

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài.

Ngân hàng TMCP Á Châu là một trong những Ngân hàng lớn và có sự uy tín tại Việt Nam. Về việc nâng cao hiệu quả cho vay là rất quan trọng của quá trình hoạt động và mục tiêu kinh doanh, ảnh hưởng đến sự ổn định và phát triển của toàn hệ thống về mặt tài chính của Ngân hàng. Là một trong những ngành kinh doanh rất quan trọng việc nâng cao hiệu quả cho vay tại Ngân hàng TMCP Á Châu sẽ giúp thúc đẩy sự phát triển kinh tế.

Ở tại Việt Nam hiện nay việc cho vay đang rất phát triển hỗ trợ xây nhà ở, mua nhà, tiêu dùng, đầu tư vào giáo dục, hỗ trợ các doanh nghiệp phát triển kinh doanh và mở rộng sản xuất, thị trường tài chính trong thời gian gần đây đang diễn biến phức tạp. Do đó nâng cao hiệu quả cho vay không chỉ hỗ trợ nhu cầu về vốn và phát triển sản xuất kinh doanh mà còn đảm bảo tính thanh khoản cho Ngân hàng. Để đảm bảo sự phát triển, tăng khả năng cạnh tranh, đảm bảo được tính thanh khoản cho Ngân hàng việc cho vay cần được tăng cường và nâng cao hiệu quả.

Để tăng cường việc cho vay ta cần nghiên cứu các tiêu chí đánh giá hiệu quả như là cơ cấu cho vay lớn để tài trợ cho các danh mục tài sản không ngừng tăng trưởng mạnh của các nguồn vốn có chi phí hợp lý, cho vay với mục đích phù hợp với việc sử dụng nguồn vốn về mặt cho vay, quản lý các rủi ro liên quan đến hoạt động cho vay. Ngân hàng TMCP Á Châu luôn khắc phục những hạn chế và khó khăn còn tồn tại góp phần không nhỏ trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay của Ngân hàng Á Châu và Phòng giao dịch.

Từ sự trải nghiệm thực tế của em và trong quá trình thực tập tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Phòng giao dịch Nguyễn Biểu cùng với sự hướng dẫn tận tình và tâm huyết của thầy Nguyễn Mạnh Khôi nên em đã chọn đề tài “Nâng cao hiệu quả cho vay đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Phòng giao dịch Nguyễn Biểu” để làm bài báo cáo thực tập và sẽ hướng tới làm Khóa luận tốt nghiệp do thầy Nguyễn Mạnh Khôi hướng dẫn.

2. Phạm vi nghiên cứu.

- Phạm vi về không gian: Tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu – Phòng giao dịch Nguyễn Biểu.

- Phạm vi về thời gian: dựa trên các yếu tố như cơ cấu, chi phí vay, khả năng đáp ứng nhu cầu vay đối với khách hàng cá nhân của Ngân hàng TMCP Á Châu thông qua 3 năm: 2021 – 2023.

3. Mục tiêu nghiên cứu.

Tìm hiểu, đánh giá các thực trạng và sau đó đưa ra các giải pháp, kiến nghị, đề xuất để nâng cao hiệu quả cho vay đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Châu Văn Liêm – Phòng giao dịch Nguyễn Biểu.

4. Phương pháp nghiên cứu.

Thu thập, xử lý và phân tích dữ liệu.

5. Đối tượng nghiên cứu.

Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả cho vay từ đó nâng cao hiệu quả cho vay đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu - Phòng giao dịch Nguyễn Biểu.

6. Bộ cục khóa luận.

Chương 1: Lý luận về cho vay đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại.

Chương 2: Thực trạng cho vay đối với Khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu – Phòng giao dịch Nguyễn Biểu.

Chương 3: Kiến nghị và đề xuất để nâng cao hiệu quả cho vay đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu – Phòng giao dịch Nguyễn Biểu.

LỜI CAM KẾT

Em tên là Nguyễn Ngọc Tuyết Nhi xin cam kết bài khóa luận tốt nghiệp về đề tài “ Nâng cao hiệu quả cho vay đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Phòng giao dịch Nguyễn Biểu ” này là do chính em tìm hiểu và làm không sao chép bất kỳ ai. Các thông tin số liệu trong bài khóa luận có nguồn gốc rõ ràng.

TP.HCM, tháng 08 năm 2024

Sinh viên