

# LỜI MỞ ĐẦU

## 1. Tổng quan

Hiện nay, hoạt động cho vay tại các Ngân hàng đang ngày càng trở nên đa dạng và phát triển. Các Ngân hàng không chỉ cung cấp cho vay truyền thống cá nhân và doanh nghiệp mà còn mở rộng ra các dịch vụ cho vay cá nhân, cho vay mua nhà, vay mua ô tô, đây là hoạt động mang lại cho Ngân hàng một nguồn lợi nhuận cao nhất. Trước đó, nước ta đã trải một giai đoạn, thời kỳ dịch bệnh làm ảnh hưởng nặng nề kể từ năm 2019 tác động tới nhiều tổn thất cho nền kinh tế thị trường, tinh thần và sức khỏe con người.

Với tư cách là một trang trung gian tài chính thì các NHTM đã góp phần quan trọng vào sự phát triển kinh tế Việt Nam, phục hồi được phần nào sự tổn thất của người dân, hộ kinh doanh,.. sau cơn đại dịch này. Cùng với sự phát triển của công nghệ, các dịch vụ cho vay trực tuyến đang ngày càng phát triển mạnh mẽ, mang lại sự tiện lợi và tốc độ xử lý nhanh chóng hơn cho khách hàng. Tuy nhiên, việc quản lý rủi ro và bảo mật thông tin vẫn là những thách thức lớn mà ngành Ngân hàng cần phải đối mặt và giải quyết trong quá trình hoạt động cho vay.

Hiện nay các Ngân hàng phần lớn vẫn đang tập trung và hướng tới các hoạt động cho vay nhằm thúc đẩy tiềm năng và triển vọng mà các Ngân hàng có thể khai thác hết được. Vì vậy, việc mở rộng thị trường và đa dạng hóa các loại hình kinh doanh, dịch vụ cho vay là chiến lược quan trọng cần được quan tâm trong hoạt động kinh doanh của các Ngân hàng hiện nay.

## 2. Lý do chọn đề tài

Tại các NHTM nói chung và Ngân hàng MBBank nói riêng thì hoạt động cho vay là một trong những hoạt động cốt lõi của Ngân hàng, góp phần quan trọng vào lợi nhuận và tăng trưởng doanh thu của Ngân hàng. Sự phát triển của nền kinh tế và thị trường tài chính đang tạo ra nhu cầu ngày càng cao về các sản phẩm và dịch vụ tài chính cá nhân. Việc cải thiện hoạt động cho vay sẽ giúp Ngân hàng phát triển và mở rộng mạng lưới khách hàng.

Thực tế xã hội ngày càng phát triển, nhu cầu cần vốn để tiêu dùng cũng như kinh doanh của người dân ngày càng cao. Khách hàng sẽ có xu hướng cho việc đi vay ở các Ngân hàng để đáp ứng được nhu cầu vay vốn của cá nhân. Việc này giúp khách hàng có thể thực hiện các dự án, đầu tư và tiêu dùng một cách hiệu quả hơn. Bên cạnh đó cho vay KHCN có thể giúp khách hàng tăng cường vốn đầu tư vào các lĩnh vực kinh tế như sản xuất, dịch vụ, nông nghiệp, làm thúc đẩy sự phát triển nền kinh tế và cộng đồng. Việc mở rộng và phát triển hoạt động cho vay KHCN có thể phù hợp với chiến lược phát triển dài hạn của Ngân hàng, từ đó tăng cường sự cạnh tranh và nâng cao giá trị thương hiệu.

Vì vậy vấn đề cho vay là một trong những sản phẩm chiếm tỷ trọng cao trong các hoạt động của ngân hàng. Nhìn thấy được tầm quan trọng của việc cho khách hàng vay đối với Ngân hàng ngày nay cũng như quá trình được thực tập, học hỏi và trải nghiệm tại phòng KHCN của Ngân hàng TMCP Quân Đội - Chi nhánh Quang Trung. Đó là lý do em chọn đề tài “ Giải pháp nâng cao hoạt động cho vay Khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Quang Trung”. Từ đây có thể nêu ra được giải pháp khắc phục các hạn chế và đem lại hiệu quả từ hoạt động cho vay KHCN.

### **3. Mục tiêu nghiên cứu**

Phân tích thực trạng hoạt động cho vay đối với KHCN tại MB Bank - Chi nhánh Quang Trung.

Từ đây tìm ra các mặt hạn chế, khó khăn để có thể đưa ra được những giải pháp và kiến nghị với mục đích nâng cao hoạt động cho vay KHCN của Ngân hàng ở thời điểm hiện tại và trong những năm tới.

### **4. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu**

Đối tượng nghiên cứu: KHCN vay vốn tại MBBank - Chi nhánh Quang Trung

Phạm vi nghiên cứu: MBBank - Chi nhánh Quang Trung

Đề tài thu thập số liệu từ năm 2021 đến năm 2023

## **5. Phương pháp nghiên cứu**

Nghiên cứu đề tài dựa trên các phương pháp sau: Phương pháp tổng hợp tài liệu, số liệu, phương pháp so sánh, phương pháp quan sát và phương pháp phân tích số liệu. Bên cạnh đó còn tham khảo các nguồn tài liệu từ sách, báo và thu thập dữ liệu, tài liệu mà Chi nhánh đã cung cấp.

## **6. Kết cấu đề tài**

Bài báo cáo được chia làm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lí luận về cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại

Chương 2: Thực trạng cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Quang Trung

Chương 3: Giải pháp nâng cao hoạt động cho vay tại Ngân hàng thương mại Cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Quang Trung