

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài:

Việt Nam đang trong quá trình hội nhập kinh tế thế giới và đang có những chuyển biến tích cực để phù hợp với xu hướng thế giới. Việc Việt Nam gia nhập WTO đã đánh dấu cột mốc cho sự đổi mới, là cơ hội và cũng là thách thức lớn đòi hỏi phải nỗ lực một cách toàn diện và nghiêm túc.

Kinh tế phát triển, nhu cầu của mỗi người về cuộc sống vật chất và tinh thần đòi hỏi ở mức cao hơn, suy nghĩ “ăn no mặc ấm” đã được thay thế bằng “ăn ngon mặc đẹp”, nhu cầu vay cá nhân của mọi người ngày một lớn vì mức thu nhập còn thấp so với mong muốn sở hữu những món hàng xa xỉ. Nắm bắt được tình hình đó, Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam Thương Tín (VietBank) đã hình thành sản phẩm “cho vay khách hàng cá nhân” (CVKHHCN) với mục đích tạo điều kiện cho khách hàng có thể thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng của mình trước khi họ có đủ khả năng thanh toán nhu cầu đó. Với tính năng CVKHHCN không chỉ đem lại hiệu quả đa dạng hóa hoạt động kinh doanh cho Ngân hàng, đáp ứng được nhu cầu hiện tại của khách hàng, mà còn góp phần làm thúc đẩy nền kinh tế ngày một phát triển hơn.

Trải qua những năm gần đây, hoạt động CVKHHCN đã đạt được sự tăng trưởng ổn định và giữ vị trí quan trọng trong lĩnh vực hoạt động tín dụng. Tuy nhiên các Ngân hàng thương mại Việt Nam sẽ cạnh tranh gay gắt với các ngân hàng nước ngoài tự do kinh doanh trong khu vực nội địa, Ngân hàng VietBank cũng vậy, việc đặt PGD tại Võ Văn Ngân (vị trí có thể tiếp cận được nhiều người và có nhiều tiềm năng) cũng chính là một chiến lược để phòng sự cạnh tranh giữa các Ngân hàng và sẵn sàng đi đầu trong các xu hướng trên thị trường.

Các ngân hàng liên tục cạnh tranh với nhau để thu hút khách hàng. Vấn đề này dẫn đến việc một số ngân hàng CVKHHCN tốt hơn những ngân hàng khác. Sau thời gian thực tập tại Ngân hàng VietBank Võ Văn Ngân, tác giả nhận thấy việc cho vay đối với khách hàng cá nhân là một hoạt động quan trọng của ngân hàng nên tác giả đã nghiên cứu kỹ vấn đề này. Dựa trên cơ sở đó, tác giả đã quyết định lựa chọn đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình: “Nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng VietBank - PGD Võ Văn Ngân”. Đây là một chủ đề rất hay vì nó có khả năng tăng doanh thu của hầu hết Ngân hàng nào và cũng đáp ứng được nhu cầu của mọi người. CVKHHCN là một hoạt động kinh doanh lớn và tiếp tục phát triển để đáp ứng nhu cầu của tất cả mọi

người. Điều này là do mọi người cần tiền để mua ô tô, nhà cửa, đồ nội thất và những thứ khác. Tuy nhiên, không phải ai cũng có thể vay vốn để làm việc này. Đây là nơi các Ngân hàng thương mại phát huy tác dụng.

2. Mục tiêu nghiên cứu:

- Mục tiêu chung: Nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín – PGD Võ Văn Ngân.

- Mục tiêu cụ thể:

- Thực trạng cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín – PGD Võ Văn Ngân.
- Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ cho vay tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín – PGD Võ Văn Ngân.
- Đề xuất giải pháp, kiến nghị nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín – PGD Võ Văn Ngân.

3. Đối tượng nghiên cứu:

- Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay Khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín - PGD Võ Văn Ngân.

4. Phạm vi nghiên cứu:

- Không gian: Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín – PGD Võ Văn Ngân.

- Thời gian: Năm 2021-2023.

5. Phương pháp nghiên cứu:

- Phương pháp quan sát, so sánh: Sử dụng các cơ sở lý luận về Ngân hàng và tín dụng đồng thời kết hợp với những trải nghiệm thực tế tại đơn vị thực tập để tìm hiểu, so sánh hoạt động cho vay thực tế tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thương Tín (VIETBANK) - PGD Võ Văn Ngân.

- Phương pháp thu thập thông tin: Đề tài sử dụng thông tin thứ cấp. Nguồn thông tin thứ cấp từ: Tài liệu nội bộ cũng như Ngân hàng, thông tin công bố trên trang tin điện tử, báo cáo hoạt động của Vietbank - PGD Võ Văn Ngân, trang web thông tin chính thống của Vietbank: www.vietbank.com.vn.

6. Bộ cục bài báo cáo:

Bố cục của bài báo cáo gồm 3 Chương:

- Chương 1: Cơ sở lý luận về cho vay khách hàng cá nhân.
- Chương 2: Thực trạng cho vay khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam Thương Tín - PGD Võ Văn Ngân.
- Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay KHCN tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín – PGD Võ Văn Ngân.