

## TIẾP CẬN DỊCH VỤ NGÂN HÀNG CỦA HỘ GIA ĐÌNH Ở ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

Ngày nhận: 04/11/2013  
Ngày nhận lại: 08/11/2013  
Ngày duyệt đăng: 12/11/2013  
Mã số: 11-13-NCTĐ-22

**PGS. TS. Nguyễn Thị Nhung**  
Trường ĐH Ngân hàng TP.HCM  
**ThS. Nguyễn Thị Mai**  
Trường ĐH Ngoại thương Cơ sở II

**Tóm tắt:** Nghiên cứu này xem xét các nhân tố ảnh hưởng đến tiếp cận tín dụng ngân hàng - loại hình chủ yếu của tín dụng chính thức - ở các xã thuộc vùng Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL). Dữ liệu sử dụng là bộ dữ liệu Điều tra mức sống hộ gia đình (VHLSS) khảo sát năm 2010 và công bố vào năm 2012.

Kết quả nghiên cứu cho thấy hầu hết các xã trong vùng đều có vay vốn và gửi tiết kiệm vào các tổ chức tín dụng (TCTD) chính thức, tuy nhiên tỷ lệ này không cao, vì nhiều lý do trong đó có lý do về khoảng cách khả năng tiếp cận đến các dịch vụ của các tổ chức này vẫn còn nhiều hạn chế. Dựa trên những kết luận đó, bài viết gợi ý một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả tiếp cận của người dân đến với các loại hình tín dụng chính thức.

**Từ khóa:** Tiếp cận dịch vụ ngân hàng, tiếp cận tín dụng tiết kiệm của hộ gia đình.

### Những yếu tố nào tác động đến khả năng tiếp cận dịch vụ ngân hàng?

Tiếp cận dịch vụ ngân hàng chịu tác động bởi nhiều yếu tố khác nhau, với các mức độ khác nhau. Tuy nhiên, theo các công trình nghiên cứu có liên quan trên thế giới, việc tiếp cận dịch vụ ngân hàng, đặc biệt của dân cư khu vực nông thôn, chịu ảnh hưởng chủ yếu bởi:

- Khoảng cách địa lý: khoảng cách từ nhà dân đến TCTD và các trung tâm thương mại có tác động tiêu cực đến mức độ tiếp cận tín dụng chính thức của hộ gia đình ở Malawi (Diagne, 1999). Khi xét đến rào cản tiếp cận vật lý đối với dịch vụ ngân hàng ở một số quốc gia trên thế giới, khoảng cách xa đến một điểm giao dịch của ngân hàng làm cản trở việc tiếp cận của người dân đối với dịch vụ tiền gửi. Khoảng cách đến các địa điểm có thể nộp hồ sơ xin vay vốn của người dân cũng là rào cản đối với việc tiếp cận dịch vụ tín dụng của họ (Beck và các tác giả, 2007).
- Mạng lưới thông tin và mạng lưới các điểm

giao dịch ngân hàng: Vaessen (2001), Beck và các tác giả (2007) chỉ ra rằng, quy mô mạng lưới thông tin và các điểm giao dịch có vai trò quan trọng trong việc gia tăng khả năng tiếp cận dịch vụ của khách hàng.

- Lợi thế của từng loại hình ngân hàng: Peachey (2006) ghi nhận các ngân hàng tiết kiệm tương đối tốt trên cơ sở: (i) Sự hữu dụng của ngân hàng tiết kiệm ngay cả với những gói giá trị thấp và nhu cầu tài chính bất thường; (ii) Sự cởi mở của ngân hàng tiết kiệm đối với xã hội và thành viên gia đình; (iii) Sự cân bằng giữa nguyên tắc và khả năng tiếp cận; (iv) Năng lực của nhiều ngân hàng tiết kiệm có thể đáp ứng đầy đủ các nhu cầu thiết thực của khách hàng. Với mục tiêu cải thiện khả năng tiếp cận tài chính cho rất nhiều người trên toàn thế giới, nghiên cứu đã chỉ ra rằng ngân hàng tiết kiệm là một loại tổ chức tài chính phù hợp bởi tính linh hoạt của tổ chức này mà không ảnh hưởng đến hiệu quả quản lý, các hoạt động của nó gắn gũi với cá nhân và tất cả các thành viên