**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN**

**-----------o&o---------**

**PHAN THỊ QUỲNH ANH**

 **PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG BÁN LẺ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN BẮC Á - CHI NHÁNH
KIM LIÊN**

**Chuyên ngành: Tài chính Ngân hàng**

**Mã số: 8340201**

**ĐỀ ÁN TỐT NGHIỆP THẠC SĨ**

**NGÀNH TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG**

***Giảng viên hướng dẫn:*** **TS. Phan Hồng Mai**

**HÀ NỘI, 2024**

TÓM TẮT ĐỀ ÁN

Trong bối cảnh thị trường ngân hàng ngày càng cạnh tranh và nhu cầu tín dụng bán lẻ không ngừng gia tăng, việc phát triển và mở rộng hoạt động tín dụng bán lẻ trở thành chiến lược quan trọng của các ngân hàng thương mại. Đề án “Phát triển tín dụng bán lẻ tại Ngân hàng TMCP Bắc Á - Chi nhánh Kim Liên” được xây dựng nhằm đáp ứng những yêu cầu thực tế này và đưa ra các giải pháp để tối ưu hóa hoạt động tín dụng bán lẻ, giúp chi nhánh đạt được các mục tiêu kinh doanh chiến lược.

Trước tiên, đề án sẽ đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng bán lẻ hiện tại của chi nhánh. Hiện tại, chi nhánh Kim Liên vẫn còn gặp nhiều thách thức trong việc phát triển tín dụng bán lẻ, đặc biệt là sự thiếu vắng phòng giao dịch tại các khu vực tiềm năng như phía Tây Hà Nội, sự hạn chế về đội ngũ cán bộ tín dụng bán lẻ, việc chỉ tập trung phục vụ một phân khúc khách hàng hẹp là cán bộ nhân viên Tập đoàn TH và sự phối hợp hoạt động giữa các phòng, ban chưa chặt chẽ.

Từ những thách thức đó, đề án đã đặt ra các mục tiêu chiến lược gồm: mở rộng tệp khách hàng bán lẻ, phát triển đội ngũ cán bộ tín dụng, gia tăng thị phần tại các khu vực tiềm năng, Tăng cường hoạt động marketing và tối ưu hóa hệ thống sản phẩm tín dụng, nâng cao sự phối hợp giữa các phòng ban. Cụ thể, chi nhánh sẽ mở rộng tệp khách hàng không chỉ là cán bộ nhân viên Tập đoàn TH mà còn là các khách hàng ngoài. Song song đó, ngân hàng sẽ tuyển dụng và đào tạo thêm nhân sự, nâng số lượng cán bộ tín dụng bán lẻ thêm 5-7 cán bộ trong vòng 6 tháng tới để tăng gấp đôi đội ngũ hiện có. Đặc biệt, việc phân bổ lại mạng lưới PGD sẽ là giải pháp quan trọng. Ngoài ra, đề án cũng đề xuất một số giải pháp như: phát triển các sản phẩm tín dụng linh hoạt phù hợp với nhu cầu của nhiều nhóm khách hàng khác nhau, và điều chỉnh chính sách lãi suất phù hợp với thị trường nhằm tăng tính cạnh tranh, sử dụng các kênh truyền thông và quảng bá hiệu quả.

Thông qua các biện pháp cụ thể và thiết thực, đề án hướng tới việc tăng trưởng tín dụng bán lẻ bền vững và đóng góp vào sự phát triển chung của Ngân hàng TMCP Bắc Á. Đề án kỳ vọng sẽ giúp chi nhánh Kim Liên tối ưu hóa tiềm năng thị trường bán lẻ đồng thời tạo nền tảng phát triển bền vững trong tương lai.