

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài:

Trong một nền kinh tế đang phát triển không ngừng và một thế giới đầy biến động về tài chính, việc cung cấp dịch vụ cho vay không chỉ là một phần quan trọng của hệ thống Ngân hàng mà còn là một yếu tố chủ chốt trong việc thúc đẩy sự phát triển kinh tế và tài chính của một quốc gia.

Trong lịch sử, việc cho vay đã đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy sự tiến bộ và phát triển của các nền kinh tế. Từ việc hỗ trợ cá nhân xây dựng nhà ở, mua ô tô, đầu tư vào giáo dục, cho đến việc hỗ trợ doanh nghiệp mở rộng sản xuất và phát triển kinh doanh. Cho vay khối khách hàng cá nhân đóng vai trò không thể phủ nhận trong việc tạo ra sự phồn thịnh và thịnh vượng.

Tín dụng tiêu dùng không chỉ là một công cụ tài chính mang lại lợi nhuận cao cho Ngân hàng, mà còn có tác động tích cực đến xã hội thông qua việc cung cấp các khoản vay để người lao động có thể trang trải nhu cầu cá nhân. Ngân hàng không chỉ nâng cao chất lượng cuộc sống của từng cá nhân mà còn góp phần gia tăng năng suất lao động và thúc đẩy sự phát triển của toàn cộng đồng.

Tuy nhiên, cùng với những cơ hội và lợi ích, việc cho vay cũng đặt ra những thách thức và rủi ro đối với cả các tổ chức tài chính và các cá nhân vay mượn. Vấn đề về độ tin cậy của khách hàng, rủi ro tín dụng, quản lý rủi ro và tuân thủ các quy định pháp luật là những thách thức mà các tổ chức tài chính phải đối mặt trong việc cung cấp dịch vụ cho vay khối khách hàng cá nhân.

Xuất phát từ những vấn đề trên, em quyết định chọn đề tài “Phát triển hoạt động cho vay khối Khách hàng Cá nhân tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Á Châu – Chi nhánh Châu Văn Liêm – Phòng giao dịch Nguyễn Biểu” làm đề tài nghiên cứu nhằm phân tích hoạt động cho vay của khối Khách hàng Cá nhân. Qua đó, có thể đánh giá thực trạng hoạt động cho vay đồng thời có thể đóng góp vào việc nâng cao hiệu quả và tính bền vững của hệ thống cho vay khối Khách hàng Cá nhân.

2. Phạm vi nghiên cứu:

Phạm vi không gian: Tại Ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Nguyễn Biểu

Phạm vi thời gian: Số liệu được thu thập trong khoảng thời gian 3 năm (2021 – 2023)

3. Phương pháp nghiên cứu:

Phương pháp phân tích, tổng hợp được sử dụng để hình thành khung lý thuyết về cho vay khối Khách hàng Cá nhân trên cơ sở các dữ liệu thu thập từ giáo trình, văn bản pháp lý, các bài viết trên tạp chí và từ các nghiên cứu trước có liên quan.

Phương pháp xử lý dữ liệu, đánh giá hoạt động cho vay khối Khách hàng Cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Nguyễn Biểu.

4. Đối tượng nghiên cứu:

Khóa luận tập trung nghiên cứu hoạt động cho vay khối Khách hàng Cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu – PGD Nguyễn Biểu.

5. Mục tiêu nghiên cứu:

Tìm hiểu, phân tích, làm rõ những khó khăn, hạn chế của hoạt động cho vay khối Khách hàng Cá nhân tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Á Châu – Phòng giao dịch Nguyễn Biểu. Qua đó, đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển hoạt động cho vay khối Khách hàng Cá nhân của Ngân hàng trong thời gian tới, qua đó góp phần phát triển hoạt động kinh doanh của Phòng giao dịch.

6. Bố cục khóa luận:

Ngoài phần lời mở đầu, lời cam kết, mục lục, kết luận và danh mục tài liệu tham khảo thì bố cục của khóa luận gồm 3 chương như sau:

Chương 1: Cơ Sở Lý Luận Về Hoạt Động Cho Vay Khối Khách hàng Cá Nhân Tại Các Ngân Hàng Thương Mại

Chương 2: Thực Trạng Phát Triển Hoạt Động Cho Vay Khối Khách hàng Cá Nhân Tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Á Châu – Phòng giao dịch Nguyễn Biểu (2021 – 2023)

Chương 3: Những Đề Xuất Nhằm Phát Triển Hoạt Động Cho Vay Khôi
Khách hàng Cá Nhân Tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Á Châu – Phòng Giao
Dịch Nguyễn Biểu

LỜI CAM KẾT

Em xin cam kết khóa luận tốt nghiệp với đề tài “Phát triển hoạt động cho vay khối khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Á Châu – Chi nhánh Châu Văn Liêm – Phòng giao dịch Nguyễn Biểu” này được thực hiện từ những kiến thức cá nhân của riêng em. Các số liệu, kết quả nghiên cứu trong khóa luận tốt nghiệp này là trung thực, chính xác do chính em thực hiện.

TP. HCM, ngày 29 tháng 08 năm 2024

Sinh viên