

THÔNG TIN VỀ LUẬN VĂN THẠC SĨ

1. Tên đề tài: Nâng cao khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng cá nhân tại Ngân Hàng Thương Mai Cổ Phần Đầu Tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Bình Dương

2. Chuyên ngành: Quản Trị Kinh Doanh **3. Mã số:** 8340101

4. Họ và tên học viên: NGUYỄN DUY THIÊN

5. Khóa đào tạo: 06 (2019 – 2021)

6. Người hướng dẫn khoa học: TS. Đào Lê Kiều Oanh

7. Tên cơ sở đào tạo: Trường ĐH Thủ Dầu Một

8. Tóm tắt các kết quả nghiên cứu của luận văn

8.1. Những đóng góp về mặt học thuật, lý luận

Đề tài này sẽ hệ thống hoá cơ sở lý thuyết về tín dụng, tín dụng khách hàng cá nhân, phát triển tín dụng, tiếp cận vốn vay khách hàng cá nhân. Lược khảo các công trình nghiên cứu có liên quan làm cơ sở khoa học thực tiễn phục vụ nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng của khách hàng cá nhân tại BIDV Bình Dương. Từ việc phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng khách hàng cá nhân của BIDV Bình Dương. Nghiên cứu đánh giá các kết quả đạt được, tìm ra mức độ tác động của các yếu tố đến khả năng tiếp cận tín dụng khách hàng cá nhân của BIDV Bình Dương, từ đó tác giả đề xuất các hàm ý quản trị nhằm triển tín dụng khách hàng cá nhân tại BIDV Bình Dương.

Ngoài ra, đề tài còn đưa các hàm ý quản trị giúp BIDV Bình Dương cập nhật các tiêu chí xem xét phê duyệt tín dụng cá nhân, giúp BIDV Bình Dương giảm thiểu các rủi ro trong hoạt động tín dụng cá nhân tại đơn vị trong thời gian tới.

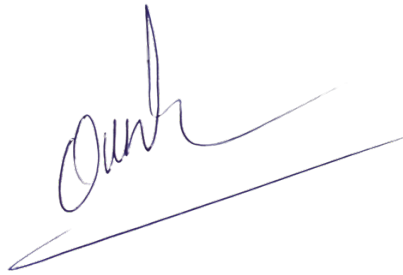
8.2. Những điểm mới rút ra từ các kết quả nghiên cứu, khảo sát

Căn cứ vào tình hình thực tế tại BIDV Bình Dương và từ kết quả nghiên cứu của tác giả cho thấy các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng cá nhân tại BIDV Bình Dương gồm: Độ tuổi của khách hàng; Giá trị tài sản thế chấp; Thu nhập tháng gần nhất; Thủ tục vay vốn và Kinh nghiệm kinh doanh/ làm việc. Trong đó, yếu tố thủ tục đơn giản có tác động lớn nhất đến khả năng tiếp cận tín dụng cá nhân và kết quả này hoàn toàn phù hợp với thực tế. Tiếp theo các yếu tố ảnh hưởng theo mức độ giảm dần gồm: kinh nghiệm kinh doanh/ làm việc, thu nhập, tài sản và độ tuổi.

Từ đó, tác giả đề xuất một số hàm ý quản trị nhằm nâng cao khả năng tiếp cận tín dụng cá nhân, từ đó giúp phát triển hoạt động cho vay khách hàng cá nhân tại BIDV Bình Dương. Các hàm ý quản trị bao gồm: Đơn giản hóa thủ tục vay vốn, chỉ tập trung vào những thủ tục, khâu cần thiết, quan trọng; Tiếp tục cho vay với khách hàng có kinh nghiệm làm việc; Cho vay với khách hàng có thu nhập ổn định; Ưu tiên cho vay với các khách hàng có tài sản thế chấp cao; Tập trung vào phát triển hoạt động cho vay khách hàng cá nhân theo nhóm tuổi.

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC

HỌC VIÊN



TS. ĐÀO LÊ KIỀU OANH



NGUYỄN DUY THIỆN