực tài chính, minh bạch sổ sách, đến kinh nghiệm quản trị. Do đó, cách tiếp cận SME cũng cần thay đổi: thẩm định dựa vào dòng tiền, tín nhiệm hoạt động, thay vì chỉ bầu víu vào tài sản thế chấp như lâu nay.

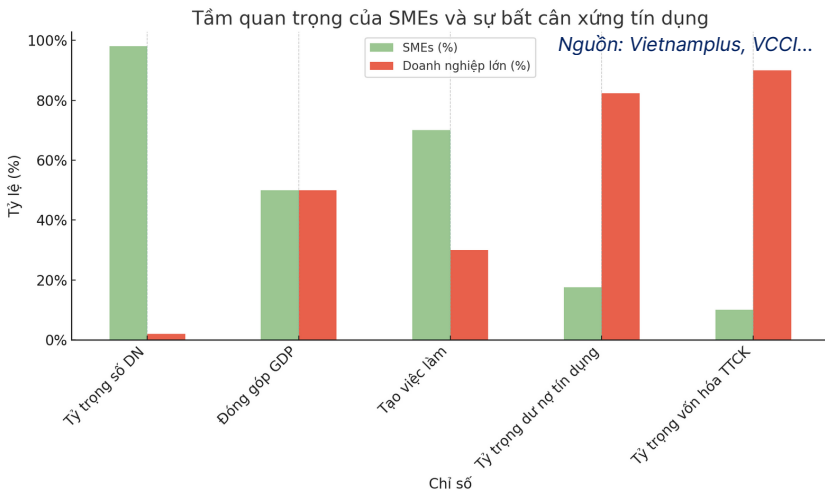
Nếu không kèm cải tiến trong phương pháp quản trị rủi ro, nguy cơ tăng nợ xấu từ SME hoàn toàn có thể xảy ra. NHNN hẳn sẽ theo sát tín dụng khu vực này và có thể yêu cầu mức dự phòng rủi ro cao hơn tương ứng.

SME: Từ “cái bóng” trở thành ánh sáng

6 tháng đầu năm 2025, trong bối cảnh room tín dụng toàn ngành khoảng 16%, tăng trưởng tín dụng đã đạt 9,9% – mức cao nhất trong nhiều năm trở lại đây.

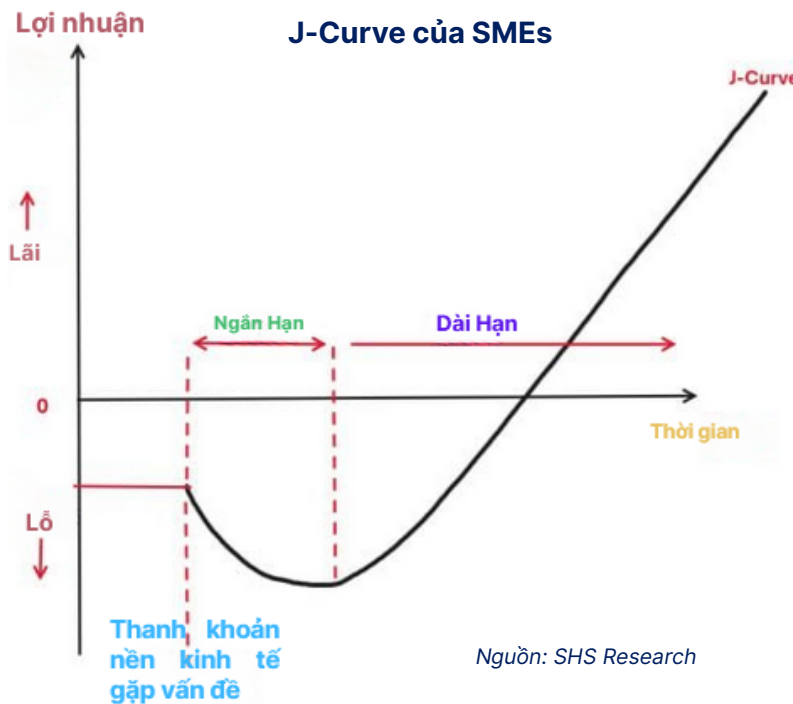
Nếu phần còn lại của năm được dồn lực cho SME – như TT14 đang tạo nền – thì hệ thống ngân hàng sẽ không chỉ cân đối lại danh mục, mà còn hỗ trợ mục tiêu của Chính phủ: đưa tín dụng trở lại đúng vai trò của nó – phục vụ sản xuất, kinh doanh và sáng tạo giá trị, thay vì chỉ quẩn quanh trong các lĩnh vực đầu cơ.

Và khi SME thực sự được tiếp cận dòng vốn rẻ, dồi dào, một chương mới có thể mở ra: khu vực chiếm gần như toàn bộ doanh nghiệp này có thể bắt đầu chuyển mình, góp phần đưa GDP tăng trưởng không phải bằng chiều rộng, mà bằng chất lượng.



Doanh nghiệp nhỏ và vừa (SMEs) từ lâu đã đóng vai trò như “xương sống” của nền kinh tế Việt Nam, **chiếm đến 98% số lượng doanh nghiệp, tạo ra ~70% việc làm và đóng góp gần một nửa GDP cả nước**. Tuy nhiên, nghịch lý lớn nằm ở chỗ: mặc dù đóng góp to lớn như vậy, khu vực này lại chỉ tiếp cận được dưới 20% tổng dư nợ tín dụng trong toàn hệ thống ngân hàng. Tính đến cuối năm 2024, dư nợ tín dụng cho SMEs chỉ vào khoảng 2,74 triệu tỷ đồng – một tỷ lệ khiêm tốn, nếu đặt cạnh vai trò thực sự của khu vực này trong nền kinh tế.

Đáng chú ý hơn, phần lớn tín dụng hiện nay lại chảy vào một thiểu số doanh nghiệp quy mô lớn. Tình trạng này khiến **~78% số SMEs hiện nay không hề có dư nợ ngân hàng**, đồng nghĩa với việc không thể sử dụng đòn bẩy tài chính để phát triển.



Trong hành trình vượt qua giông tố, sự hồi sinh của SMEs thường mang dáng dấp của một chữ cái quen thuộc: chữ J. Khi cơn bão kinh tế ập đến – như lãi suất tăng vọt, thanh khoản cạn khô, hay chính sách đột ngột thay đổi – lợi nhuận của SMEs nhanh chóng lao dốc, rơi thẳng vào vùng đáy. Đó là đoạn đi xuống của chữ J: doanh thu hẹp lại, lợi nhuận âm thêm, niềm tin phai màu. Nhiều doanh nghiệp buộc phải đóng cửa. Không phải vì yếu kém, mà vì không kịp thở giữa dòng. Tới một lúc, khi trời bắt đầu quang, nền kinh tế mở cửa trở lại, doanh nghiệp dần hồi phục. Nhưng trong khi những chiến hạm lớn căng buồm bắt gió, thì phần đông SMEs vẫn ị ạch nơi đáy chữ J, chưa đủ sức vượt lên.

Phần 5: Tín dụng chuyên biệt & “vòng kim cô” Output Floor

Tín dụng chuyên biệt – lợi thế nếu hiểu đúng, rủi ro nếu lạm dụng

Một trong những điểm mới đáng chú ý tại Thông tư 14 là việc nội địa hóa cơ chế của Basel III Final đối với tín dụng chuyên biệt – tức các khoản vay có tính chất riêng biệt như tài trợ dự án (Project Finance), tín dụng tài sản cụ thể (Object Finance) hay tài trợ hàng hóa (Commodities Finance).

Các khoản vay này, nếu được cấu trúc tốt, có dòng tiền ổn định và tài sản đảm bảo rõ ràng, sẽ được xếp vào nhóm có rủi ro thấp hơn so với cho vay doanh nghiệp thông thường. Basel khuyến nghị sử dụng phương pháp “slotting” – phân loại khoản vay theo mức độ rủi ro từ tốt đến yếu, đi kèm với các hệ số rủi ro tương ứng (ví dụ: một dự án tốt có thể chỉ chịu hệ số 70%, trong khi dự án rủi ro cao lên tới 115%) (Nguồn tại: [đây](#)).

TT14 đã đưa tinh thần này vào khuôn khổ Việt Nam, thay thế cơ chế cố định cứng nhắc trước kia bằng cách tiếp cận linh hoạt hơn, có khả năng phản ánh đúng chất lượng từng khoản vay.

Tuy nhiên, **chính sự ưu đãi ấy cũng tiềm ẩn nguy cơ bị lạm dụng**. Trong thực tế, không loại trừ khả năng một khoản vay bất động sản thông thường có thể được “tái dán nhãn” thành “dự án A-B-C” nhằm hạ hệ số rủi ro. Hay việc mua máy móc thiết bị có thể được trình bày dưới dạng Object Finance với lập luận rằng tài sản đó sẽ tạo dòng tiền trả nợ.

Nếu không được kiểm soát chặt, hành vi “gắn mác” sai lệch này sẽ làm ngân hàng đánh giá sai rủi ro thực sự, không trích lập đủ vốn dự phòng, từ đó khiến hệ thống dễ tổn thương khi chu kỳ kinh tế đảo chiều.

Output Floor – “vòng kim cô” cho tối ưu hóa vốn quá đà

Để bảo vệ hệ thống khỏi những hành vi lách luật kể trên, Basel III đề xuất một cơ chế gọi là Output Floor – một “chốt chặn” đảm bảo rằng tổng RWA tính theo mô hình nội bộ (IRB) không được thấp hơn 72,5% so với cách tính theo phương pháp chuẩn (SA).

TT14 đã tiếp cận tinh thần này. Mặc dù Output Floor trước mắt chủ yếu áp dụng với ngân hàng sử dụng IRB, nó gửi đi một thông điệp rõ ràng: dù ngân hàng có mô hình tốt đến đâu, thì mức tối thiểu RWA vẫn phải giữ lại để đảm bảo tính công bằng và an toàn hệ thống.

Nói cách khác, các ngân hàng lớn không thể “ăn mòn vốn” quá mức, không thể lấy lợi thế mô hình để đè bẹp ngân hàng nhỏ – cũng như không thể đánh đổi an toàn hệ thống chỉ để tăng trưởng tín dụng nhanh hơn.

Mối liên hệ với tín dụng chuyên biệt

Trong bối cảnh các khoản vay được xếp vào tín dụng chuyên biệt ngày càng nhiều, Output Floor chính là tấm lưới chặn lại mọi nỗ lực gán nhãn sai lệch nhằm trốn tránh yêu cầu vốn. Ví dụ, nếu một ngân hàng sắp xếp hàng loạt khoản vay vào nhóm “dự án tốt” để giảm hệ số rủi ro, thì khi đối chiếu với phương pháp SA, NHNN có thể phát hiện khoảng cách lớn và buộc ngân hàng nâng RWA theo ngưỡng tối thiểu Floor.

Theo lộ trình TT14, từ năm 2030 trở đi, Output Floor 72,5% sẽ có hiệu lực. Ngoài ra, các ngân hàng muốn triển khai mô hình IRB nâng cao phải áp dụng IRB cơ bản ít nhất 3 năm, và bao phủ tối thiểu 70% tổng RWA tín dụng – như một dạng “floor nội bộ”.

Quy định này buộc ngân hàng không thể chỉ chọn những danh mục dễ làm IRB, còn lại bỏ lại tính SA – điều mà không ít ngân hàng có thể sẽ tính đến.

Phần 5: Tín dụng chuyên biệt & “vòng kim cô” Output Floor

Tóm lại

Tín dụng chuyên biệt là một cơ hội nếu biết khai thác đúng mức và trung thực. Nhưng cũng là con dao hai lưỡi nếu bị lạm dụng để “lách vốn”. Cơ chế Output Floor, trong vai trò “vòng kim cô”, chính là điểm cân bằng giữa kỳ vọng phát triển và yêu cầu giữ an toàn hệ thống.

Chỉ khi hiểu và áp dụng những công cụ này một cách nghiêm cẩn, chúng ta mới có thể đặt nền móng vững chắc cho một hệ thống ngân hàng hiện đại, minh bạch và trường tồn.

RW theo TT14 đã có khung riêng cho tín dụng chuyên biệt:

Loại tài trợ	RW áp dụng
Không đáp ứng điều kiện tại TT14/2025	200% (tăng rất mạnh)
Dự án hoặc thiết bị – Trước giai đoạn vận hành	160%
Dự án hoặc thiết bị – Trong giai đoạn vận hành	100%
Tài trợ hàng hóa	100%

=> 3 loại khoản tín dụng chuyên biệt:

- a) Project Finance – tài trợ dự án;
- b) Object Finance – tài trợ thiết bị, máy móc;
- c) Commodities Finance – tài trợ hàng hóa.

Dù sao đi nữa, TT14/2025 khi đưa nhiều ngoại lệ (như SMEs, ưu đãi NOXH, hay tín dụng chuyên biệt) sẽ giúp một số phân khúc được tiếp cận vốn dễ hơn, nhưng **mặt ngược lại sẽ làm giảm mức độ risk sensitivity thuần túy của Basel.**

Khi quy định có quá nhiều ngoại lệ, ban đầu có thể giúp xử lý tình huống nhanh, nhưng về lâu dài lại dễ thành thói quen — thị trường sẽ **quen với việc cứ khó là xin ngoại lệ**, làm mất tính kỷ luật và sự minh bạch của chính sách.

Muốn dùng thì phải “đóng khung” rõ: **tiêu chí kích hoạt, hạn mức, thời hạn, và giá vốn phải phản ánh rủi ro thật sự; đồng thời gắn thêm đệm vốn và cả công cụ Macroprudential để tránh rủi ro chu kỳ cho những bank sử dụng nhiều tín dụng chuyên biệt.** Nếu không, các ngoại lệ này sẽ thành một dạng “quasi-fiscal” vừa làm méo tín hiệu thị trường, vừa khiến NHTW phải xử lý hệ quả trong dài hạn.

Phần 5: Tín dụng chuyên biệt & “vòng kim cô” Output Floor

SA và IRB – Hai con đường tính vốn và vai trò chiếc “vòng kim cô” 72,5%

Thông tư 14 mở ra một ngã rẽ quan trọng trong cách thức xác định tài sản rủi ro của ngân hàng Việt Nam: hoặc tiếp tục sử dụng phương pháp tiêu chuẩn (SA), hoặc tiến tới phương pháp xếp hạng nội bộ (IRB) – hoặc kết hợp cả hai.

Hiện nay, hầu hết các ngân hàng vẫn áp dụng SA – tức dùng hệ số rủi ro cố định do Ngân hàng Nhà nước quy định cho từng loại tài sản. **Nhược điểm của SA là thiếu phân biệt chất lượng từng khoản vay, dẫn tới nhiều khoản “tốt” vẫn bị đánh giá rủi ro cao, làm ngân hàng phải giữ lượng vốn lớn hơn thực tế cần thiết.**

Trái lại, **IRB cho phép ngân hàng tự tính toán rủi ro thực tế của từng khoản vay**, dựa trên dữ liệu lịch sử: từ xác suất vỡ nợ (PD), đến mức tổn thất khi vỡ nợ (LGD) và giá trị khoản vay có thể bị mất mát (EAD). Một doanh nghiệp lớn, uy tín, tài sản đảm bảo chắc chắn – nếu phân tích đúng – có thể chỉ cần HSRR 50-70%, thay vì phải chịu 100% như cách tính SA. Như vậy, cùng một đồng vốn, ngân hàng có thể phục vụ nền kinh tế nhiều hơn mà vẫn giữ an toàn.

Nhưng IRB không phải là đường tắt, mà là một hành trình khổ luyện

Basel và TT14 đặt ra những yêu cầu nghiêm khắc cho ngân hàng muốn đi theo lộ trình IRB. Phải có ít nhất 5 năm dữ liệu vỡ nợ, 7 năm dữ liệu thu hồi, hệ thống đánh giá nội bộ phải kiểm định độc lập hàng năm, và mô hình dự báo rủi ro không được sai lệch vượt quá ngưỡng cho phép.

IRB không chỉ là một công cụ tính toán, mà là một văn hóa quản trị rủi ro phải ăn sâu vào từng góc ngách quy trình: từ phê duyệt, giám sát đến cảnh báo sớm. Với đa phần ngân hàng Việt Nam, đây là một thử thách không nhỏ – nhất là trong bối cảnh nhiều nơi còn đang loay hoay với chuẩn mực kế toán mới IFRS 9.

Nhận thấy điều đó, Ngân hàng Nhà nước đã đặt một lộ trình dài đến năm 2030, vừa là “thời gian chuẩn bị”, vừa là cơ hội “tập tành chuyển mình”. Từ 2025, ngân hàng được phép đăng ký áp dụng IRB nhưng không bắt buộc. Đến 2030 mới xem như bước vào năm đầu của chuẩn mực mới, với những điều kiện bắt buộc dần dần. **Đó chính là tinh thần của “Marketization”.**

Nói thêm thì, **Bank có tệp to khách hàng cá nhân sẽ có lợi thế hơn trong triển khai IRB**, vì với retail portfolio, data history dày, số lượng khách hàng lớn và tính đồng nhất cao, việc xây dựng mô hình IRB (PD, LGD, EAD) khả thi hơn hẳn so với tệp doanh nghiệp – vốn phân tán, đa dạng ngành nghề và thông tin tài chính thiếu chuẩn hóa.

Trong khoảng thời gian “gối đầu” ấy, dù sao thì NHNN cũng “thưởng” cho phương pháp SA những ưu đãi vốn đáng kể (giảm HSRR cho nông nghiệp, NOXH, SME...), giúp nâng mặt bằng CAR toàn ngành – như một bước lấy đà, trước khi nhảy vọt vào kỷ nguyên IRB.

Output Floor – chiếc “vòng kim cô” của sự thận trọng

Tuy IRB cho phép tối ưu vốn mạnh mẽ, nhưng cũng chính vì thế mà **nguy cơ bị lạm dụng là có thật. Nếu mô hình thiên lệch, hoặc ngân hàng đánh giá rủi ro quá “lạc quan”,** thì vốn giữ lại sẽ không đủ, làm hệ thống tổn thương khi chu kỳ kinh tế đảo chiều.

Vì vậy, Basel III và TT14 đưa ra một “chiếc vòng kim cô”: Output Floor 72,5% – tức tổng tài sản rủi ro (RWA) tính theo IRB không được thấp hơn 72,5% khi tính theo SA. Cơ chế này đảm bảo rằng dù mô hình có thông minh đến đâu, vẫn có giới hạn tối thiểu về mức vốn cần giữ, tránh chuyện ngân hàng lớn tối ưu hóa vốn quá đà, tạo chênh lệch nguy hiểm với các ngân hàng nhỏ dùng SA.

Bên cạnh đó, TT14 quy định ngân hàng muốn áp IRB nâng cao phải vận hành IRB cơ bản ít nhất 3 năm, bao phủ 70% danh mục RWA, và nếu mô hình sai lệch hoặc không đạt yêu cầu, NHNN có quyền rút lại IRB, áp SA hoặc bổ sung vốn dự phòng theo trụ cột 2 (Pillar 2).

Phần 5: Tín dụng chuyên biệt & “vòng kim cô” Output Floor

Cân bằng giữa động lực và kiểm soát

Trong giai đoạn chuyển tiếp, các ngân hàng nhỏ có thể chưa đủ lực để áp IRB, nhưng những ngân hàng lớn hơn – nếu đủ bản lĩnh và chuẩn bị – sẽ có cơ hội tối ưu hóa vốn, nâng cao ROE, cạnh tranh mạnh hơn.

TT14 cũng khéo léo gắn lộ trình nâng cao CAR với cơ chế chia cổ tức: ngân hàng nào chưa đạt CAR + CCB theo yêu cầu sẽ bị giới hạn chi trả cổ tức tiền mặt, buộc phải giữ lại lợi nhuận để tăng vốn – như một cái “neo” để ép tiến lên IRB, nhưng không cưỡng ép tức thời.

Kết lại: một lộ trình khôn ngoan, một giấc mộng vững vàng

Trong 5-7 năm tới, SA và IRB sẽ cùng tồn tại, hỗ trợ lẫn nhau. SA giúp đặt nền móng an toàn – IRB giúp tinh luyện sự chính xác, còn Output Floor là nhịp cầu giữ hệ thống khỏi bước lệch quá sớm. Đến khi đủ độ chín, hệ thống ngân hàng Việt Nam sẽ đạt một “phiên bản Basel III hoàn chỉnh” – nơi vốn, thanh khoản, quản trị rủi ro đều đạt chuẩn cao nhất, nhưng vẫn linh hoạt theo điều kiện thực tiễn nước nhà.

Điều 35. Tỷ lệ sàn đầu ra

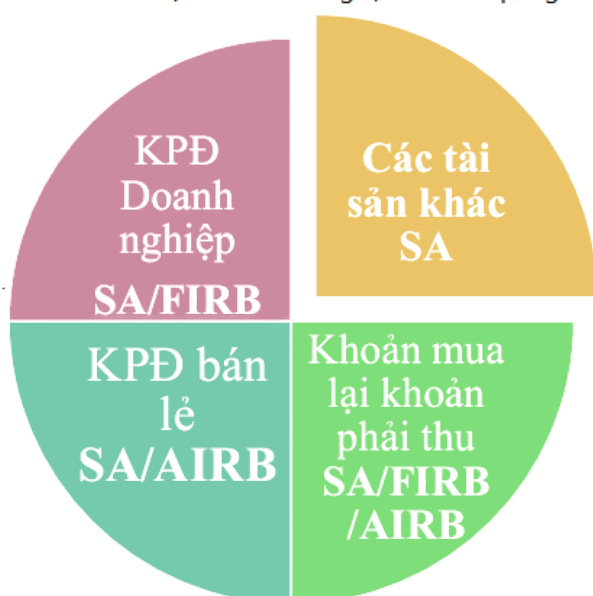
1. Tổng tài sản có rủi ro tín dụng khách hàng theo phương pháp xếp hạng nội bộ quy định tại Thông tư này tối thiểu bằng tỷ lệ sàn đầu ra nhân với tổng tài sản có rủi ro tín dụng khách hàng theo phương pháp tiêu chuẩn quy định tại Thông tư này.
2. Ngân hàng phải duy trì tỷ lệ sàn đầu ra tối thiểu là 72,5% kể từ ngày ngân hàng được chấp thuận áp dụng phương pháp xếp hạng nội bộ.

Output Floor 72,5%: Tổng RWA tính theo IRB (phương pháp xếp hạng nội bộ) không được thấp hơn 72,5% tổng RWA tính theo SA (phương pháp tiêu chuẩn).

Ví dụ:

Phương pháp	RWA	Vốn tự có	CAR
SA	8.000	1.000	12,50%
IRB tính ra	6.500	1.000	15,38%
Output Floor 72,5%	$72,5\% \times 8.000 = 5.800$	1.000	17,24%

→ Mặc dù IRB mang lại RWA thấp, ngân hàng vẫn phải dùng mức cao hơn sàn.



Biểu đồ phân loại tài sản theo phương pháp tính RWA (SA/FIRB/AIRB) phản ánh rõ định hướng “thận trọng có chọn lọc” của NHNN trong triển khai IRB – không phải toàn diện, mà là áp dụng theo năng lực quản trị rủi ro của từng ngân hàng và từng loại tài sản.

Việc cho phép áp dụng IRB từng phần, từng tầng cho thấy NHNN đang xây dựng một kiến trúc phân tầng kiểm soát rủi ro thay vì cào bằng mô hình.

Về phía ngân hàng: đây là cơ hội để nâng cao năng lực quản trị rủi ro nội bộ, nhưng cũng là áp lực phải đầu tư hệ thống và minh chứng mô hình.

Phần 6: Nhận & chuyển giao - Vinh quang của trách nhiệm

Trong những năm gần đây, Ngân hàng Nhà nước đã xúc tiến mạnh mẽ đề án chuyển giao bắt buộc các ngân hàng yếu kém – thường gọi là “ngân hàng 0 đồng” – sang cho những ngân hàng thương mại mạnh về năng lực và tài chính.

- Tính đến đầu năm 2025, bốn thương vụ đáng chú ý đã được công bố:
- Vietcombank nhận CBBank,
 - MBBank nhận OceanBank,
 - VPBank nhận GPBank,
 - và HDBank tiếp nhận DongABank.

Để những ngân hàng khỏe mạnh đủ động lực “gánh vác” trọng trách ấy, Nhà nước đã dành cho họ nhiều ưu đãi mang tính đặc thù, từ chính sách đến chế độ vốn – một sự hậu thuẫn vừa thiết thực vừa chiến lược.

1. Ưu đãi về tín dụng – Thêm lực để mở rộng thị phần

Các ngân hàng nhận chuyển giao được nói hạn mức tăng trưởng tín dụng cao hơn mặt bằng chung. Ví dụ nếu toàn ngành chỉ được tăng trưởng 15% thì họ có thể được giao mức cao hơn – một lợi thế cạnh tranh đáng kể trong việc mở rộng tài sản và lợi nhuận.

2. Hỗ trợ thanh khoản – Vốn rẻ để tiếp sức

Ngân hàng Nhà nước cũng cung cấp nguồn tái cấp vốn với lãi suất thấp, mang tính dài hạn và không yêu cầu hoàn trả ngay. Đây là một dạng “bơm tiền” chủ động vào hệ thống – gián tiếp tạo ra đòn bẩy cho vay rẻ, giúp ngân hàng vừa duy trì thanh khoản, vừa cải thiện biên lợi nhuận (NIM).

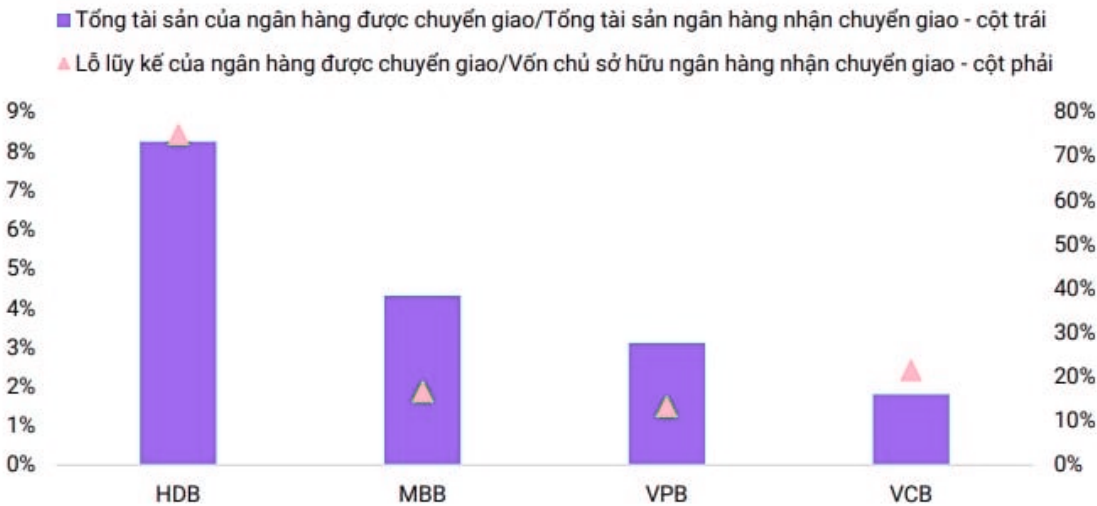
3. Không hợp nhất báo cáo tài chính – Tránh ảnh hưởng tiêu cực ngắn hạn

Một ưu đãi quan trọng là ngân hàng mẹ không phải hợp nhất báo cáo tài chính với ngân hàng yếu kém trong giai đoạn tái cơ cấu. Điều này giúp ngân hàng mẹ giữ vững chỉ số CAR, ROE và nợ xấu, không bị “lây nhiễm” từ khoản lỗ lũy kế hay tài sản xấu của ngân hàng được nhận. Chẳng hạn, Vietcombank không cần gộp nợ xấu của CBBank vào bảng cân đối của mình – nhờ đó duy trì hình ảnh tài chính sáng sủa, không bị nhà đầu tư lo ngại.

4. Hệ số rủi ro 0% – Như trái phiếu Chính phủ

Theo quy định mới (TT22/2023 sửa đổi và TT14 tiếp nối), các khoản cho vay, bảo lãnh, tiền gửi từ ngân hàng mẹ cho ngân hàng được chuyển giao được áp hệ số rủi ro bằng 0%. Nghĩa là, về mặt tính vốn, không tốn đồng vốn nào – một đặc cách tương đương với việc ngân hàng đang nắm giữ trái phiếu chính phủ về mức độ an toàn.

Tất cả các chính sách trên đã giúp các ngân hàng như MBB, VCB, VPB, HDB tận dụng cơ hội mở rộng mạnh mẽ. MB trong năm 2024 đặt mục tiêu tăng trưởng tín dụng vượt 20%, một phần nhờ có dư địa từ thương vụ OceanBank. VPBank, sau khi tiếp nhận GPBank, cũng đẩy mạnh mảng SME và bán lẻ – tận dụng vốn giá rẻ và room cao hơn thị trường.



Ghi chú: Dữ liệu ngân hàng được chuyển giao tính đến năm 2023
Dữ liệu của các ngân hàng nhận chuyển giao tính đến năm 2024
Tham khảo Phụ lục để biết tên đầy đủ của các ngân hàng
Nguồn: Dữ liệu ngân hàng, VIS Rating

Phần 6: Nhận & chuyển giao - Vinh quang của trách nhiệm

Vinh quang đi kèm trách nhiệm

Tuy nhiên, đi cùng những ưu đãi là trách nhiệm rất lớn. NHNN đã quy định rõ: mọi rủi ro tín dụng phát sinh tại ngân hàng được chuyển giao, ngân hàng mẹ phải chịu trách nhiệm. **Không thể có chuyện “đẩy nợ nhóm 5 sang ngân hàng yếu” để nhận ưu đãi mà không xử lý gốc rễ.** Nếu không tái cấu trúc thực chất, ngân hàng mẹ cuối cùng vẫn phải gánh hậu quả.

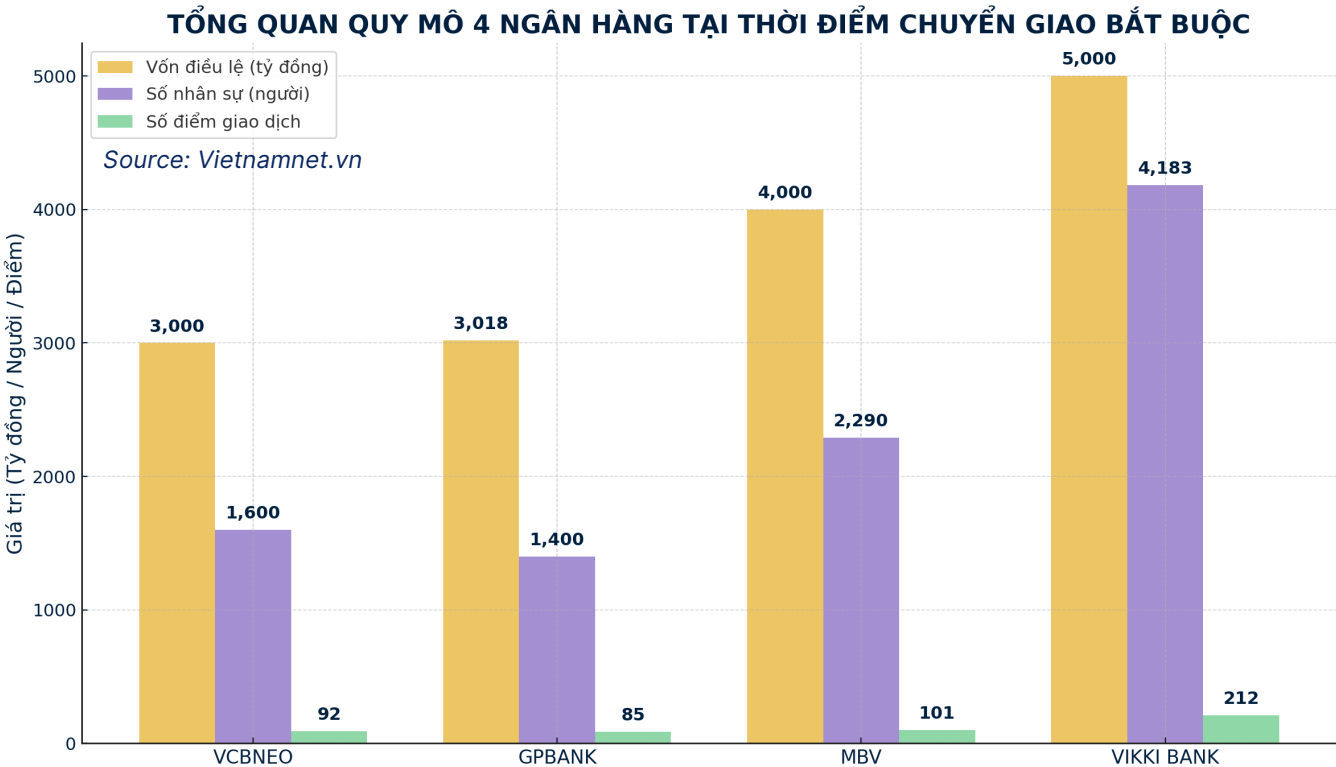
Nói cách khác, những ưu đãi ấy chỉ là khoảng thời gian đệm – để xử lý “cục máu đông” mà không gây chấn động hệ thống. Nhưng nếu tận dụng không khéo, vinh quang có thể trở thành gánh nặng.

Bức tranh hệ thống – Lành mạnh từ gốc

Việc luật hóa Nghị quyết 42 (về xử lý nợ xấu), kết hợp với những ưu đãi tài chính trong chuyển giao, cho thấy một bước đi thận trọng mà quyết liệt. Thay vì để ngân hàng yếu tự sinh tồn, NHNN chọn cách đặt niềm tin vào các ngân hàng mạnh, trao vào tay họ công cụ – và trách nhiệm – để khôi phục lòng tin của công chúng, ổn định hệ thống từ gốc.

Khi những “trái tim khỏe” tiếp nhận và hồi sinh những “mạch máu tắc nghẽn”, đó không chỉ là cải tổ một tổ chức tài chính, mà còn là một hành động mang ý nghĩa kinh tế - xã hội sâu xa: giữ cho mạch chảy tiền tệ không đứt quãng, để nền kinh tế có thể tiếp tục tiến lên trong an toàn và thận trọng.

Việc luật hóa Nghị quyết 42 là một bước tiến quan trọng trong xử lý nợ xấu, nhưng để khép kín cơ chế xử lý và tái phân bổ nợ xấu theo hướng thị trường, **cần sớm đặt vấn đề về lộ trình hình thành sàn giao dịch nợ chuyên biệt tại Việt Nam.** Trong trung và dài hạn, đây có thể là bước đi nền tảng để phát triển thị trường mua bán nợ thứ cấp, nơi các khoản nợ xấu – đặc biệt là các khoản có tài sản bảo đảm đặc thù như dự án dở dang, đất nền, bất động sản thế chấp – được chuẩn hóa, định giá công khai và giao dịch minh bạch. Sàn giao dịch này không chỉ góp phần thanh khoản hóa các tài sản “đóng băng” trong bảng cân đối ngân hàng, mà còn tạo điều kiện để nhà đầu tư chuyên nghiệp tiếp cận nợ xấu với mức chiết khấu phù hợp, thực hiện xử lý và thu hồi nợ hiệu quả. Về phía ngân hàng, đây là công cụ giúp hồi phục dòng tiền, giải phóng vốn và cải thiện các chỉ số an toàn tài chính.



Phần 7: Khuyến nghị

Trong bối cảnh **hệ thống ngân hàng** đang bước vào một chu kỳ cải cách sâu rộng với những chuẩn mực ngày càng cao, mỗi ngân hàng – dù quy mô lớn hay vừa nhỏ – đều cần chủ động tìm cho mình một lối đi thích ứng. Những thay đổi không chỉ mang tính kỹ thuật, mà còn là phép thử cho tầm nhìn quản trị, năng lực dự báo và khả năng chịu đựng của từng tổ chức.

1. Chủ động củng cố vốn – sẵn sàng cho những yêu cầu mới

Việc nâng chuẩn an toàn vốn theo TT14 và Basel III đồng nghĩa với sức ép vốn sẽ tăng đáng kể, nhất là với những ngân hàng đặt mục tiêu tăng trưởng tín dụng cao. Vì vậy, cần thiết lập lộ trình tăng vốn rõ ràng, bao gồm cả vốn cổ phần và vốn cấp hai, để không bị động trong những thời điểm cần mở rộng bảng cân đối.

2. Tái cấu trúc bảng cân đối – ưu tiên cho hiệu quả lâu dài

Vốn là hữu hạn, mà nhu cầu lại vô biên – đó là thực trạng chung. Vì thế, ngân hàng cần rà soát lại danh mục tín dụng, nhận diện những phân khúc có tỷ suất lợi nhuận sau rủi ro (RAROC) thấp, và mạnh dạn điều chỉnh. Không nên để dòng vốn cứ mãi đọng ở nơi sinh lời kém, trong khi những cơ hội chất lượng hơn lại bị hạn chế.

3. Làm chủ dữ liệu – nền tảng cho phương pháp IRB

Việc chuyển sang phương pháp xếp hạng nội bộ (IRB) đòi hỏi không chỉ hệ thống công nghệ, mà còn cả văn hóa quản trị dựa trên dữ liệu và rủi ro. Các ngân hàng cần đầu tư xây dựng hệ thống chấm điểm tín dụng nhạy cảm với rủi ro, làm chủ các mô hình PD, LGD, EAD – không đơn thuần để “tính vốn”, mà để hiểu rõ hơn khách hàng của chính mình.

4. Minh bạch thông tin – xây dựng niềm tin bền vững

Tiêu chuẩn Basel Pillar III yêu cầu công bố thông tin chi tiết hơn về cấu trúc vốn, rủi ro và hiệu quả. Điều này không phải là gánh nặng, mà là cơ hội để tạo dựng niềm tin với nhà đầu tư và thị trường, khẳng định một phong cách quản trị minh bạch và có trách nhiệm.

5. Chuẩn bị tâm thế cho lợi nhuận ngắn hạn tăng chậm lại

Trong giai đoạn chuyển đổi, CaR tăng, buộc ngân hàng phải giữ nhiều vốn hơn cho cùng một đồng tín dụng – điều này tất yếu khiến tỷ suất sinh lời trên vốn (ROE, RAROC) giảm đi. Đó là điều nên chấp nhận với tinh thần điềm tĩnh: giảm một phần lợi nhuận hôm nay để đổi lấy nền tảng vững chắc ngày mai.

6. Kiểm soát rủi ro mô hình – không để “kỹ thuật” trở thành ngộ nhận

Mô hình nội bộ, nếu không được kiểm định kỹ lưỡng, có thể tạo ra ảo giác về sự an toàn. Do đó, ngân hàng cần xây dựng khung quản trị mô hình chặt chẽ: từ thiết kế, phê duyệt, thử nghiệm ngược (backtesting), đến cập nhật định kỳ. Một mô hình mạnh không nằm ở con số đẹp, mà ở chỗ nó phản ánh đúng thực tế và giúp đưa ra quyết định sáng suốt.

Lời kết

Tiến trình áp dụng Basel III và TT14 là một chặng đường dài, đòi hỏi sự bền bỉ, không nóng vội. Trong hành trình ấy, điều quan trọng không phải là “đi nhanh hơn ai”, mà là đi đủ xa với nền tảng vững vàng. Những ngân hàng biết chọn lọc, tiết chế, và kiên trì đầu tư vào nội lực sẽ là những đơn vị trụ vững khi gió đổi chiều – và đó cũng là những kẻ đi xa nhất.

Phần 7: Khuyến nghị

Cuộc cải tổ thể chế với TT14 và luật hóa Nghị quyết 42 sẽ có tác động lan tỏa đến nhiều thị trường tài sản. Dưới đây là **Asset Mapping** theo từng lớp tài sản chính:

1. Thị trường tiền tệ: Trật tự mới dựa trên năng lực nội tại

Việc bỏ trần tín dụng truyền thống và thay thế bằng chỉ số an toàn vốn (CAR) giúp thị trường tín dụng vận hành theo sức khỏe từng ngân hàng, chứ không theo mệnh lệnh hành chính. Những ngân hàng vững mạnh sẽ có dư địa tín dụng rộng hơn, được thị trường thưởng cho bằng chi phí vốn thấp hơn.

Công cụ Chu kỳ vốn đệm (CCyB) sẽ thay thế "room":

- Khi tín dụng toàn hệ thống tăng nóng, NHNN có thể nâng CCyB, khiến vốn yêu cầu tăng và lãi suất nhích lên – giảm nhiệt nền kinh tế.
- Ngược lại, trong giai đoạn suy yếu, CCyB hạ thấp, vốn yêu cầu giảm, kích thích tín dụng mở rộng.

Kết quả là lãi suất thị trường sẽ vận động linh hoạt hơn, thanh khoản hệ thống ổn định hơn, và rủi ro nợ xấu hệ thống được "ngắt mạch" kịp thời.

2. Cổ phiếu ngân hàng: Phân hóa mạnh theo mức độ cải cách

Các ngân hàng tuân thủ TT14 sớm sẽ:

- Được định giá cao hơn nhờ tăng minh bạch và quản trị rủi ro tốt.
- Hưởng lợi từ giải phóng CAR, mở rộng tín dụng hợp lý.
- Được nhà đầu tư ngoại quan tâm nhiều hơn, do tiệm cận chuẩn mực quốc tế.

Ngược lại, những ngân hàng chậm trễ trong tăng vốn hoặc triển khai IRB sẽ:

- Gặp áp lực pha loãng cổ phiếu.
- Khó khăn trong tiếp cận vốn trung dài hạn.

3. Bất động sản thương mại: Dòng tín dụng bị thanh lọc mạnh

Đây là phân khúc chịu sức ép lớn nhất từ TT14:

- Hệ số rủi ro 150% cho vay BĐS kinh doanh buộc ngân hàng thắt chặt tín dụng dự án.
- Lãi suất cho vay có thể tăng do phân bù rủi ro cao hơn.
- Chủ đầu tư sẽ buộc phải xoay sang trái phiếu, M&A hoặc liên kết vốn.

Chỉ những dự án pháp lý rõ ràng, tài sản đảm bảo tốt mới được duy trì dòng vốn. Sự thanh lọc này là cần thiết để tránh bong bóng và nợ xấu mới.

4. Nhà ở xã hội: Lực đẩy từ chính sách và nhu cầu thật

NOXH là điểm sáng của TT14 nhờ:

- HSRR ở mức 20-50% → giải phóng vốn ngân hàng.
- Gói ưu đãi 120.000 tỷ với lãi suất chỉ ~4,8%/năm.
- Định hướng Chính phủ: xây 1 triệu căn NOXH đến 2030.

Tác động lan tỏa:

- Người thu nhập thấp có cơ hội tiếp cận nhà ở ổn định.
- Doanh nghiệp phát triển NOXH dễ tiếp cận tín dụng, giảm chi phí vốn.
- Giá NOXH và nhà bình dân ổn định, không bị đầu cơ đẩy giá.

Tuy nhiên, vẫn cần:

- Rút gọn thủ tục cấp phép NOXH để hấp thụ vốn tốt hơn.
- Ngân hàng không chủ quan rủi ro, vẫn phải thẩm định kỹ dòng tiền vay.

Phần 7: Khuyến nghị

5. SME – xương sống được tiếp vốn

- Giảm HSRR SME từ 90% → 85% giúp ngân hàng tiết kiệm vốn, tăng hấp dẫn cho vay.
- Cộng với chính sách bảo lãnh, cấp bù lãi suất → dòng vốn ưu đãi đang đổ vào khu vực SME.
- SME sẽ trở thành một trụ cột quan trọng trong danh mục tài sản ngân hàng, cùng với bán lẻ và doanh nghiệp lớn.

Song cũng cần:

- Ngăn ngừa việc giả mạo SME để vay ưu đãi.
- Thẩm định dựa trên dòng tiền, thay vì chỉ dựa tài sản thế chấp.

6. Tài sản tài chính đặc thù – những lớp tài sản mới

- Tín dụng chuyên biệt (project finance, object finance...) nếu tuân chuẩn slotting sẽ:
 - Giảm HSRR (về 70%).
 - Khuyến khích tài trợ dự án hạ tầng, năng lượng sạch – những lĩnh vực bền vững nhưng thiếu vốn.
- Tài sản chuyển giao ngân hàng yếu kém:
 - Được áp HSRR 0% → như trái phiếu Chính phủ.
 - Giúp ngân hàng mẹ hưởng lợi CAR, không lo hợp nhất rủi ro ngay.

KẾT LUẬN

Tựa như dòng nước ngầm đổi hướng trong lòng đất, những điều chỉnh tưởng chừng kỹ thuật ấy sẽ dần dần làm biến đổi cả địa hình tài chính – không trong một ngày, nhưng chắc chắn và bền bỉ.

Một khi hệ thống tín dụng vận hành hơn theo nguyên tắc thị trường, một khi tài sản được thúc đẩy luân chuyển đúng với giá trị thật của nó, thì dòng chảy kinh tế quốc gia cũng sẽ tự khắc tìm được hình hài mới.

Không ồn ào như những cơn sốt tăng trưởng tức thời, không huy hoàng như những khẩu hiệu, những cải cách ấy lặng lẽ hơn – nhưng lại có thể là nơi bắt đầu của những thay đổi thật sự. Một thay đổi nhỏ trong thông tư, trong luật, đôi khi là chiếc bản lề khiến cánh cửa tăng trưởng rẽ sang một hành trình khác. Chúng ta cần quan sát nó không phải để thán phục hay chỉ trích, mà để hiểu – rồi hành động cho đúng chỗ, đúng thời.

Dưới lớp ngôn từ kỹ thuật, những khái niệm như **Marketization** hay **Asset Monetizing** không chỉ là công cụ, mà là biểu hiện của một chuyển động văn minh. Đó là lúc thị trường thôi chờ vào sự “cấp phép” mà học cách đứng lên bằng đôi chân tự chủ. Đó là lúc tài sản, dù là đất đai hay một khoản nợ dở dang, cũng được gọi về đúng chức năng – hoặc tạo ra giá trị, hoặc được thanh lý cho sạch bảng cân đối. Cải cách, tự nó không thần thánh hóa điều gì, nhưng nó thắp lại nguyên lý vàng: rằng **đồng vốn phải được luân chuyển, chứ không nên nằm yên**.

Báo cáo này không nhằm kể ra hết những gì cần làm – mà chỉ như người bạn đồng hành, đặt tay lên vai người đọc và chỉ cho thấy vài ánh đèn đã được thắp lên phía trước. Đi xa đến đâu là việc của từng ngân hàng, từng nhà hoạch định, từng chủ đầu tư. Nhưng chí ít, một khi ánh sáng đã hiện ra – thì bước chân dù ngập ngừng đến đâu, cũng khó lòng quay lại bóng tối cũ.

Người viết, tuy học chưa tới nơi, hành chưa tới chốn, nhưng vẫn mong được là cánh chim nhỏ, góp vào tiếng hót gọi bình minh cho một nền tài chính trong lành và tự cường hơn. Mỗi dòng chữ ở đây là sự thành thật với hiện thực, và sự trông cậy vào tương lai.

Nếu có ai trong quý độc giả, nhờ đọc đến tận dòng này mà nảy ra một ý tưởng, một câu hỏi, hay chỉ là một mạch suy nghĩ mới – thì xin hãy cứ bước tiếp, dù không cần ngoái lại. Vì tất cả những cải cách, dù lớn đến đâu, cuối cùng cũng chỉ có ý nghĩa nếu ta nhìn nó bằng cặp mắt của con người – chứ không phải của bảng số liệu. Và nếu như có chút gì đọng lại, xin hãy để đó là một câu hỏi đơn sơ mà quan trọng nhất:

“Ta sẽ đi tiếp như thế nào?”

Nguyen Minh Hanh
Head of Research
Hanh.nm@shs.com.vn

Vu Tuan Duy
Macro Analyst
Duy.vt@shs.com.vn

TUYÊN BỐ MIỄN TRÁCH NHIỆM

Tất cả những thông tin, dữ liệu và phân tích trong tài liệu này đã được thu thập, tổng hợp và xử lý một cách cẩn trọng tại thời điểm công bố. Tuy nhiên, SHS Research và tác giả không cam kết tính đầy đủ, chính xác tuyệt đối hay cập nhật liên tục của các thông tin được sử dụng. Mọi nội dung trình bày hoàn toàn không đại diện cho quan điểm chính thức của Công ty Cổ Phần Chứng Khoán SHS, trừ khi có ghi rõ.

Các quan điểm, mô hình và nhận định trong báo cáo phản ánh đánh giá chuyên môn độc lập của nhóm phân tích tại thời điểm viết, dựa trên các giả định cụ thể về bối cảnh kinh tế, chính sách và thị trường. Báo cáo này không cấu thành khuyến nghị đầu tư, lời mời gọi giao dịch, hay cam kết hiệu quả tài chính đối với bất kỳ loại tài sản nào, bao gồm nhưng không giới hạn ở cổ phiếu, trái phiếu, ngoại tệ, hàng hóa, bất động sản hoặc các sản phẩm tài chính phái sinh.

Các nội dung trong báo cáo cũng không phải là tài liệu tư vấn chính sách chính thức, và không nhằm thay thế cho đánh giá độc lập của các cơ quan hoạch định hoặc các tổ chức ra quyết định điều hành kinh tế. Mọi phân tích về chính sách công chỉ mang tính tham khảo về mặt logic truyền dẫn và kịch bản giả định, không mang tính chỉ đạo hay phản biện chính sách cụ thể.

Chúng tôi khuyến nghị người đọc – dù là nhà đầu tư tổ chức, cá nhân hay cán bộ hoạch định chính sách – cần tự đánh giá độ phù hợp của thông tin với mục tiêu sử dụng, khẩu vị rủi ro, và bối cảnh pháp lý/kinh tế tại thời điểm xem xét. Các dự báo trong báo cáo mang tính mô hình, có thể thay đổi đáng kể khi các yếu tố đầu vào hoặc định hướng chính sách thay đổi.

Tài liệu này không được sử dụng để xây dựng hồ sơ chào bán chứng khoán, truyền thông tiếp thị sản phẩm tài chính, hoặc làm căn cứ pháp lý nếu không có phê duyệt rõ ràng từ Công ty Cổ Phần Chứng Khoán SHS.

Mọi hành vi sao chép, chia sẻ, trích dẫn một phần hoặc toàn bộ báo cáo cần tuân thủ quy định về bản quyền.

MỌI THÔNG TIN XIN VUI LÒNG LIÊN HỆ

Trung tâm Phân tích - Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội

Trụ sở chính tại Hà Nội

Tầng 1-5, Tòa nhà Unimex Hà Nội Số 41
Ngô Quyền, phường Cửa Nam, Tp.
Hà Nội

Tel: (84-24)-3818 1888

Fax: (84-24)-3818 1688

Chi nhánh Hồ Chí Minh

Tầng 3, Cao Ốc Sài Gòn Metropolitan
Số 235 Đồng Khởi, P. Sài Gòn, Q1,
Tp. Hồ Chí Minh

Tel: (84-8)-3915 1368

Fax: (84-8)-3915 1369

Chi nhánh Đà Nẵng

Tầng 8, Tòa nhà Thành Lợi 2 Số 03
Lê Đình Lý, p. Thanh Khê, Tp. Đà
Nẵng

Tel: (84-511)-352 5777

Fax: (84-511)-352 5779



CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN - HÀ NỘI (SHS)

-  Website: shs.com.vn
-  Tel: 84.24.38181888
-  Email: contact@shs.com.vn



GIAO DỊCH NGAY CÙNG SHS

App trading: SHTrading

Bảng giá: sboard.shs.com.vn

Web trading: trading.shs.com.vn