

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong bối cảnh nền kinh tế đất nước được chú trọng nâng cao phát triển, hội nhập quốc tế, từng bước chuyển giao thời đại công nghệ số, song song với điều kiện phát triển như thế thì tỷ lệ cạnh tranh ở các lĩnh vực là hết sức mạnh mẽ để có thể tồn tại trên thị trường. Nói đến sức cạnh tranh luôn nằm trong danh sách đứng đầu không thể không nói đến lĩnh vực ngân hàng, nắm giữ vận mệnh quan trọng trong nền kinh tế của một quốc gia. Hiện nay, nhiều ngân hàng được thành lập và tham gia cạnh tranh vào thị trường. Tuy nhiên vì sức cạnh tranh lớn, để có thể duy trì và tồn tại lâu dài, mọi ngân hàng luôn có những chiến lược phát triển toàn diện và kế hoạch thật tốt để có thể đứng vững. Với sự hỗ trợ nguồn lực từ ngân hàng đối với mọi khách hàng trong hoạt động kinh doanh. Nếu như trước đây truyền thống trong các ngân hàng chỉ hỗ trợ cho vay đối với khách hàng là doanh nghiệp, quy định này là nguyên nhân gây nên sự cạnh tranh mạnh mẽ làm suy giảm đi khả năng sinh lợi đáng kể, trong khi đó thì các hoạt động hỗ trợ cho vay khách hàng cá nhân lại là con sói khi sự gia tăng mạnh mẽ của nó đem lại nguồn lợi nhuận cao cho ngân hàng. Qua đó em nhận thấy tiềm năng phát triển sâu của hoạt động cho vay khách hàng cá nhân và mong muốn nắm bắt rõ hơn về hoạt động đem lại nhiều lợi nhuận cao này. Việc hỗ trợ tài chính cho khách hàng cá nhân trở nên ngày càng quan trọng. Trong thời gian thực tập tại Ngân hàng Bưu Điện Liên Việt, Chi nhánh Vũng Tàu, Phòng giao dịch Châu Đức, em đã có cơ hội được tìm hiểu và nắm bắt thực trạng của hoạt động cho vay khách hàng cá nhân của ngân hàng trong thực tế. Vì vậy em đã chọn đề tài **“Thực trạng và giải pháp phát triển hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Bưu Điện Liên Việt, Chi nhánh Vũng Tàu, Phòng giao dịch Châu Đức”**. Bên cạnh phân tích thực trạng cho vay tại LPBank, em sẽ tiến hành nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay khách hàng cá nhân. Nghiên cứu được thực hiện bằng cách khảo sát 200 khách hàng đang vay vốn tại LPBank chi nhánh Vũng Tàu, Phòng giao dịch Châu Đức bằng bảng câu hỏi (google Biểu mẫu). Hy vọng rằng thông qua báo cáo khóa luận này, em có thể đóng góp một phần nhỏ vào việc cải thiện và tối ưu

hóa hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Chi nhánh Vũng Tàu, Phòng giao dịch Châu Đức của Ngân hàng Bưu Điện Liên Việt.

2. Mục tiêu nghiên cứu

a. Mục tiêu tổng quát

Phân tích thực trạng và đề xuất một số giải pháp phát triển hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Bưu Điện Liên Việt, Chi nhánh Vũng Tàu, Phòng giao dịch Châu Đức.

b. Mục tiêu chi tiết

- Phân tích thực trạng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân và xác định được các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Bưu Điện Liên Việt, Chi nhánh Vũng Tàu, Phòng giao dịch Châu Đức.
- Đánh giá hoạt động cho vay khách hàng cá nhân thông qua các số liệu thu thập tại đơn vị thực tập và phân tích mức độ ảnh hưởng tác động, khảo sát các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Bưu Điện Liên Việt, Chi nhánh Vũng Tàu, Phòng giao dịch Châu Đức.
- Từ kết quả phân tích và khảo sát có được đề xuất giải pháp và kiến nghị nhằm phát triển hoạt động cho vay tại Ngân hàng Bưu Điện Liên Việt, Chi nhánh Vũng Tàu, Phòng giao dịch Châu Đức.

3. Đối tượng nghiên cứu

- ***Đối tượng nghiên cứu:*** Đề tài tập trung nghiên cứu hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Bưu Điện Liên Việt, Chi nhánh Vũng Tàu, Phòng giao dịch Châu Đức.
- ***Đối tượng khảo sát:*** Khách hàng vay tại PGD Châu Đức.

4. Phạm vi và phương pháp nghiên cứu

+ Phạm vi nghiên cứu:

- Phạm vi thời gian: Phạm vi nghiên cứu được thu thập trong giai đoạn từ 2021 đến 2023. Thời gian thực hiện đề tài: 28/06/2024 đến 24/08/2024
- Phạm vi không gian: Đề tài được thực hiện trên địa bàn Thành phố Bà Rịa – Vũng Tàu.

+ Phương pháp nghiên cứu:

- Phương pháp thu thập thông tin, số liệu từ bộ phận kinh doanh khách hàng cá nhân tại Phòng giao dịch Châu Đức và phân tích dữ liệu dựa trên đó.
- Phương pháp khảo sát được sử dụng hướng đến việc khảo sát các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Bưu Điện Liên Việt, Chi nhánh Vũng Tàu, Phòng giao dịch Châu Đức.

5. Bố cục nội dung đề tài

Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay khách hàng cá nhân của Ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Bưu Điện Liên Việt, Chi nhánh Vũng Tàu, Phòng giao dịch Châu Đức

Chương 3: Giải pháp phát triển hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Bưu Điện Liên Việt, Chi nhánh Vũng Tàu, Phòng giao dịch Châu Đức.