

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, các ngân hàng thương mại (NHTM) tại Việt Nam đang phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt, đặc biệt là trong lĩnh vực cho vay khách hàng cá nhân (KHCCN). Để tồn tại và phát triển bền vững, các NHTM cần không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ, đa dạng hóa sản phẩm và mở rộng đối tượng khách hàng.

Ngân hàng TMCP Quân đội (MBBank) là một trong những NHTM hàng đầu tại Việt Nam, đã và đang nỗ lực không ngừng để nâng cao hoạt động cho vay KHCCN. Tuy nhiên, bên cạnh những thành tựu đã đạt được, hoạt động này vẫn còn tồn tại một số hạn chế, ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của ngân hàng.

Cụ thể. Cạnh tranh gay gắt từ các ngân hàng khác. Thị trường cho vay KHCCN tại Việt Nam đang rất sôi động với sự tham gia của nhiều ngân hàng trong và ngoài nước. Điều này tạo ra áp lực cạnh tranh lớn đối với MBBank, đòi hỏi ngân hàng phải không ngừng cải tiến sản phẩm, dịch vụ và đưa ra các chính sách ưu đãi hấp dẫn để thu hút khách hàng. Rủi ro tín dụng. Hoạt động cho vay KHCCN luôn tiềm ẩn rủi ro tín dụng, đặc biệt là trong bối cảnh kinh tế có nhiều biến động. Việc kiểm soát và quản lý rủi ro tín dụng là một thách thức lớn đối với MBBank, đòi hỏi ngân hàng phải có hệ thống thẩm định chặt chẽ, quy trình cho vay minh bạch và đội ngũ nhân viên có trình độ chuyên môn cao. Biến động lãi suất và các quy định pháp lý. Lãi suất và các quy định pháp lý về hoạt động ngân hàng có thể thay đổi, ảnh hưởng đến hoạt động cho vay KHCCN của MBBank. Ngân hàng cần phải chủ động theo dõi và thích ứng với những thay đổi này để đảm bảo hoạt động kinh doanh ổn định và hiệu quả.

2. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài.

Với vai trò là một sinh viên, mục tiêu nghiên cứu của tôi trong đề tài này là khám phá sâu hơn về hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Quân đội (MBBank), đặc biệt tại Chi nhánh Bắc Sài Gòn - Phòng giao dịch Quận 12. Tôi mong muốn không chỉ đánh giá một cách khách quan thực trạng hoạt động này, phân tích những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức, mà còn đi sâu vào tìm hiểu nguyên nhân gốc rễ của những hạn chế đang tồn tại.

Từ đó, tôi đặt mục tiêu đề xuất những giải pháp cụ thể, khả thi và mang tính sáng tạo để nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng cá nhân. Những giải pháp này sẽ tập trung vào việc cải tiến sản phẩm, nâng cao chất lượng dịch vụ, tối ưu hóa quy trình, ứng dụng công nghệ mới và phát triển nguồn nhân lực.

Bên cạnh mục tiêu thực tiễn, tôi cũng xem đây là cơ hội để áp dụng kiến thức chuyên môn đã được học vào thực tế, đồng thời rèn luyện kỹ năng nghiên cứu, phân tích và giải quyết vấn đề. Tôi hy vọng rằng, thông qua nghiên cứu này, tôi không chỉ có thể đóng góp vào sự phát triển của MBBank mà còn tích lũy thêm kinh nghiệm quý báu cho sự nghiệp tương lai của mình.

3. Phạm vi nghiên cứu

Phạm vi thời gian: 2021-2023

Phạm vi không gian: Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Bắc Sài Gòn – PGD Quận 12

4. Đối tượng nghiên cứu

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội – Chi nhánh Bắc Sài Gòn – PGD Quận 12

5. Bố cục báo cáo thực tập

- Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay tiêu dùng tại ngân hàng thương mại
- Chương 2: Thực trạng về hoạt động cho KHCN tại ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Bắc Sài Gòn – PGD Quận 12
- Chương 3: Giải pháp nâng cao hoạt động cho vay KHCN tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Bắc Sài Gòn – PGD Quận 12