

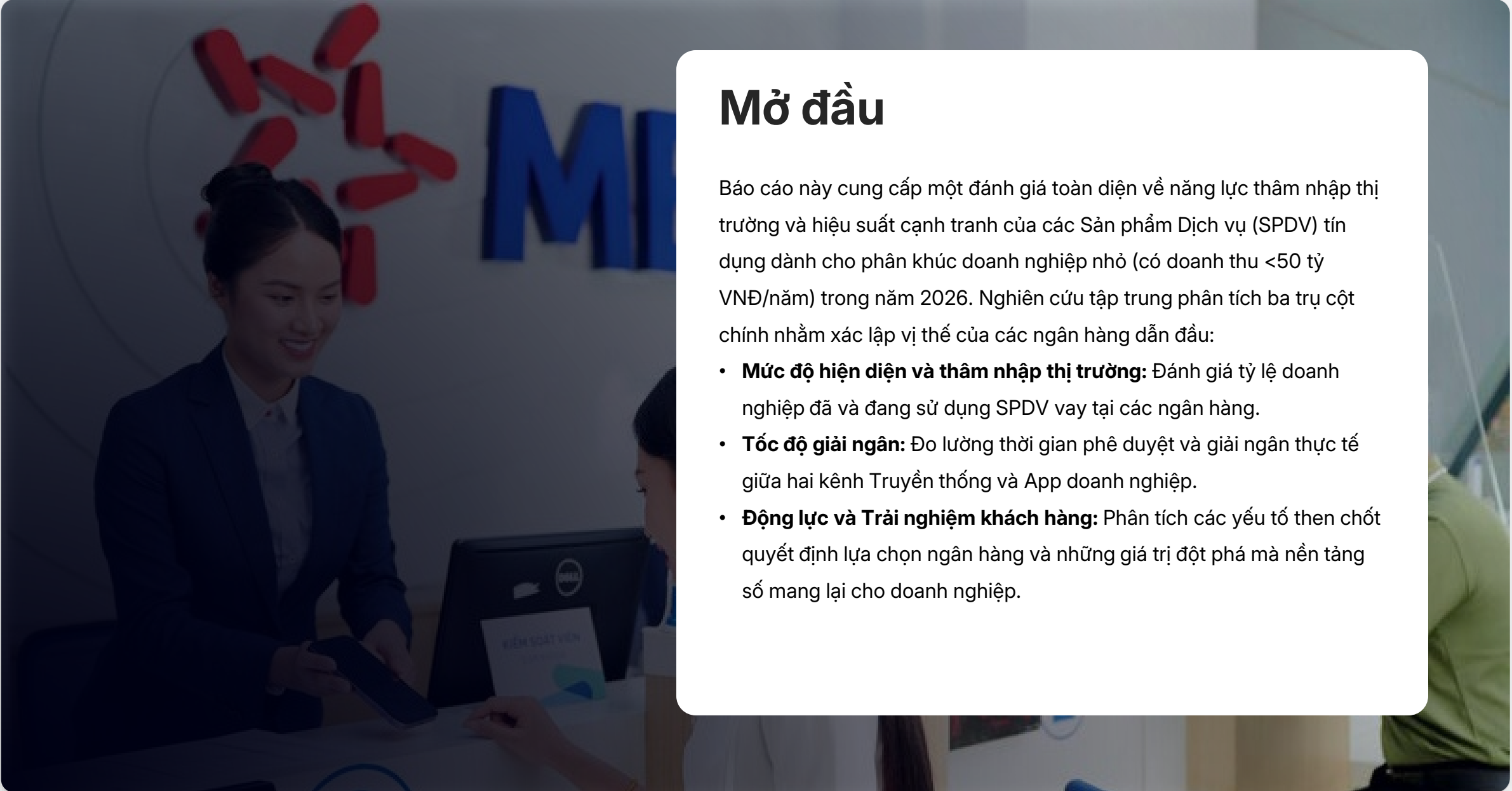
MIBRAND

BÁO CÁO ĐO LƯỜNG

Tốc độ cho vay doanh nghiệp nhỏ

MARCH 2026





Mở đầu

Báo cáo này cung cấp một đánh giá toàn diện về năng lực thâm nhập thị trường và hiệu suất cạnh tranh của các Sản phẩm Dịch vụ (SPDV) tín dụng dành cho phân khúc doanh nghiệp nhỏ (có doanh thu <50 tỷ VNĐ/năm) trong năm 2026. Nghiên cứu tập trung phân tích ba trụ cột chính nhằm xác lập vị thế của các ngân hàng dẫn đầu:

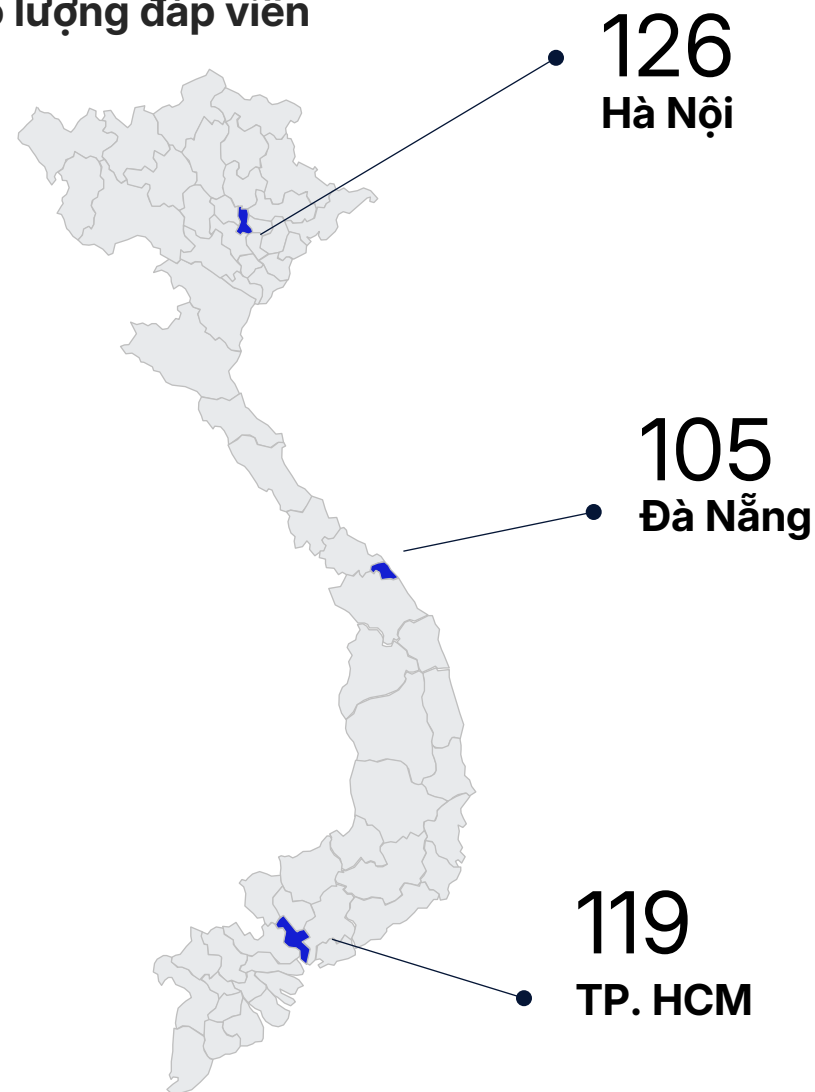
- **Mức độ hiện diện và thâm nhập thị trường:** Đánh giá tỷ lệ doanh nghiệp đã và đang sử dụng SPDV vay tại các ngân hàng.
- **Tốc độ giải ngân:** Đo lường thời gian phê duyệt và giải ngân thực tế giữa hai kênh Truyền thống và App doanh nghiệp.
- **Động lực và Trải nghiệm khách hàng:** Phân tích các yếu tố then chốt quyết định lựa chọn ngân hàng và những giá trị đột phá mà nền tảng số mang lại cho doanh nghiệp.

Phương pháp tiếp cận

Dựa trên bối cảnh dự án, Mibrand triển khai khảo sát định lượng nhằm đo lường tốc độ cho vay doanh nghiệp nhỏ trên thị trường. Khảo sát được thực hiện với nhóm chủ doanh nghiệp nhỏ được chọn ngẫu nhiên tại Hà Nội, TP.HCM và Đà Nẵng

- **Đối tượng nghiên cứu:** Người trực tiếp theo dõi khoản vay của doanh nghiệp nhỏ.
- **Số mẫu:** N=350
- **Thời gian khảo sát:** 3/2026
- **Hình thức khảo sát:** Khảo sát được thực hiện dưới hình thức khảo sát trực tiếp trên địa bàn các khu vực Hà Nội, TP.HCM và Đà Nẵng thông qua bảng hỏi được thiết kế và quản lý bởi nền tảng khảo sát và xử lý dữ liệu của Mibrand.

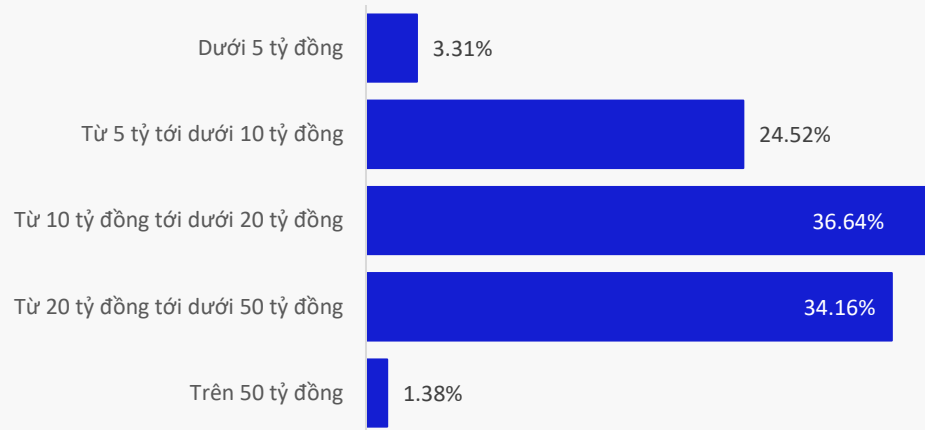
Số lượng đáp viên



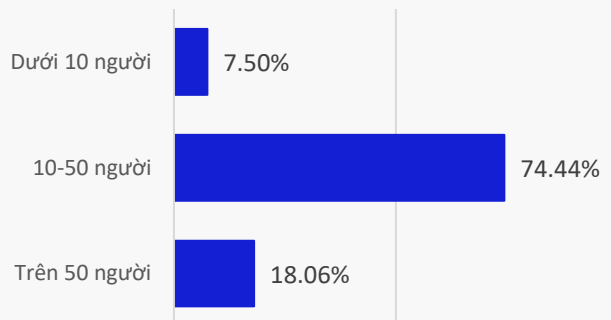
Đặc điểm nhân khẩu học

100% đáp viên tham gia khảo sát là người trực tiếp theo dõi & quản lý khoản vay của doanh nghiệp.

Doanh thu năm gần nhất

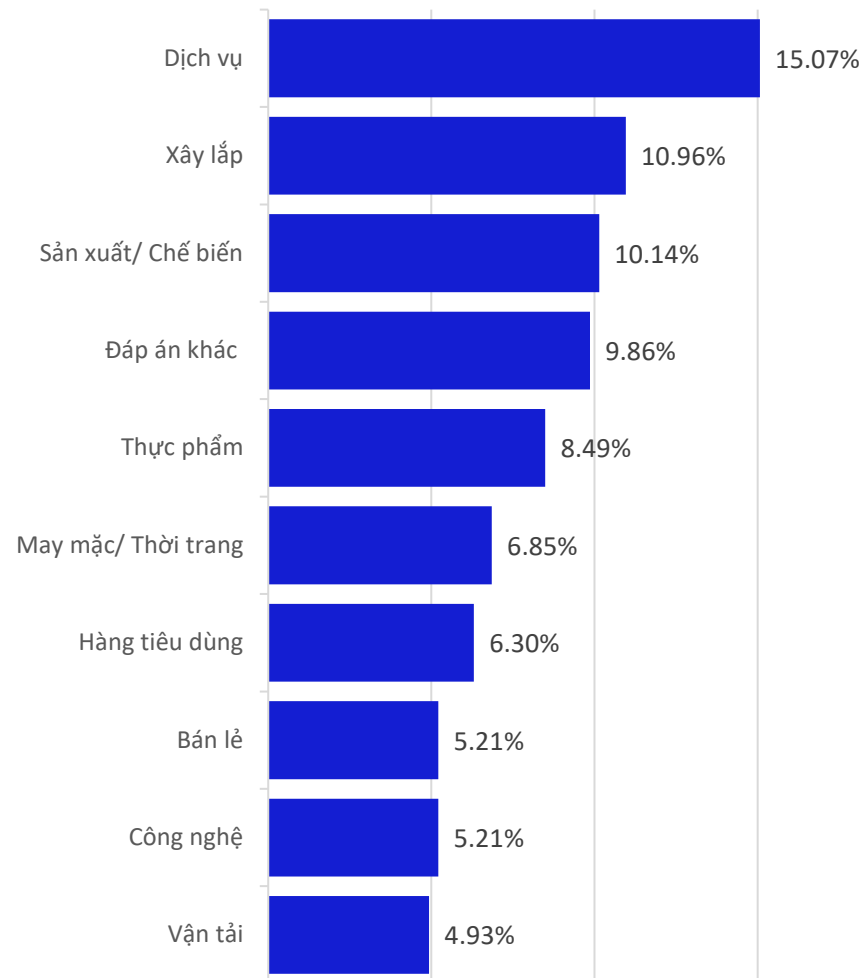


Số lượng người lao động hiện tại



Ngành nghề/ Lĩnh vực kinh doanh chính:

Đơn vị: % (phần trăm)

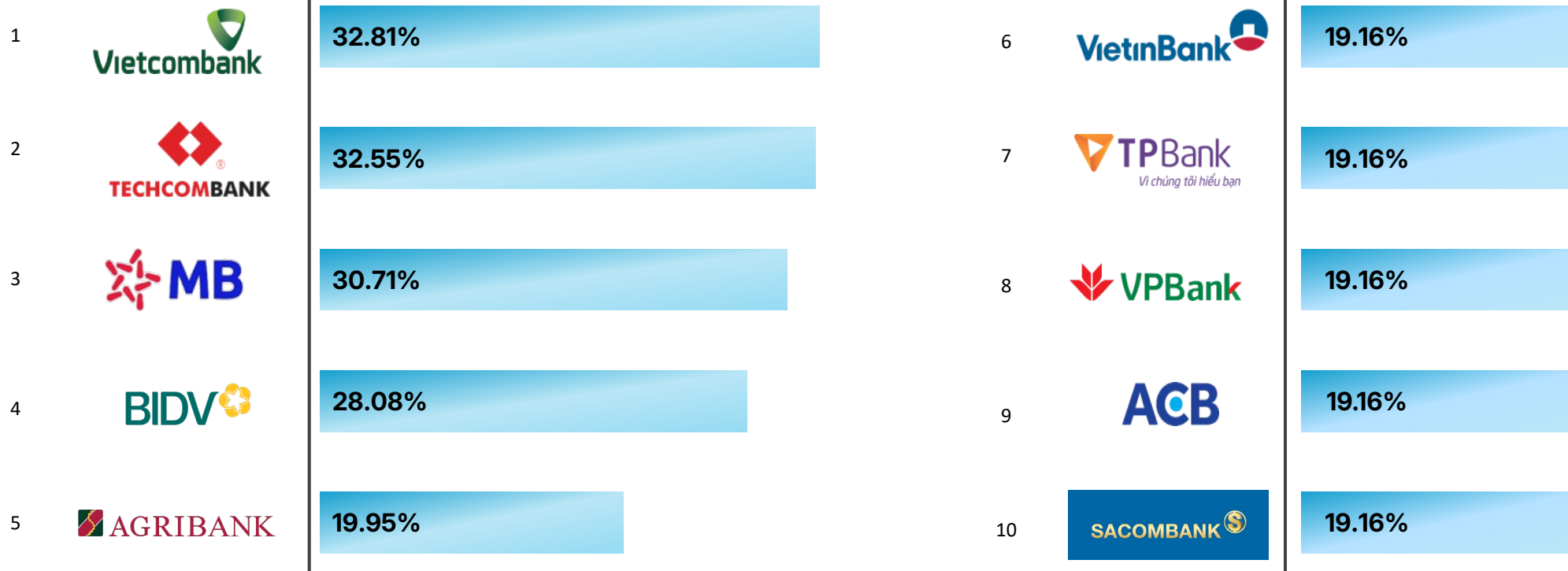


Thị trường ngân hàng SME phân hóa rõ rệt: Top 4 chiếm ưu thế, nhóm còn lại cạnh tranh sát sao

Sự chênh lệch về tỷ lệ sử dụng giữa các ngân hàng trong Top 4 là không đáng kể (dưới 5%), cho thấy đây là phân khúc năng động nơi khách hàng SMEs sẵn sàng trải nghiệm đa dạng các định chế tài chính khác nhau.

Ngân hàng đã từng & đang sử dụng:

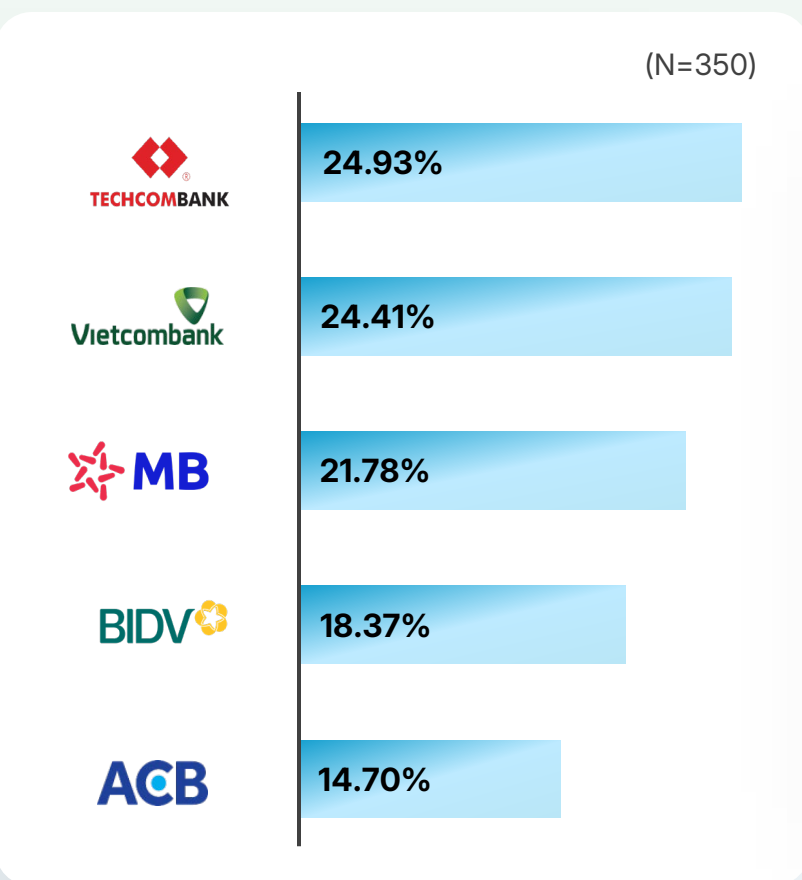
(N=350)



Bản đồ vay vốn SME: Phân cực rõ rệt tại miền Bắc, cạnh tranh ngang hàng tại các khu vực còn lại.

Hà Nội hiện là thị trường có tỷ lệ thâm nhập dịch vụ vay cao nhất với sự áp đảo của nhóm dẫn đầu (trên 30%), trong khi TP.HCM và Đà Nẵng cho thấy sự phân bổ thị phần đồng đều hơn giữa các ngân hàng trong Top 5.

NH đã từng & đang sử dụng SPDV vay



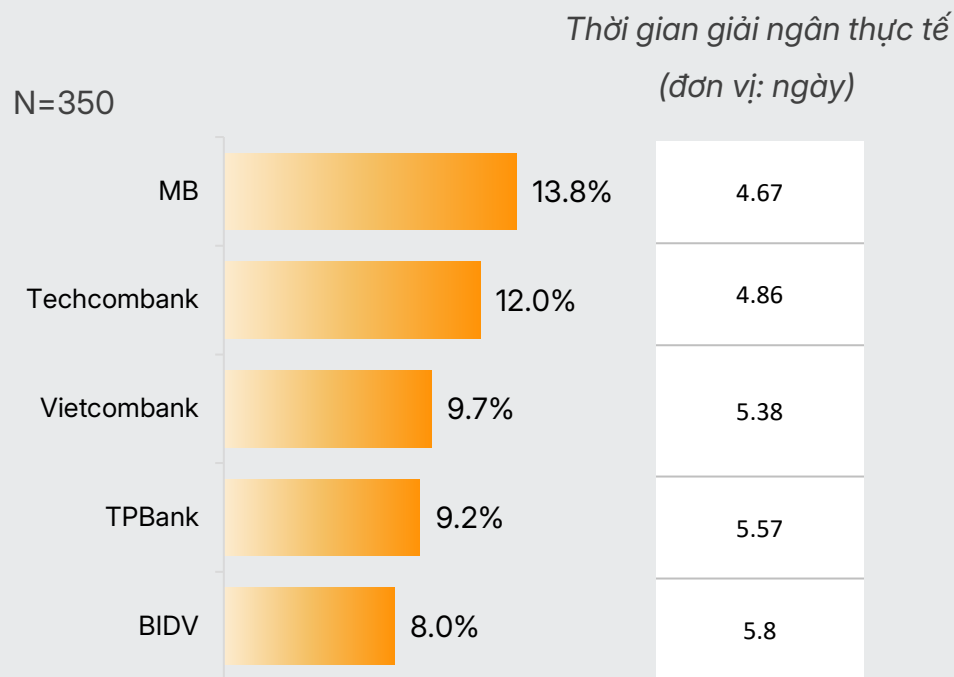
	Hà Nội	TP.HCM	Đà Nẵng
TECHCOMBANK	37.8%	21.9%	13.6%
Vietcombank	31.5%	25.8%	13.6%
MB	28.4%	17.9%	19.4%
BIDV	18.9%	20.5%	14.6%
ACB	11.8%	17.2%	14.6%

MB xác lập vị thế ngân hàng có tốc độ giải ngân nhanh nhất thị trường cho SME

Với thời gian giải ngân thực tế trung bình chỉ 4.67 ngày (kênh quầy) và đặc biệt là 1.01 ngày (kênh App), MB hiện đang dẫn đầu thị trường về khả năng đáp ứng vốn nhanh, tạo ra khoảng cách đáng kể so với các đối thủ lớn như Techcombank hay Vietcombank.

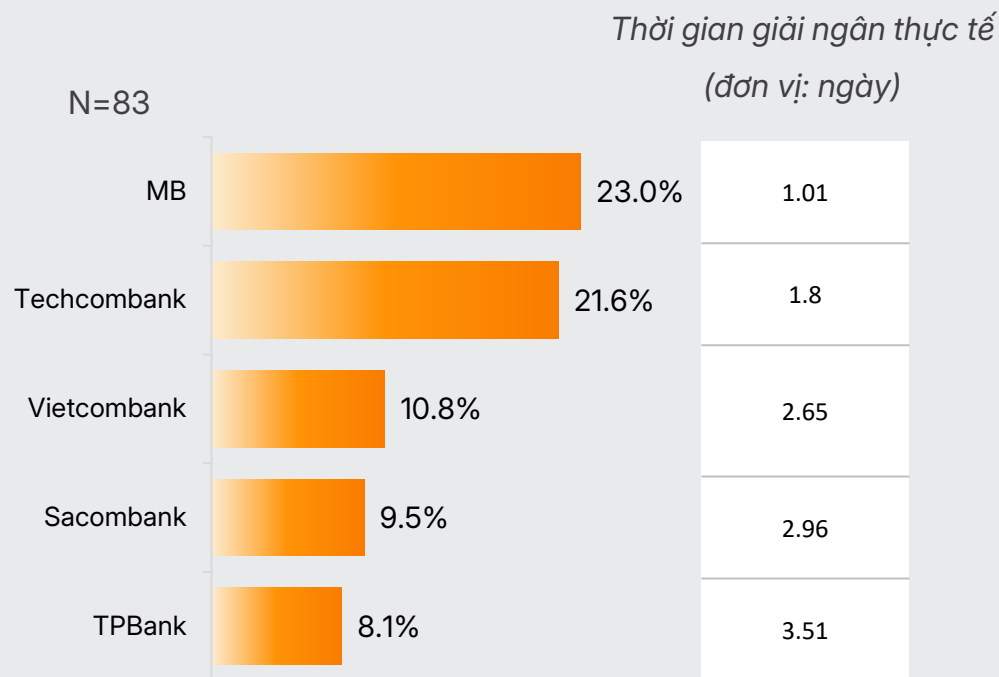
Xếp hạng tốc độ giải ngân của các ngân hàng

Đơn vị: % (phần trăm)



Xếp hạng tốc độ giải ngân của các ngân hàng qua App doanh nghiệp

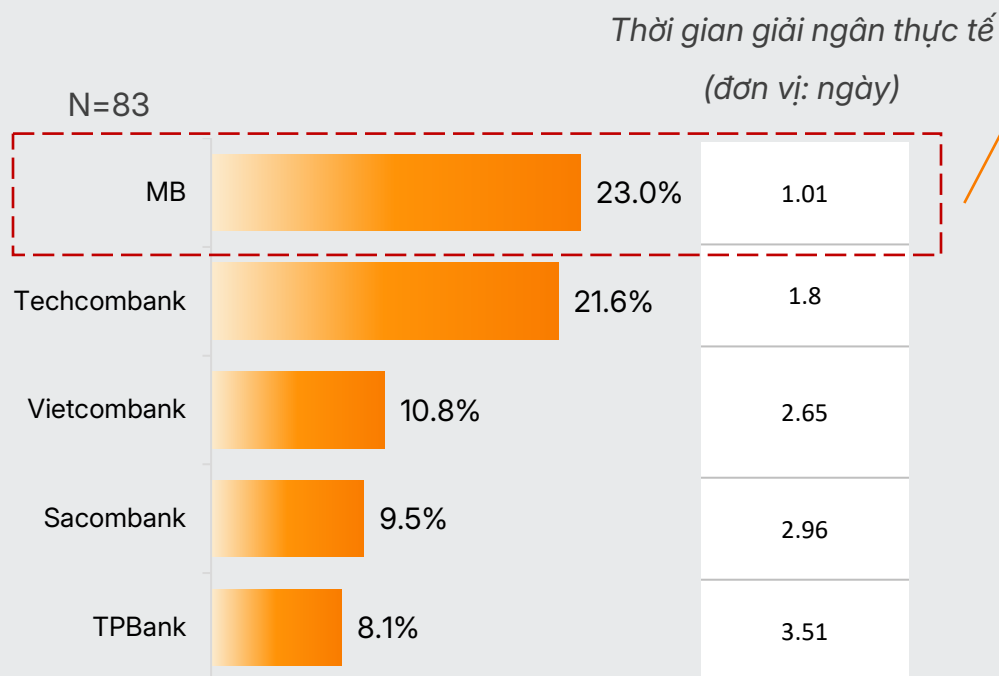
Đơn vị: % (phần trăm)



MB xác lập vị thế ngân hàng có tốc độ giải ngân nhanh nhất thị trường cho SME

Xếp hạng tốc độ giải ngân của các ngân hàng qua App doanh nghiệp

Đơn vị: % (phần trăm)



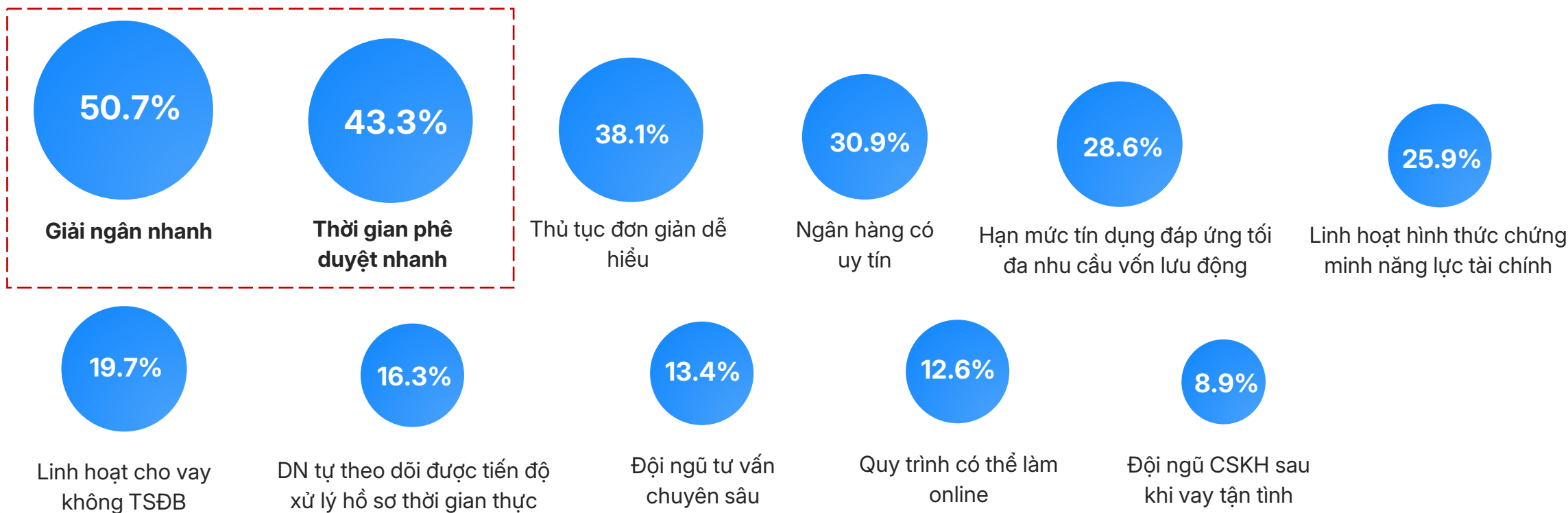
BIZ MBBank trở thành "cú hích" giúp MB chiếm ưu thế tuyệt đối về tốc độ giải ngân trực tuyến, đạt mức 1.01 ngày, nhanh gấp gần 2 lần so với Techcombank (1.8 ngày) và gấp hơn 2.5 lần so với Vietcombank (2.65 ngày), minh chứng cho năng lực phê duyệt tự động vượt trội của nền tảng số.

Tốc độ giải ngân vẫn đóng vai trò chính yếu trong việc lựa chọn SPDV tín dụng ngân hàng

"Giải ngân nhanh" (50.7%) và "Thời gian phê duyệt nhanh" (43.3%) là hai yếu tố quan trọng nhất ảnh hưởng đến quyết định của doanh nghiệp, vượt xa các tiêu chí về uy tín hay hạn mức. Doanh nghiệp SME có xu hướng chấp nhận thời gian chờ đợi thấp nhất tại các khâu phê duyệt và giải ngân thực tế (thường tính bằng giờ hoặc ít ngày làm việc) để đảm bảo tính thời điểm của nguồn vốn kinh doanh.

Yếu tố quyết định lựa chọn SPDV tín dụng

(Bỏ qua yếu tố về lãi suất và phí)



Trải nghiệm của khách hàng khi sử dụng SPDV tín dụng qua APP doanh nghiệp

	Total	Hà Nội	TP.HCM	Đà Nẵng
Không mất thời gian di chuyển và chờ đợi tại quầy	78.3%	70.0%	97.5%	66.7%
Theo dõi được hồ sơ đang ở trạng thái nào (đã phê duyệt/đang chờ/đã giải ngân)	62.6%	57.5%	70.0%	33.3%
Trải nghiệm hiện đại, phù hợp với xu hướng chuyển đổi số	48.2%	50.0%	47.5%	33.3%
Không cần chuẩn bị nhiều giấy tờ, hồ sơ bản cứng	46.9%	55.0%	37.5%	66.7%
Vay vốn được ngay cả ngoài giờ hành chính hoặc cuối tuần	46.9%	55.0%	42.5%	0.0%

- **"Không mất thời gian di chuyển và chờ đợi tại quầy"** là ưu điểm lớn nhất với 78.3% khách hàng đồng ý. Tại TP.HCM, con số này đạt mức gần như tuyệt đối (97.5%), cho thấy kỳ vọng cực cao của doanh nghiệp tại khu vực năng động nhất cả nước về việc tối ưu hóa thời gian.
- Hơn 62% khách hàng đánh giá cao việc có thể **tự theo dõi trạng thái hồ sơ theo thời gian thực**. Điều này đáp ứng trực tiếp nhu cầu "biết để chủ động" của doanh nghiệp, thay vì phải liên hệ cán bộ ngân hàng để hỏi tiến độ như cách vay truyền thống.

Tổng kết



Thị trường SMEs

- Thị trường ngân hàng cho doanh nghiệp nhỏ đang định hình rõ rệt với nhóm dẫn đầu (Vietcombank, Techcombank, MB) chiếm ưu thế áp đảo trên 30% thị phần trải nghiệm.
- Tuy nhiên, sự thâm nhập này không đồng đều theo địa lý: trong khi Techcombank thống lĩnh Hà Nội, Vietcombank mạnh tại TP.HCM, thì MB lại xác lập vị thế là lựa chọn số 1 tại thị trường Đà Nẵng.

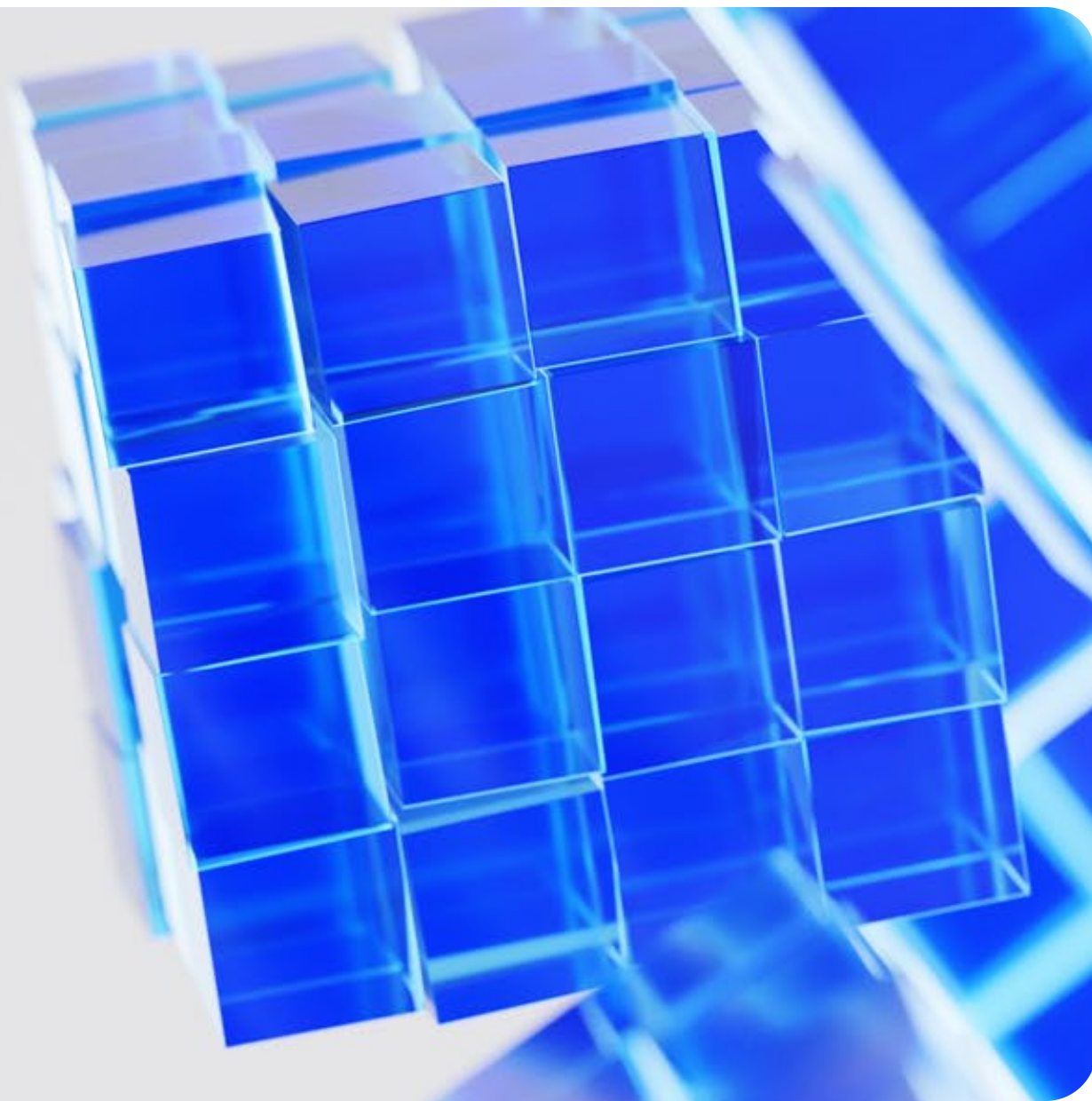
Tốc độ giải ngân: "Tiêu chuẩn vàng" mới dưới 5 ngày

- Kết quả khảo sát cho thấy Tốc độ giải ngân và phê duyệt nhanh đã vượt qua các yếu tố về uy tín hay hạn mức để trở thành yếu tố quyết định lựa chọn ngân hàng (chiếm tỷ lệ quan tâm trên 50%).
- MB đang thiết lập một tiêu chuẩn vận hành mới với thời gian giải ngân thực tế trung bình là 4.67 ngày (kênh quầy), nhanh nhất trong nhóm các ngân hàng phổ biến cho SME. Khoảng thời gian này đang trở thành thước đo cạnh tranh trực tiếp, nơi các ngân hàng Big4 đang dần bị bỏ lại phía sau với thời gian xử lý kéo dài hơn.

Xu hướng Vay qua App

- Vay qua ứng dụng không còn là xu hướng tương lai mà đã trở thành nhu cầu hiện hữu với ưu điểm cốt lõi là tiết kiệm thời gian di chuyển (hơn 78% đồng ý) và tính minh bạch trong theo dõi hồ sơ (62.6%).
- Đáng chú ý, kênh App đang tạo ra một bước nhảy vọt về hiệu suất: tốc độ giải ngân qua App của MB chỉ mất 1.01 ngày. Con số này chứng minh rằng việc số hóa hoàn toàn quy trình phê duyệt giúp rút ngắn thời gian gấp hơn 4 lần so với vay truyền thống, đáp ứng hoàn hảo nhu cầu vốn linh hoạt của doanh nghiệp nhỏ.

VỀ CHÚNG TÔI



Tư vấn giải pháp tăng trưởng thương hiệu từ nền tảng nghiên cứu dữ liệu

VỀ MIBRAND

Công ty Cổ phần Mibrand Việt Nam là công ty chuyên sâu về nghiên cứu thị trường tư vấn các giải pháp tăng trưởng kinh doanh có trụ sở tại Hà Nội và chi nhánh tại TP.Hồ Chí Minh.

Chúng tôi tin rằng, để đạt được sự tăng trưởng bền vững, doanh nghiệp cần có những chiến lược được xây dựng dựa trên việc phân tích và đánh giá kỹ lưỡng từ góc nhìn của khách hàng và các bên liên quan. Vì vậy, các giải pháp tăng trưởng kinh doanh của chúng tôi đều được dựa trên cơ sở nghiên cứu thị trường và dữ liệu vững chắc.

Với các chuyên gia hơn 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực Tư vấn tăng trưởng kinh doanh, chúng tôi đã được tin tưởng bởi những doanh nghiệp mạnh mẽ và thành công nhất Việt Nam như: Yamaha, Mobifone, TTC, Viettel, Petrovietnam Gas, Saint-GoBain, Honda, Sapharco, VICEM, VP Bank, HD Bank, Elite Fitness, BiboMart, TNG, MB Land, Phu Thai Holding, TC Motor....

[TÌM HIỂU THÊM](#)



Mr. Lai Tien Manh

Managing Director

Tienmanh.lai@mibrand.vn

[LIÊN HỆ TƯ VẤN](#)

CÔNG CỤ ĐỘC QUYỀN

Proprietary Measurement Tools

**Brand
Beatscore**



SỨC KHỎE THƯƠNG HIỆU

Brand Beat Score

Đo lường chi tiết các yếu tố tạo nên sức khỏe thương hiệu và so sánh chúng với các đối thủ cạnh tranh để tìm ra điểm mạnh & điểm yếu trong thương hiệu dựa trên các điểm tiếp xúc giữa thương hiệu & khách hàng.

**Communication
Efficiency Score**



HIỆU QUẢ TRUYỀN THÔNG

Communication Efficiency Score

Đánh giá hiệu quả truyền thông giúp các doanh nghiệp đánh giá điểm mạnh và điểm yếu của các hoạt động truyền thông, từ đó xây dựng các chiến lược và kế hoạch hiệu quả.

**CX
Score**



TRẢI NGHIỆM KHÁCH HÀNG

Customer Experience Score

Đo lường sự hài lòng của khách hàng tại từng điểm chạm chi tiết và các điểm chạm quan trọng với thương hiệu xuyên suốt toàn bộ hành trình khách hàng, từ nhận thức đến sử dụng sản phẩm/dịch vụ và lòng trung thành.



08

Văn phòng
& Trạm thực địa



200

Chuyên gia nghiên cứu
& tư vấn chiến lược



385

Phòng vấn viên
trên cả nước



400+

Thiết bị nghiên cứu
& thu nhập data



50+

Dự án nghiên cứu
thị trường / năm



12.000

Cuộc phỏng vấn
được thực hiện / năm

Ứng dụng các nền tảng - Công cụ nghiên cứu thị trường hiện đại



Nền tảng khảo sát
online i-survey



Mã QR / Link / Email
tự động



Giám sát vị trí phỏng
vấn viên thực địa



Hệ thống ghi âm
phỏng vấn tự động



Theo dõi data trên
Smartphone



SPSS & NVIVO 12
phân tích data
chuyên sâu

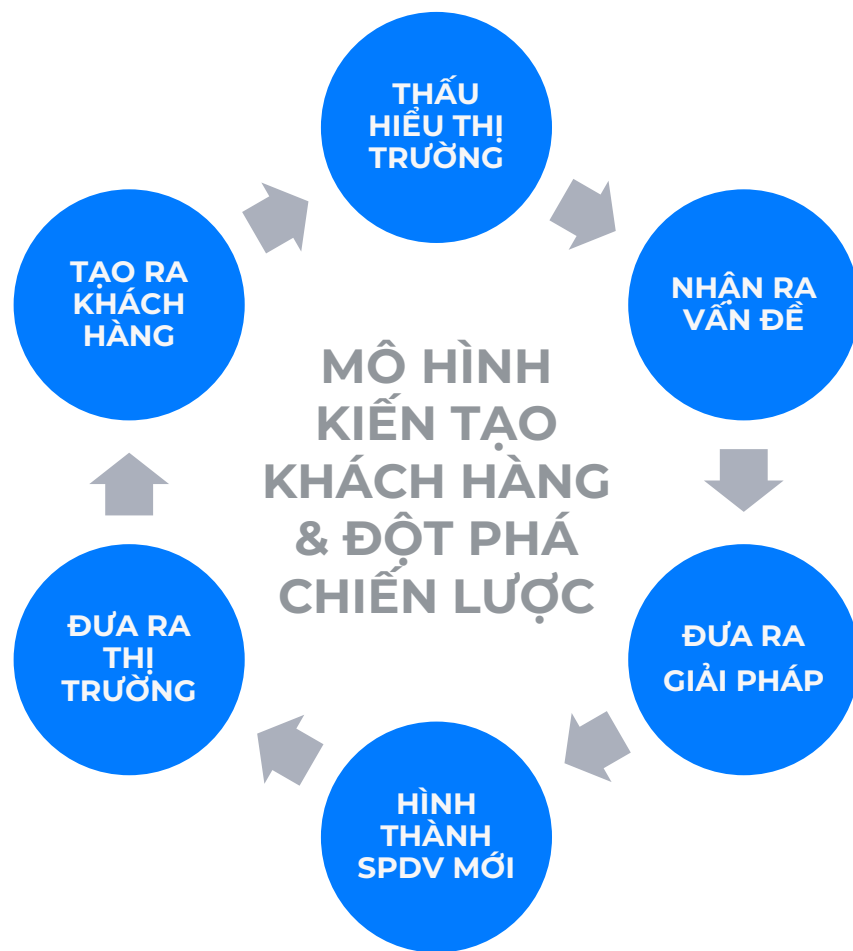


App đo lường mức độ
hài lòng khách hàng

TẠI SAO LỰA CHỌN

MIBRAND

Phương pháp tiếp cận toàn diện của chúng tôi
THE DATA SHOWS



Tại Mibrand Vietnam, phân tích dữ liệu là trọng tâm trong việc định hình mọi chiến lược & hành động. Dữ liệu từ thị trường và khảo sát khách hàng cung cấp bằng chứng để hiểu rõ thị trường và nhận diện các vấn đề mà người tiêu dùng đang đối mặt. Bằng cách đó, chúng tôi đưa ra các giải pháp có căn cứ và chiến lược sản phẩm/dịch vụ, đảm bảo rằng chúng ta không chỉ phản ứng với thị trường mà còn hình thành và dẫn dắt nó.

Thương hiệu trong kỷ nguyên data không chỉ được xác định qua logo hay slogan mà qua cách thức mà doanh nghiệp tương tác và gây ấn tượng với khách hàng. Mọi chiến lược thương hiệu của chúng tôi đều được xây dựng trên nền tảng thông tin chắc chắn, tạo ra các trải nghiệm khách hàng nhất quán và tuyệt vời, từ đó định hình thương hiệu mạnh mẽ.

Tuyên bố miễn trừ trách nhiệm

Báo cáo này được biên soạn bởi Mibrand Việt Nam dựa trên dữ liệu thu thập từ cuộc khảo sát về tốc độ giải ngân khoản vay dành cho doanh nghiệp nhỏ (doanh thu bình quân hàng năm dưới 50 tỷ VNĐ) tại ba thành phố: Hà Nội; Đà Nẵng và TP.HCM. Nội dung báo cáo chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin và góc nhìn tham khảo cho quý đối tác.

Mibrand không cam đoan hay bảo đảm về tính chính xác tuyệt đối, sự đầy đủ hoặc tính đại diện của dữ liệu khảo sát và các phân tích được trình bày. Các quan điểm, nhận định và gợi ý trong báo cáo là ý kiến của đội ngũ phân tích và có thể không phù hợp với mọi bối cảnh, chiến lược kinh doanh.

Chúng tôi khuyến nghị quý vị không nên đưa ra các quyết định kinh doanh, marketing hay đầu tư chỉ dựa trên các kết quả của báo cáo này. Để có quyết định phù hợp nhất, quý vị nên kết hợp thông tin từ báo cáo với các nguồn khác và tham vấn ý kiến từ chuyên gia.

Mibrand sẽ không chịu trách nhiệm pháp lý cho bất kỳ tổn thất hay thiệt hại nào phát sinh từ việc sử dụng thông tin trong báo cáo.



MIBRAND

w.e s.h.a.r.e



Công ty Cổ phần Mibrand Việt Nam



www.mibrand.vn



(+84).90.259.8228 - Mr. Mạnh
(+84).39.369.1195 - Mr. Sơn



Tienmanh.lai@mibrand.vn
Ngocson.do@mibrand.vn