

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Từ khi kinh tế Việt Nam có ngành Ngân hàng xuất hiện thì khách hàng là một trong những thành phần quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế nước nhà. Các sản phẩm và dịch vụ có mặt tại các ngân hàng hiện nay đều rất phong phú và đa dạng như là: Cho vay khách hàng cá nhân, doanh nghiệp, tiền gửi tiết kiệm, thẻ tín dụng,... Trong đó, hoạt động cho vay khách hàng cá nhân là một trong những sản phẩm có lợi trong việc hỗ trợ người dân đáp ứng nhu cầu tiêu dùng, đầu tư, kinh doanh, góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Vì vậy, ngoài NHTM thì còn một số sự cạnh tranh đến từ các công ty tài chính, họ vẫn luôn tìm kiếm khách hàng cá nhân như là: HOME CREDIT VIỆT NAM, FE CREDIT, MIRAE ASSET VIỆT NAM,...

Cho vay khách hàng cá nhân là nguồn thu nhập quan trọng cho các ngân hàng thương mại (NHTM), góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM. Hoạt động cho vay khách hàng cá nhân góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống của người dân, thúc đẩy sự phát triển văn hóa, xã hội.

Đối với Ngân hàng Thương mại Cổ phần (NHTMCP) Việt Nam Thương Tín – VIETBANK vào những ngày đầu tiên xuất hiện trên thị trường, đã luôn xác định khách hàng cá nhân là đối tượng khách hàng mục tiêu được nhắm đến nhằm phát triển hoạt động kinh doanh. Ngân hàng VIETBANK là một trong những ngân hàng Việt Nam cung cấp đa dạng các sản phẩm tín dụng dành cho cá nhân như: Cho vay sản xuất kinh doanh, cho vay trả góp mua nhà, sửa chữa nhà, vay tiêu dùng có tài sản đảm bảo, vay tiêu dùng tín chấp,....

Hoạt động cho vay khách hàng cá nhân đang phát triển nhanh chóng trong những năm gần đây, cạnh tranh giữa các NHTM trong lĩnh vực cho vay khách hàng cá nhân ngày càng gay gắt, đòi hỏi các NHTM cần có những giải pháp hiệu quả để nâng cao năng lực cạnh tranh. Đây chính là lý do em chọn đề tài nghiên cứu: “Thực trạng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng VietBank – Phòng Giao Dịch Võ Văn Ngân”

2. Mục tiêu nghiên cứu

Phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động cho vay khách hàng cá nhân, xác định những yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng cá nhân, đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng cá nhân của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín – VietBank.

3. Đối tượng nghiên cứu

Hoạt động cho vay khách hàng cá nhân vay tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín – Phòng Giao Dịch Võ Văn Ngân.

4. Phạm vi nghiên cứu

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

Thời gian dữ liệu phục vụ nghiên cứu được lấy từ năm 2021-2023.

5. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp thu thập số liệu: Thu thập số liệu về quy mô, tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay khách hàng cá nhân, lãi suất cho vay, chất lượng tín dụng, hiệu quả hoạt động cho vay... của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín – VietBank.

Phương pháp phân tích số liệu: Sử dụng các phương pháp thống kê để phân tích số liệu thu thập được.

6. Bố cục khóa luận

Gồm 3 chương:

- Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động 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 – VIETBANK
- Chương 3: Giải pháp và kiến nghị nghiệp vụ cho vay khách hàng cá nhân tại ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam Thương Tín – VIETBANK