

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 Khái niệm

Tại Việt Nam hiện nay theo điều 4 khoản 3 Luật các tổ chức tín dụng (Luật số 47/2010/QH12) có đưa ra định nghĩa như sau: “NHTM là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận”. Trong đó, hoạt động ngân hàng là bao gồm việc kinh doanh và cung cấp một hoặc một số các nghiệp vụ như nhận tiền gửi, cấp tín dụng và cung ứng dịch vụ thanh toán qua tài khoản.

Pháp luật về huy động vốn dưới hình thức nhận tiền gửi là hệ thống các quy phạm pháp lý do nhà nước ban hành, nhằm điều chỉnh mối quan hệ huy động vốn của các tổ chức tín dụng dưới hình thức nhận tiền gửi từ nền kinh tế nhằm phục vụ cho hoạt động kinh doanh của mình. Thông qua các quy định này, nhà nước có thể thực hiện chính sách tiền tệ quốc gia phù hợp với từng giai đoạn phát triển kinh tế - xã hội.

Căn cứ khoản 13, Điều 4 của Luật các Tổ chức tín dụng năm 2010, huy động vốn được hiểu như sau: “ Nhận tiền gửi là hoạt động nhận tiền của tổ chức, cá nhân dưới hình thức tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm, phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, tín phiếu và cả hình thức nhận tiền gửi khác theo nguyên tắc có hoàn trả đầy đủ tiền gốc, lãi cho người gửi tiền theo thỏa thuận.”

Huy động vốn dưới hình thức nhận tiền gửi là một giao dịch thương mại giữa ngân hàng thương mại (NHTM) với khách hàng gửi tiền. Theo đó, NHTM đồng ý vay của người gửi tiền một khoản tiền nhất định từ người gửi để phục vụ cho hoạt động kinh doanh và cam kết hoàn trả số tiền đó vào một thời điểm cụ thể, kèm theo lãi suất đã được hai bên thỏa thuận. Hoạt động huy động vốn này bao gồm việc NHTM tiếp nhận các khoản tiền gửi từ khách hàng thông qua việc mở các loại tài khoản như tài khoản tiền gửi có kỳ hạn, tài khoản tiền gửi không kỳ hạn và tài khoản tiền gửi tiết kiệm. Việc mở các tài khoản này của NHTM cho khách hàng phản ánh dòng tiền chuyển từ các tổ chức, cá nhân cho vay sang NHTM để phục vụ cho hoạt động kinh doanh.

1.2 Phân loại hoạt động huy động vốn

Quá trình huy động vốn của các ngân hàng thương mại có những điểm tương đồng về bản chất, nhưng sự khác biệt xuất hiện khi phân loại các hình thức huy động vốn dựa trên các tiêu chí khác nhau. Dưới đây là các phương thức huy động vốn của NHTM theo một số tiêu chí sau:

❖ Theo hình thức

Tiền gửi có kì hạn: là một hình thức gửi tiền tại ngân hàng, trong đó khách hàng đồng ý giữ tiền trong một khoảng thời gian cố định, thường từ 1 tháng đến vài năm. Hình thức này thường có lãi suất cao hơn so với các loại gửi khác, vì ngân hàng có thể sử dụng các khoản tiền này trong thời gian dài hơn. Khách hàng không được phép rút tiền trước khi kỳ hạn kết thúc mà không phải chịu phí phạt, điều này giúp ngân hàng duy trì sự ổn định. Tiền gửi có kỳ hạn là sự lựa chọn tuyệt vời cho những ai tìm kiếm một phương thức đầu tư an toàn và có kế hoạch tài chính rõ ràng.

Tiền gửi không kì hạn: là hình thức tiết kiệm không yêu cầu về thời gian gửi hoặc số dư tối thiểu trong tài khoản. Khách hàng sử dụng loại tiền gửi này thường là những người muốn ngân hàng giữ hộ số tiền của họ và có thể rút ra bất cứ lúc nào khi cần thiết. Mặc dù tài khoản tiền gửi không kỳ hạn vẫn được tính lãi theo mức lãi suất do ngân hàng quy định, nhưng lãi suất này thường không vượt quá 1% mỗi năm.

❖ Theo thời gian

Huy động vốn ngắn hạn: Đây là phương thức huy động vốn phổ biến trong các ngân hàng thương mại bằng việc huy động các khoản vay ngắn hạn trên thị trường thông qua các khoản tiền gửi, giấy tờ có giá, vay từ các tổ chức tín dụng khác với thời hạn dưới 1 năm. Vì thời gian ngắn nên lãi suất huy động tiền gửi ngắn hạn thường thấp hơn so với các khoản tiền gửi trung, dài hạn. Bên cạnh đó chúng ta cần quản lý rủi ro thanh khoản và lãi suất một cách hiệu quả bởi vì rủi ro thanh khoản cao do thời gian ngắn hạn, khách hàng có khả năng rút tiền bất cứ lúc nào. Nguồn vốn này chủ yếu được sử dụng cho các khoản tín dụng ngắn hạn như: vay ứng trước thu nhập, vay tài trợ cho hoạt động mua bán hàng hóa, lưu kho của doanh nghiệp, cho vay mua hàng tồn kho.

Huy động vốn trung, dài hạn: Nguồn vốn huy động trung và dài hạn của ngân hàng bao gồm các khoản tiền được huy động với thời hạn từ 1 năm trở lên. Do thời gian dài hơn, các ngân hàng có thể sử dụng nguồn vốn này để đa dạng hóa các hoạt động kinh doanh. Chủ yếu, nguồn vốn này được sử dụng để cấp tín dụng trung và dài hạn, như cho vay để mua sắm thiết bị, đầu tư xây dựng các công trình hạ tầng cơ sở, hay các dự án xây dựng mới.

❖ **Theo loại tiền tệ**

Huy động bằng VND: Việc huy động tiền gửi bằng VND là hoạt động cốt lõi và quan trọng của ngân hàng, góp phần vào sự phát triển bền vững của ngành ngân hàng Việt Nam. Đây cũng là nguồn vốn chủ yếu nhằm thoả mãn nhu cầu phát triển kinh tế trong nước, cũng như cho vay các tổ chức và cá nhân.

Huy động bằng ngoại tệ: Ngoài việc huy động vốn bằng đồng nội tệ, các tổ chức tín dụng hiện nay còn thu hút nguồn vốn bằng các ngoại tệ khác như USD, CAD, EUR và các loại ngoại tệ khác. Tuy nhiên, tỷ trọng của nguồn vốn huy động bằng ngoại tệ vẫn còn khiêm tốn so với nguồn vốn nội tệ. Các ngân hàng tiếp cận và huy động nguồn vốn ngoại tệ thông qua các biện pháp như nhận tiền gửi tiết kiệm bằng ngoại tệ, thu nhận kiều hối, thu ngoại tệ từ các khoản thuế, và sử dụng nguồn vốn ngoại tệ để thực hiện các giao dịch thanh toán quốc tế, cũng như cấp tín dụng tài trợ xuất khẩu cho doanh nghiệp.

❖ **Theo đối tượng huy động vốn**

Khách hàng cá nhân: Tiền gửi tiết kiệm của người dân là một nguồn vốn lớn và quan trọng đối với hoạt động của ngân hàng. Điều này là do người dân thường duy trì một khoản vốn nhàn rỗi đáng kể. Để tận dụng nguồn vốn này, các ngân hàng tích cực huy động và thu hút tiền gửi, tiết kiệm từ người dân, đồng thời trả lãi suất cho người gửi. Sau đó, số vốn huy động được sẽ được sử dụng để đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng.

Khách hàng doanh nghiệp: Doanh nghiệp cũng là một nhóm khách hàng quan trọng, góp phần đáng kể vào hoạt động huy động vốn của ngân hàng. Điều này là do nhu cầu thanh toán trong quá trình sản xuất và kinh doanh, các doanh nghiệp thường duy trì một khoản tiền gửi tại ngân hàng. Ngân hàng thương mại đóng vai trò là trung gian thanh toán, thông qua việc mở tài khoản, tiếp nhận tiền gửi và thực

hiện các giao dịch thanh toán cho doanh nghiệp. Các doanh nghiệp có kỳ hạn thanh toán khác nhau, điều này giúp ngân hàng duy trì một nguồn vốn ổn định và hiệu quả.

1.3 Vai trò của huy động vốn

Đối với nền kinh tế: Huy động vốn của ngân hàng thương mại là nền tảng thiết yếu để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, phát triển các lĩnh vực chủ chốt và duy trì sự ổn định của hệ thống tài chính ngân hàng. Các nguồn vốn huy động như tiền gửi, phát hành trái phiếu, vay nợ sẽ được ngân hàng cho vay lại với các doanh nghiệp để đầu tư, mở rộng sản xuất. Điều này không chỉ thúc đẩy phát triển kinh tế mà còn tạo ra nhiều công ăn việc làm mới. Ngân hàng có thể tập trung vào việc huy động vốn và cho vay vào các lĩnh vực then chốt như công nghệ, hạ tầng, nông nghiệp, từ đó góp phần phát triển bền vững của nền kinh tế.

Đối với ngân hàng: Trong các hoạt động của ngân hàng thương mại, tín dụng và huy động vốn giữ vai trò quan trọng và chiếm tỷ lệ lớn. Để thực hiện nghiệp vụ tín dụng, các ngân hàng thương mại cần có vốn, và phần lớn trong số đó phụ thuộc vào nguồn vốn huy động. Huy động vốn là bước khởi đầu thiết yếu cho các giai đoạn tiếp theo trong quá trình thực hiện tín dụng. Hơn nữa, việc ngân hàng thu hút được một lượng vốn với chi phí thấp không chỉ chứng tỏ chiến lược huy động vốn hiệu quả, giúp nâng cao lợi nhuận cho ngân hàng, mà còn phản ánh sự tăng trưởng và uy tín mà khách hàng dành cho ngân hàng.

Đối với khách hàng: Việc huy động vốn từ tiền gửi của khách hàng mang lại nhiều lợi ích thiết thực, như tạo ra một kênh đầu tư an toàn với lãi suất tương đối ổn định, phù hợp với nhu cầu của nhiều người. Đây là một kênh đầu tư có mức rủi ro thấp, lý tưởng cho những khách hàng tìm kiếm sự an toàn và ổn định trong các giao dịch tài chính. Tiền gửi không chỉ giúp bạn tiết kiệm, quản lý và phát triển nguồn tài chính mà còn cho phép bạn rút tiền khi cần. Đồng thời, nó đáp ứng nhu cầu thanh toán và thanh khoản của khách hàng, cung cấp các dịch vụ tiện ích và bảo vệ tài sản.

1.4 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại

Chỉ tiêu vốn huy động trên vốn tự có

$$\text{Vốn huy động/ Vốn tự có} = \frac{\text{Vốn huy động}}{\text{Vốn tự có}} * 100\%$$

Đây là một chỉ số thể hiện năng lực của ngân hàng trong việc huy động vốn từ bên ngoài so với vốn tự có. Tỷ lệ huy động vốn tốt cho thấy ngân hàng có khả năng thu hút nhiều khách hàng gửi tiền, từ đó có thể mở rộng quy mô hoạt động và gia tăng lợi nhuận. Tuy nhiên, nếu tỷ lệ huy động vốn quá cao so với vốn tự có, ngân hàng có thể phải đối mặt với rủi ro thanh khoản lớn hơn. Trong trường hợp nhiều khách hàng đồng loạt rút tiền, ngân hàng có thể gặp khó khăn trong việc đáp ứng nhu cầu của họ. Việc theo dõi và phân tích chỉ số này là cần thiết để các ngân hàng đưa ra những quyết định kinh doanh hợp lý, đảm bảo sự ổn định và phát triển bền vững.

Tỷ số vốn huy động trên tổng nguồn vốn

$$\text{Vốn huy động/ Tổng nguồn vốn} = \frac{\text{Vốn huy động}}{\text{Tổng nguồn vốn}} * 100\%$$

Đây là một chỉ số quan trọng thể hiện cấu trúc nguồn vốn của ngân hàng. Thông tin này rất hữu ích trong việc đánh giá hiệu quả kinh doanh và sức cạnh tranh của ngân hàng. Tỷ lệ này càng cao, càng cho biết ngân hàng phụ thuộc nhiều vào vốn huy động từ khách hàng. Đồng thời nó cũng phản ánh lợi thế cạnh tranh của ngân hàng, vì những ngân hàng có tỷ trọng vốn huy động cao thường có ưu thế cạnh tranh về chi phí vốn. Tuy nhiên, việc quá lệ thuộc vào vốn huy động cũng gia tăng rủi ro thanh khoản đối với ngân hàng.

Chỉ tiêu dư nợ trên vốn huy động

$$\text{Dư nợ/ vốn huy động} = \frac{\text{Dư nợ}}{\text{Vốn huy động}} * 100\%$$

Chỉ số này phản ánh được khả năng sử dụng vốn huy động, tỷ lệ này càng cao thể hiện ngân hàng đang sử dụng nguồn vốn huy động một cách hiệu quả bằng cách cho vay và đầu tư. Tuy nhiên, nếu tỷ lệ này quá cao (thường trên 90%) sẽ dẫn đến rủi ro thanh khoản cao do ít dự trữ thanh khoản. Dư nợ trên vốn huy động còn thể hiện cơ cấu nguồn vốn, rủi ro thanh khoản. Nhìn chung, chỉ tiêu này giúp đánh giá tình hình hoạt động, khả năng sinh lời và rủi ro thanh khoản của ngân hàng. Ngân hàng cần quản lý tỷ lệ này một cách cân bằng để đạt được hiệu quả kinh doanh tối ưu.

Chỉ tiêu vốn huy động tiền gửi trên vốn huy động

$$\text{Vốn huy động tiền gửi/ vốn huy động} = \frac{\text{Vốn huy động tiền gửi}}{\text{Vốn huy động}} * 100\%$$

Chỉ số tỷ lệ vốn huy động từ tiền gửi trên tổng vốn huy động thể hiện cấu trúc nguồn vốn của ngân hàng. Tỷ lệ này cho biết phần trăm của tiền gửi so với tổng số vốn huy động. Tiền gửi thường được coi là nguồn vốn ổn định và chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu vốn huy động. Đặc điểm hoạt động và mức độ rủi ro của ngân hàng cũng có tác động đến tỷ lệ này. Vì vậy, ngân hàng cần quản lý tỷ lệ này một cách hợp lý để đảm bảo an toàn và hiệu quả trong hoạt động của mình.

Chỉ tiêu chi phí huy động

$$\text{Chi phí huy động tiền gửi trên một đơn vị tiền gửi} = \frac{\text{Chi phí huy động tiền gửi}}{\text{Tổng chi phí}} * 100\%$$

Đây là một là một chỉ số quan trọng để đánh giá hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Nó cho biết ngân hàng phải bỏ ra bao nhiêu chi phí để thu hút một đơn vị tiền gửi từ khách hàng. Bằng cách so sánh chi phí huy động giữa các kỳ hoặc các sản phẩm khác nhau, ngân hàng có thể đánh giá được hiệu quả của chiến dịch marketing, khuyến mãi và các chính sách huy động vốn từ đó tối ưu hóa chúng. Việc theo dõi và phân tích chỉ tiêu này thường xuyên sẽ giúp ngân hàng đưa ra những quyết định kinh doanh chính xác và nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường.

1.5 Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại

❖ Nhân tố khách quan

Chu kỳ phát triển kinh tế: Chu kỳ kinh tế có tác động lớn đến khả năng huy động vốn của các ngân hàng thương mại, từ đó ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng và kinh doanh của họ. Trong thời kỳ kinh tế phát triển, người dân và doanh nghiệp thường có xu hướng tiết kiệm và gửi tiền vào ngân hàng, điều này giúp tăng cường khả năng huy động vốn cho các ngân hàng. Ngược lại, trong giai đoạn suy thoái kinh tế, việc cắt giảm chi tiêu của người dân và doanh nghiệp dẫn đến sự suy giảm khả năng huy động vốn của các ngân hàng. Do đó, việc theo dõi và ứng phó linh hoạt với các biến động của chu kỳ kinh tế là rất quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của các ngân hàng.

Môi trường pháp lý: Môi trường pháp lý ổn định và minh bạch đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy hoạt động huy động vốn của các ngân hàng thương mại tại Việt Nam, từ đó tạo dựng niềm tin cho khách hàng. Các ngân hàng cần tuân thủ các quy định và luật pháp liên quan, chẳng hạn như Luật các tổ chức tín dụng và Luật Ngân hàng Nhà nước, nhằm ngăn chặn tình trạng cạnh tranh không lành mạnh về lãi suất. Điều này cũng giúp các ngân hàng quản lý rủi ro lãi suất một cách hiệu quả hơn trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt. Vì vậy, việc duy trì một môi trường pháp lý ổn định và minh bạch là rất cần thiết cho sự phát triển của hoạt động huy động vốn.

Môi trường cạnh tranh: Trong những năm gần đây, thị trường ngân hàng Việt Nam đã chứng kiến sự cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng thương mại trong nước, với số lượng ngân hàng ngày càng tăng và hoạt động ngày càng tương đồng. Điều này khiến việc thu hút khách hàng trở nên quan trọng hơn bao giờ hết. Các ngân hàng không chỉ cạnh tranh với nhau mà còn phải đối mặt với áp lực từ ngân hàng nước ngoài và các công ty tài chính, bảo hiểm. Tình trạng cạnh tranh khốc liệt đã làm cho việc huy động vốn trở nên khó khăn, buộc các ngân hàng thương mại phải đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ và linh hoạt điều chỉnh chiến lược kinh doanh để thích ứng với cơ chế thị trường.

Môi trường văn hóa – xã hội: Người Việt Nam truyền thống thường có thói quen tiết kiệm rất cao. Họ thường tích lũy tài sản dưới hình thức tiền mặt hoặc vàng, điều này dẫn đến việc họ ít có xu hướng gửi tiền tiết kiệm vào ngân hàng. Bên cạnh đó những biến động kinh tế và tài chính trong quá khứ đã ảnh hưởng đến tâm lý của một số người dân, khiến họ vẫn còn e ngại và không hoàn toàn tin tưởng vào ngân hàng. Điều này đã dẫn đến việc các chiến dịch huy động vốn không đạt được kết quả mong đợi. Ngân hàng cần có các chiến lược huy động vốn hiệu quả, nhằm gia tăng lòng tin, tạo ra các sản phẩm tiết kiệm an toàn nhằm thu hút lượng khách hàng tốt nhất.

❖ Nhân tố chủ quan

Đội ngũ nhân viên: Việc tạo dựng một đội ngũ nhân viên có trình độ chuyên môn cao và nhiệt huyết là vô cùng quan trọng, nhằm nâng cao chất lượng hoạt động và tạo ưu thế cạnh tranh bền vững cho ngân hàng. Bên cạnh năng lực chuyên môn, thái độ chuyên nghiệp của nhân viên là yếu tố cần thiết nhằm xây dựng mối quan hệ với khách hàng. Khách hàng muốn được phục vụ với sự niềm nở, tôn trọng khách và có khả năng giải đáp được các thắc mắc của họ.

Các hình thức huy động vốn, chất lượng các sản phẩm dịch vụ: Ngân hàng có các kênh huy động vốn đa dạng về các loại hình sản phẩm tiền gửi, tiết kiệm khác nhau để đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng về kỳ hạn, lãi suất, mục đích gửi tiền từ đó thu hút được nhiều khách hàng hơn. Việc áp dụng lãi suất ưu đãi kết hợp tặng quà đối với các khách hàng thường xuyên giao dịch là rất cần thiết để giữ chân họ và thu hút thêm nhiều khách hàng mới. Ngoài ra, việc cung cấp các dịch vụ thuận tiện, nhanh chóng và tiết kiệm thời gian, chi phí cho khách hàng là yếu tố quan trọng để nâng cao sự hài lòng của họ.

Chính sách lãi suất: Các ngân hàng thường xuyên cạnh tranh lẫn nhau về lãi suất nhằm thu hút nhiều vốn huy động từ khách hàng. Để đạt được mục tiêu này, các ngân hàng cần thực hiện tính toán cẩn thận và đưa ra các mức lãi suất hấp dẫn, vừa đảm bảo chi phí ở mức thấp nhất có thể, vừa bảo đảm lợi nhuận cho ngân hàng và tuân thủ các quy định về lãi suất do Ngân hàng Nhà nước quy định. Thông qua cách này, các ngân hàng có thể thu hút thêm nhiều nguồn vốn từ khách hàng, điều

này là yếu tố quan trọng để nâng cao khả năng cạnh tranh và phát triển bền vững trên thị trường.

Cơ sở vật chất công nghệ, hệ thống các mạng lưới: Các ngân hàng sở hữu cơ sở hạ tầng hiện đại cùng với mạng lưới phân phối rộng rãi, giúp gia tăng tính tiện lợi và đa dạng hóa các phương thức thanh toán cho khách hàng. Điều này giúp trải nghiệm dịch vụ ngân hàng được cải thiện, khả năng huy động vốn được nâng cao và thu hút thêm nhiều khách hàng mới. Nhờ vào việc nâng cấp cơ sở vật chất và mở rộng hệ thống phân phối, các ngân hàng không chỉ nâng cao hiệu quả hoạt động mà còn tạo ra lợi thế cạnh tranh và mở rộng quy mô hoạt động của mình.

Hoạt động marketing ngân hàng: Khi các ngân hàng triển khai hiệu quả các hình thức quảng cáo như truyền thông, chương trình khuyến mãi, tiếp thị trực tiếp, marketing số, họ có khả năng tiếp cận và tạo ấn tượng tích cực với nhóm khách hàng mục tiêu. Điều này không chỉ giúp nâng cao nhận diện thương hiệu mà còn thu hút khách hàng sử dụng dịch vụ của ngân hàng. Do đó, việc thực hiện các chiến lược quảng cáo sáng tạo là yếu tố quan trọng trong việc củng cố hình ảnh và vị thế thương hiệu của các ngân hàng, đồng thời thu hút khách hàng tiềm năng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong chương 1, đề tài nghiên cứu về những vấn đề lý luận cơ bản về hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại như: khái niệm, phân loại hoạt động huy động vốn, vai trò của huy động vốn. Chương này cũng đã đưa ra các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả trong việc đánh giá huy động vốn và phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng. Dựa trên cơ sở lý thuyết của chương 1 sẽ giúp ta phân tích cụ thể hơn về tình hình huy động vốn tại ngân hàng thương mại ở chương 2.

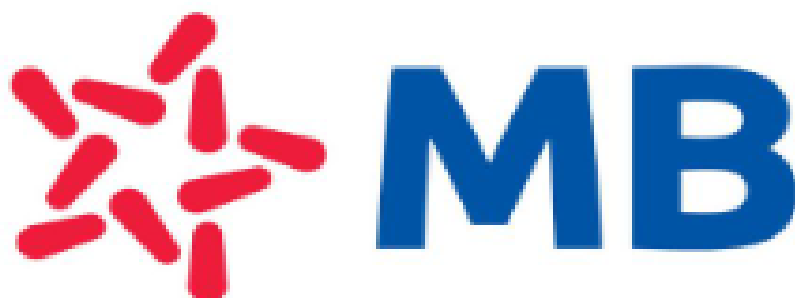
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI CỦA NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – PGD QUANG TRUNG

2.1 Tổng quan về ngân hàng

2.1.1 Giới thiệu chung hệ thống doanh nghiệp Ngân hàng TMCP Quân Đội

Thông tin chung

- Tên đầy đủ bằng tiếng Việt: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội
- Tên giao dịch tiếng Anh: Military Commercial Joint Stock Bank
- Tên gọi tắt: Ngân hàng Quân Đội
- Tên viết tắt: MB
- Loại hình doanh nghiệp: Doanh nghiệp Cổ phần Quân Đội
- Ngày thành lập: 04/11/1994
- Chủ tịch Hội đồng quản trị: Lưu Trung Thái
- Mã chứng khoán: MBB
- Mã số thuế: 0100283873
- Trụ sở chính Số 63 Lê Văn Lương, phường Trung Hòa, quận Cầu Giấy, Hà Nội
- Website: www.mbbank.com.vn
- Email: mb247@mbbank.com.vn
- Fax: (84-24)37674050
- Tell: 1900545426
- Logo ngân hàng MB BANK



Hình 2.1: Logo của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội

(Nguồn Ngân hàng TMCP Quân Đội)

❖ **Phương châm chiến lược:**

- Đổi mới
- Hợp tác
- Hiện đại
- Bền vững

❖ **Sứ mệnh:**


“Vì sự phát triển của đất nước
Vì lợi ích của khách hàng”.

❖ **Tầm nhìn:**

“Tầm nhìn trở thành Ngân hàng thuận tiện nhất. Khách hàng là TRUNG TÂM”

❖ **Giá trị cốt lõi:**

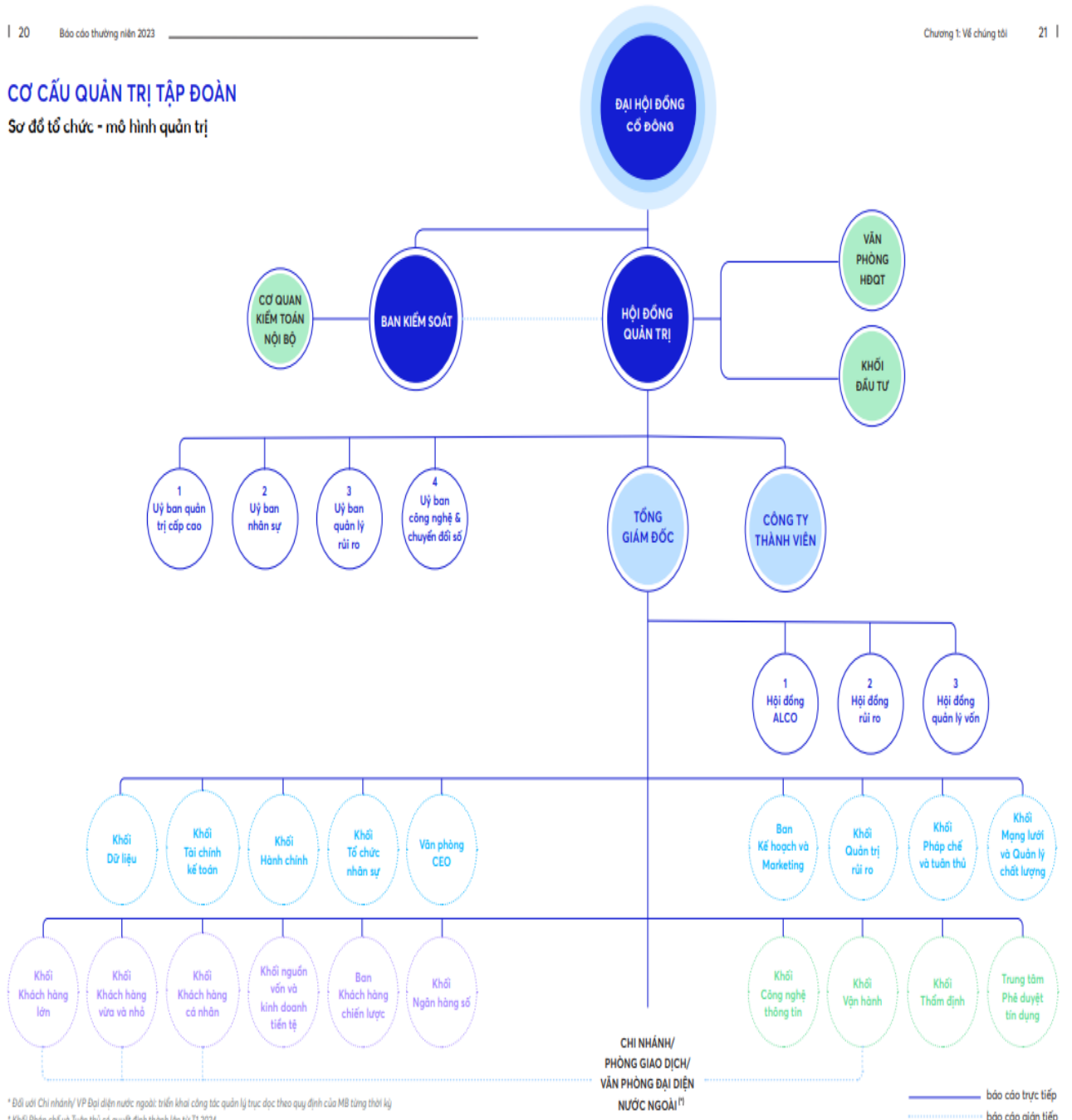
Đoàn kết, kỷ luật, tận tâm, hiệu quả, tin cậy, thực thi

 **Cơ cấu tổ chức quản trị hệ thống MB bank:**

MB Bank đang là một trong 5 hệ thống ngân hàng lớn nhất ở Việt Nam hiện nay dựa trên số lượng tài sản, hiệu quả các hoạt động kinh doanh và mức lợi nhuận đạt được. Do đó, chúng ta có thể thấy rằng, mặc dù là một doanh nghiệp có nguồn vốn từ Nhà nước, nhưng MB Bank đã và đang khẳng định sự năng động và linh hoạt để phát triển không ngừng của chính mình.

CƠ CẤU QUẢN TRỊ TẬP ĐOÀN

Sơ đồ tổ chức - mô hình quản trị



Sơ đồ 2.1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức – mô hình quản trị của

Ngân hàng TMCP Quân Đội

(Nguồn: báo cáo thường niên năm 2022-2023)

2.1.2 Giới thiệu chung về Ngân hàng TMCP Quân Đội – Phòng giao dịch Quang Trung

Thông tin chung

- Địa chỉ: số 170 Quang Trung, Phường 10, Quận Gò Vấp, Tp.HCM
- Fax: (08) 3989 2961
- Tell: (028) 3989 4936

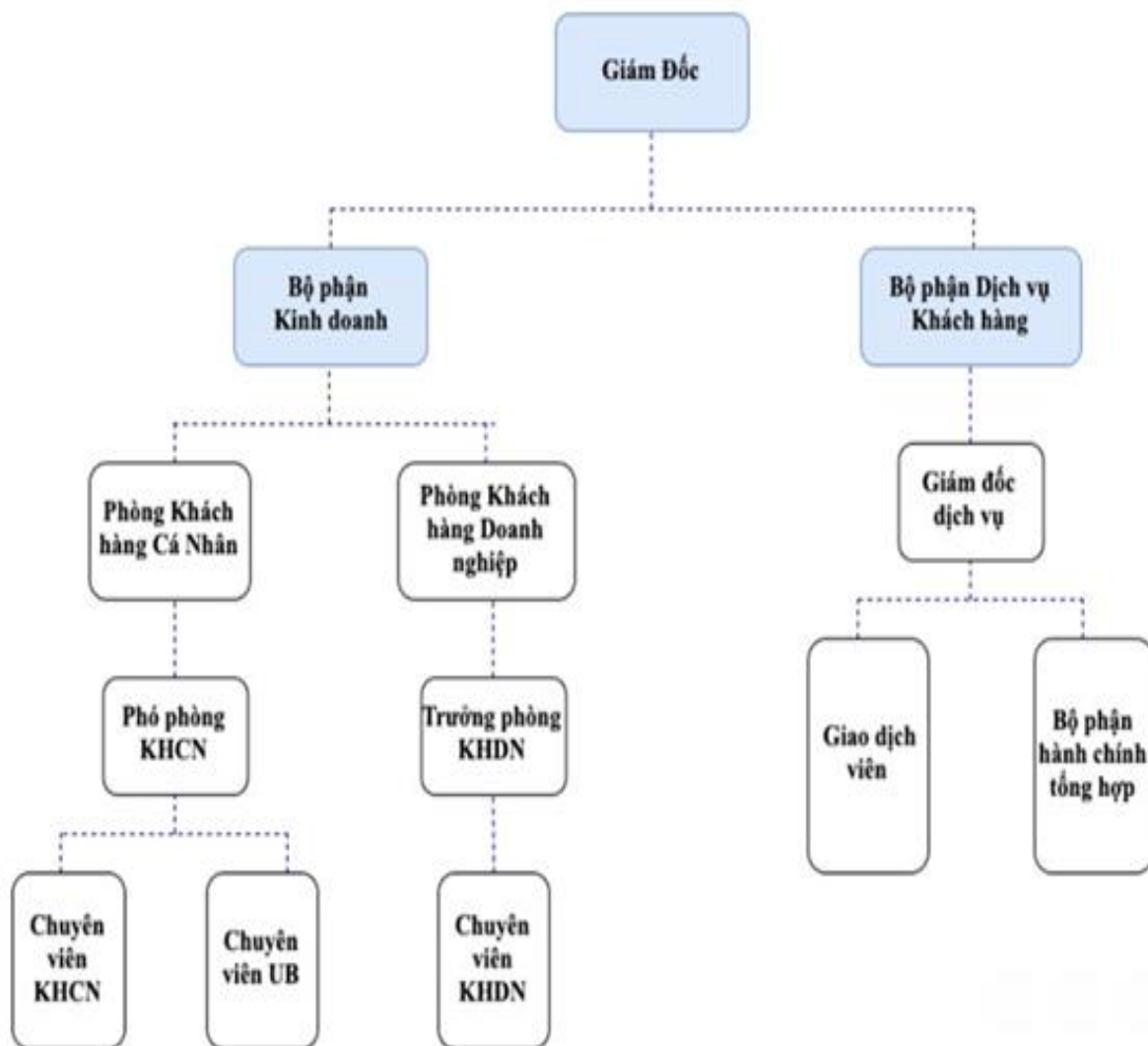
Ngân hàng TMCP Quân Đội chi nhánh Quang Trung tọa lạc tại địa chỉ 170 Quang Trung, Phường 10, quận Gò Vấp. PGD được thành lập ngày 01/03/2006 cùng với chi nhánh Bắc Sài Gòn (số 03 Nguyễn Oanh, quận Gò Vấp) là nơi diễn ra hoạt động giao dịch thường ngày cho người dân ở khu vực phía Bắc của Thành phố Hồ Chí Minh. Chi nhánh với vị trí thuận lợi, dễ dàng tiếp cận với khách hàng cùng với đội ngũ cá bộ nhân viên chuyên nghiệp, nhiệt tình, được đào tạo bài bản, luôn sẵn sàng phục vụ khách hàng một cách tốt nhất. Chi nhánh đã đạt đóng góp phần lớn cho sự phát triển của ngân hàng TMCP Quân Đội. Trong đó phòng giao dịch trong chi nhánh cũng đã đóng góp một phần lớn đến thành quả xuất sắc mà chi nhánh đã đạt trong thời gian qua.

Năm 2024, PGD Quang Trung đã tổ chức kỷ niệm 18 năm hoạt động và phát triển của phòng giao dịch. Trong suốt 18 năm, trải qua nhiều sự thay đổi trong công tác tổ chức lẫn chất lượng, chi nhánh Quang Trung đã và đang đồng hành mang đến nhiều sản phẩm, dịch vụ hấp dẫn đến với từng phân khúc khách hàng từ khách hàng cá nhân, hộ kinh doanh đến những khách hàng tổ chức, doanh nghiệp uy tín không chỉ trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh thành lân cận khác. MB Quang Trung hoạt động một cách an toàn hiệu quả, luôn đảm bảo lợi ích của khách hàng song song với lợi ích của ngân hàng. Trong suốt những năm qua vừa qua, uy tín của PGD Quang Trung đã không ngừng được nâng cao và phát triển.

Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung gồm có hơn 25 cán bộ, nhân viên và mô hình hoạt động tại phòng bao gồm: Giám Đốc, Bộ phận Kinh doanh và Bộ phận Dịch vụ Khách hàng, gồm có 1 máy ATM và chi nhánh Quang Trung hai năm liền đạt được kết quả tốt do MB đề ra. Chi nhánh đã được cấp danh hiệu là chi nhánh hoàn thành nhiệm vụ xuất sắc của toàn hệ thống hai năm liên tiếp với sự giúp đỡ cũng như đóng góp của phòng giao dịch .

✚ Cơ cấu tổ chức quản lý

Ngân hàng TMCP Quân Đội Quang Trung – PGD Quang Trung, gồm có hơn 25 cán bộ, nhân viên và mô hình hoạt động tại phòng bao gồm: Giám Đốc, Bộ phận Kinh doanh và Bộ phận Dịch vụ Khách hàng được khái quát theo sơ đồ sau:



Sơ đồ 2.2 : Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Ngân hàng TMCP Quân Đội- PGD Quang Trung

(Nguồn: Phòng KHCN – MB Quang Trung)

✚ Chức năng nhiệm vụ các phòng ban trong chi nhánh

Giám đốc chi nhánh: Là người chỉ đạo hoạt động kinh doanh, phân công nhiệm vụ cụ thể cho từng bộ phận và người có thẩm quyền cao nhất tại MB Quang Trung. Giám đốc là đại diện hợp pháp của MB Quang Trung, chịu trách nhiệm trong mối quan hệ với KH và với các ngân hàng khác.

Giám đốc dịch vụ: Là người có trách nhiệm giúp giám đốc theo dõi các công tác lớn trong PGD, phổ biến mọi công tác từ cấp trên xuống PGD, quản lý và phát triển nhân viên, xử lý những vấn đề liên quan đến nghiệp vụ chăm sóc khách hàng.

Phòng dịch vụ khách hàng:

- Quản lý các công tác hành chính, nhân sự,... Quản lý, phân phối các tài sản, vật phẩm liên quan đến hoạt động toàn PGD.
- Tiếp nhận, phân phối, lưu trữ văn thư, đảm nhận công tác hậu cần, lễ tân tại quầy giao dịch.
- Thực hiện các nghiệp vụ liên quan đến quá trình thanh toán, thu, chi, gửi và rút tiền tiết kiệm, sao kê lương, đăng ký các dịch vụ ngân hàng điện tử: MB Online, MB SmartBanking, ... theo yêu cầu của KH, hạch toán chuyển khoản giữa MB Quang Trung và KH, giữa các ngân hàng với nhau và các dịch vụ thanh toán khác nhau.

Phòng khách hàng doanh nghiệp:

- Xây dựng mô hình kinh doanh và chính sách dựa trên thông tin được thu thập từ khách hàng. Trực tiếp trao đổi với khách hàng và sử dụng vốn ngoại tệ của khách hàng và vốn của công ty bằng VND. Thực hiện các hoạt động tín dụng, xử lý các giao dịch, quản lý tín dụng và quản lý tài sản thế chấp theo các quy định. Cung cấp tệp, tập tin, thông tin khách hàng. Giám đốc phân bổ một công việc chuyên nghiệp khác.
- Tiếp thị, hỗ trợ, dịch vụ khách hàng và cung cấp cho khách hàng các đề xuất cho các sản phẩm ngân hàng, tín dụng đầu tư, giao dịch ngoại tệ, thanh toán xuất nhập khẩu, thẻ, dịch vụ ngân hàng điện tử ...Đề xuất, và sau đó xây dựng các kế hoạch này dựa trên một phần ngân sách ngân hàng để phát triển các mạng khách hàng đa dạng hơn. Đồng thời, giám đốc dịch vụ đóng vai trò tích cực trong kế hoạch kinh doanh của ngân hàng.

Phòng khách hàng cá nhân

- Thực hiện thao tác, thủ tục giao dịch cho khách hàng cá nhân với ngân hàng. Tìm kiếm, liên hệ trực tiếp với khách hàng, tư vấn những sản phẩm, dịch vụ, tiện ích mà ngân hàng cung cấp.
- Thẩm định khách hàng có nhu cầu vay vốn dựa trên các tiêu chuẩn của ngân hàng. Thực hiện nghiệp vụ cho vay, thu hồi nợ đối với khách hàng cá nhân.
- Kiểm tra, theo dõi việc trả nợ gốc cùng lãi vay theo hợp đồng của khách hàng cá nhân.
- Nhận và kiểm tra hồ sơ của khách hàng trước khi chuyển cho phòng ban khác thẩm định lại.
- Mở Code mới cho KH, phát hành thẻ tín dụng.

2.2 Thực trạng về tình hình huy động vốn tiền gửi của Ngân hàng TMCP quân đội – PGD Quang Trung

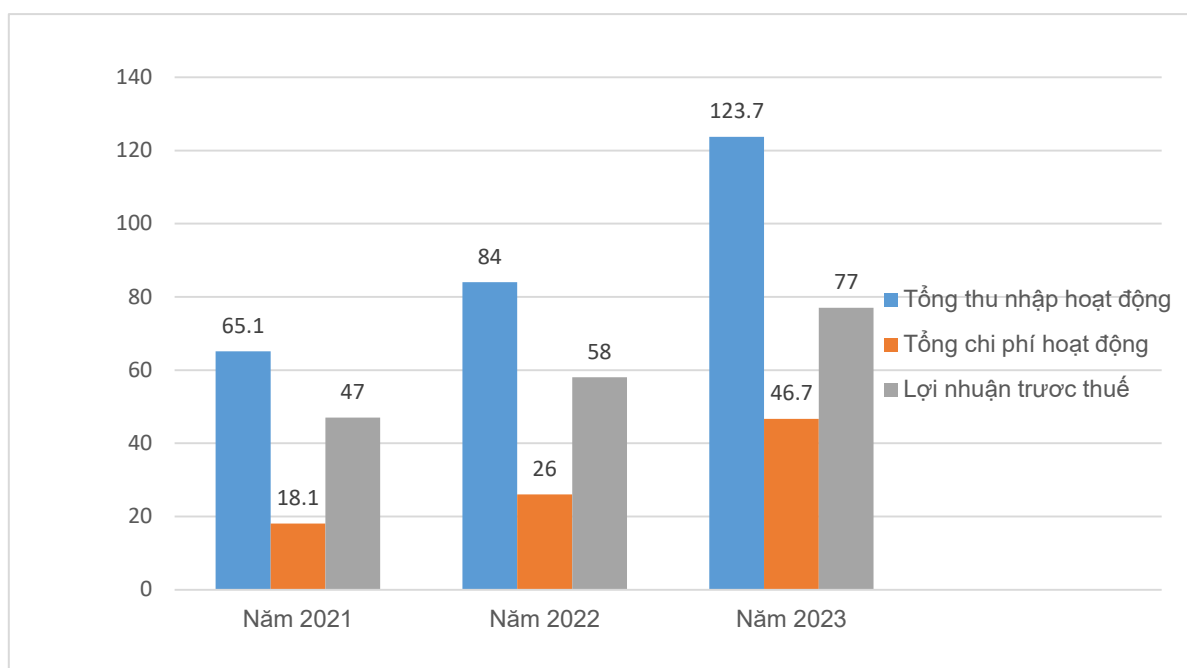
2.2.1 Tình hình kết quả kinh doanh chung của Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung

Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung đang tích cực phát triển trong bối cảnh nền kinh tế phục hồi sau đại dịch COVID-19. Dù phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt trong việc huy động vốn, ngân hàng đã xác định rõ ràng các mục tiêu nhằm biến thách thức thành cơ hội cho sự phát triển bền vững. Ngân hàng không chỉ chú trọng vào hoạt động kinh doanh mà còn nâng cao năng lực và ứng dụng công nghệ tiên tiến để cải thiện trải nghiệm của khách hàng. Nhờ những nỗ lực này Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung đã gặt hái được nhiều thành quả tốt và điều này được thể hiện rõ qua bảng dưới đây:

Bảng 2.1: Kết quả kinh doanh của tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - PGD Quang Trung giai đoạn 2021 – 2023

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	So sánh 2021/2022		So sánh 2022/2023	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Tổng thu nhập hoạt động	65,1	84	123,7	18,9	29,03	39,7	47,26
Tổng chi phí hoạt động <i>(Trong đó chi phí huy động tiền gửi)</i>	18,1 0,934	26 1,329	46,7 2,410	7,9 0.395	43,65 42,29	20,7 1,081	79,62 81,34
Lợi nhuận trước thuế	47	58	77	11	23,4	19	32,76

Đơn vị: tỷ đồng



(Nguồn thông tin nội bộ phòng KHCN Ngân hàng TMCP Quân đội – PGD Quang Trung)

Đơn vị: tỷ đồng

Biểu đồ 2.1: Biểu đồ kết quả kinh doanh của tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - PGD Quang Trung giai đoạn 2021 – 2023

(Nguồn thông tin nội bộ phòng KHCN Ngân hàng TMCP Quân đội – PGD Quang Trung)

Dựa trên dữ liệu từ bảng 2.1 và biểu đồ 2.1, có thể thấy rằng lợi nhuận trước thuế của Ngân hàng TMCP - PGD Quang Trung đã có sự tăng trưởng ổn định trong ba năm qua. Cụ thể, lợi nhuận đạt 47 tỷ đồng vào năm 2021, tăng lên 58 tỷ đồng vào năm 2022 và tiếp tục tăng mạnh lên 77 tỷ đồng trong năm 2023. Những con số này cho thấy ngân hàng đã khai thác và tận dụng hiệu quả các nguồn lực cũng như cơ hội kinh doanh. Sự gia tăng liên tục và ổn định này cũng đã chứng tỏ chi nhánh đang phát triển vững chắc, với khả năng tạo ra lợi nhuận cao và ngày càng nâng cao hiệu quả hoạt động.

2.2.2 Thực trạng hoạt động huy động vốn từ tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - PDG Quang Trung giai đoạn 2021 - 2023

2.2.2.1 Quy trình thực tiễn của hoạt động huy động vốn từ tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - PGD Quang Trung

Các vấn đề chung

Hồ sơ huy động vốn từ tiền gửi đối với KHCN tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung bao gồm:

- Giấy tờ tùy thân: Căn cước công dân hoặc Hộ chiếu còn hiệu lực, sổ hộ khẩu hoặc giấy tạm trú (nếu ngân hàng yêu cầu).
- Đơn đăng ký mở tài khoản tiền gửi: Tại ngân hàng, khách hàng sẽ được cung cấp mẫu đơn đăng ký mở tài khoản thanh toán.
- Số tiền gửi: số tiền khách hàng muốn gửi vào tài khoản.
- Thông tin liên hệ: số điện thoại, địa chỉ email, địa chỉ liên lạc hiện tại của khách hàng.
- Chử ký mẫu: khách hàng sẽ cung cấp chữ ký mẫu để ngân hàng lưu trữ và xác nhận các giao dịch sau này tại ngân hàng.
- Thông tin khác: giấy tờ chứng minh thu nhập hoặc nguồn gốc của số tiền gửi (trong một số trường hợp đặc biệt hoặc theo yêu cầu của ngân hàng), Giấy tờ liên quan đến quyền thừa kế hoặc ủy quyền (nếu tài khoản tiền gửi có liên quan đến các yếu tố này).

- Điều khoản và cam kết: khách hàng sẽ ký vào các điều khoản và điều kiện của ngân hàng liên quan đến việc mở tài khoản tiền gửi, đảm bảo họ hiểu và chấp nhận các điều kiện này.

Điều kiện đối với KHCN khi mở tài khoản tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung như sau:

- Người từ đủ 18 tuổi trở lên có năng lực hành vi dân sự đầy đủ theo quy định của pháp luật Việt Nam.
- Người từ đủ 15 tuổi đến chưa đủ 18 tuổi không bị mất hoặc hạn chế năng lực hành vi dân sự.
- Người chưa đủ 15 tuổi, người hạn chế năng lực hành vi dân sự, người mất năng lực hành vi dân sự theo quy định của pháp luật Việt Nam mở tài khoản thanh toán thông qua người đại diện theo pháp luật.
- Người có khó khăn trong nhận thức, làm chủ hành vi theo quy định của pháp luật Việt Nam mở tài khoản thanh toán thông qua người giám hộ.

🚦 Quy trình nghiệp vụ huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung

Công tác huy động vốn của ngân hàng là một quy trình then chốt và không thể thiếu, nhằm đảm bảo nguồn lực tài chính cần thiết cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Từ đó góp phần quan trọng vào việc thúc đẩy và phát triển của nền kinh tế. Vì vậy, ngân hàng cần xây dựng và triển khai chiến lược huy động vốn hiệu quả để đáp ứng nhu cầu huy động vốn và đạt được mục tiêu đã đề ra.

Bảng 2.2: Quy trình nghiệp vụ huy động vốn tiền gửi

TT	Hoạt động	Chi tiết
1	Nghiên cứu và xác định nhu cầu huy động vốn	<ul style="list-style-type: none"> • Ngân hàng cần phân tích nhu cầu vốn cho các hoạt động kinh doanh của mình, bao gồm nhu cầu về nguồn vốn, kỳ hạn và lãi suất. • Dựa trên phân tích này, ngân hàng sẽ xây dựng kế hoạch huy động vốn cụ thể cho từng giai đoạn.
2	Lựa chọn hình thức huy động vốn	<ul style="list-style-type: none"> • Ngân hàng có thể huy động vốn thông qua nhiều hình thức khác nhau, bao gồm: <ul style="list-style-type: none"> Tiền gửi tiết kiệm Tiền gửi thanh toán Vốn vay liên ngân hàng Phát hành giấy tờ có giá • Quyết định chính sách lãi suất dựa trên tình hình thị trường và chiến lược cạnh tranh.
3	Tiếp thị và quảng bá sản phẩm	<ul style="list-style-type: none"> • Xây dựng chiến lược tiếp thị chi tiết. • Sử dụng đa dạng kênh truyền thông để quảng bá sản phẩm thu hút khách hàng (quảng cáo trực tuyến, mạng xã hội, sự kiện ngân hàng, truyền thông đại chúng).
4	Xử lý hồ sơ	<ul style="list-style-type: none"> • Khi khách hàng có nhu cầu gửi tiền, ngân hàng sẽ tiếp nhận hồ sơ và thẩm định hồ sơ. • Nếu hồ sơ hợp lệ, ngân hàng sẽ mở tài khoản và thực hiện các giao dịch theo quy định của ngân hàng.

5	Tur vấn và chăm sóc khách hàng	<ul style="list-style-type: none"> • Nhân viên tư vấn chi tiết về các sản phẩm tiền gửi. • Giải đáp các thắc mắc và hỗ trợ khách hàng lựa chọn sản phẩm phù hợp. • Duy trì liên lạc và chăm sóc khách hàng thường xuyên.
6	Quản lý và theo dõi	<ul style="list-style-type: none"> • Theo dõi và quản lý tài khoản tiền gửi của khách hàng. • Đảm bảo các giao dịch diễn ra thuận lợi và chính xác. • Đánh giá hiệu quả các sản phẩm tiền gửi và điều chỉnh chiến lược nếu cần.
7	Báo cáo và đánh giá	<ul style="list-style-type: none"> • Lập báo cáo về tình hình huy động vốn từ tiền gửi. • Phân tích hiệu quả các chiến lược đã thực hiện. • Đánh giá kết quả đạt được so với mục tiêu đề ra và rút kinh nghiệm.
8	Đổi mới và cải tiến	<ul style="list-style-type: none"> • Liên tục nghiên cứu và phát triển các sản phẩm tiền gửi mới. • Cải tiến các sản phẩm hiện có để đáp ứng nhu cầu thay đổi của khách hàng. • Liên tục cải tiến và cập nhật mới về ứng dụng E-banking để nâng cao trải nghiệm của khách hàng.

Quy trình này đảm bảo rằng PGD MB Quang Trung có thể huy động vốn từ tiền gửi đối một cách hiệu quả, đồng thời xây dựng mối quan hệ lâu dài bền vững với khách hàng.

2.2.2.2 Các sản phẩm của huy động vốn tiền gửi tại Ngân Hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung

Tiền gửi không kỳ hạn

Khách hàng có thể gửi tiền và rút ra bất cứ lúc nào mà không cần thông báo trước. Loại tiền gửi này thường có lãi suất thấp hơn so với tiền gửi có kỳ hạn.

Tiền gửi có kỳ hạn

Khách hàng gửi tiền vào tài khoản với một kỳ hạn nhất định (ví dụ: 1 tháng, 3 tháng, 6 tháng, 1 năm). Lãi suất của loại tiền gửi này thường cao hơn so với tiền gửi không kỳ hạn.

Tiền gửi tiết kiệm:

Đây là hình thức gửi tiền phổ biến với lãi suất hấp dẫn. Khách hàng có thể chọn các kỳ hạn khác nhau và nhận lãi suất theo định kỳ hoặc cuối kì.

Tiền gửi doanh nghiệp

Các sản phẩm huy động vốn dành cho doanh nghiệp, với nhiều lựa chọn linh hoạt phù hợp với nhu cầu quản lý tài chính.

Tiết kiệm thông minh

Sản phẩm kết hợp giữa tiết kiệm và đầu tư, cho phép khách hàng tối ưu hóa lợi nhuận.

Chứng chỉ tiền gửi

MB phát hành các loại chứng chỉ tiền gửi với lãi suất cạnh tranh, giúp khách hàng có thêm lựa chọn để đầu tư và sinh lời.

Tiền gửi trực tuyến

Khách hàng có thể gửi tiền và quản lý tài khoản tiết kiệm Trực tuyến thông qua ứng dụng MBBank, mang lại sự tiện lợi và linh hoạt.

Các sản phẩm đóng vai trò quan trọng trong việc thu hút nguồn vốn cần thiết để cấp các khoản vay và thực hiện các hoạt động kinh doanh khác. Với sự đa dạng của các sản phẩm, MB có thể phục vụ nhu cầu tài chính của cả khách hàng cá nhân và doanh nghiệp, từ đó nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường ngân hàng. Việc huy động vốn hiệu quả không chỉ giúp ngân hàng duy trì sự ổn định tài chính mà còn mở ra cơ hội phát triển các dịch vụ và sản phẩm mới trong tương lai.

2.2.2.3 Phân tích thực trạng hoạt động huy động vốn từ tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - PGD Quang Trung giai đoạn hiện nay

Tình trạng quy mô huy động vốn từ tiền gửi

Trong giai đoạn 2020-2024, Phòng Giao dịch Quang Trung đặt ra mục tiêu quan trọng trong công tác huy động vốn tiền gửi, đó là "Huy động tối đa nguồn lực trên địa bàn để đầu tư và phát triển, đáp ứng nhu cầu thiết yếu của xã hội." Để hiện thực hóa mục tiêu này PGD đã tích cực triển khai nhiều hình thức và kênh huy động vốn, kết hợp với chính sách lãi suất phù hợp. Cụ thể, họ tập trung vào việc duy trì và gia tăng nguồn vốn tiền gửi hiện có, đồng thời chủ động thu hút thêm nguồn vốn dư thừa từ cộng đồng dân cư cũng như các tổ chức kinh tế. Nhờ đó, tổng nguồn vốn của PGD đã tăng trưởng nhanh chóng, đáp ứng được nhu cầu vốn lớn để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các cư dân trong khu vực.

Khối lượng vốn huy động từ tiền gửi

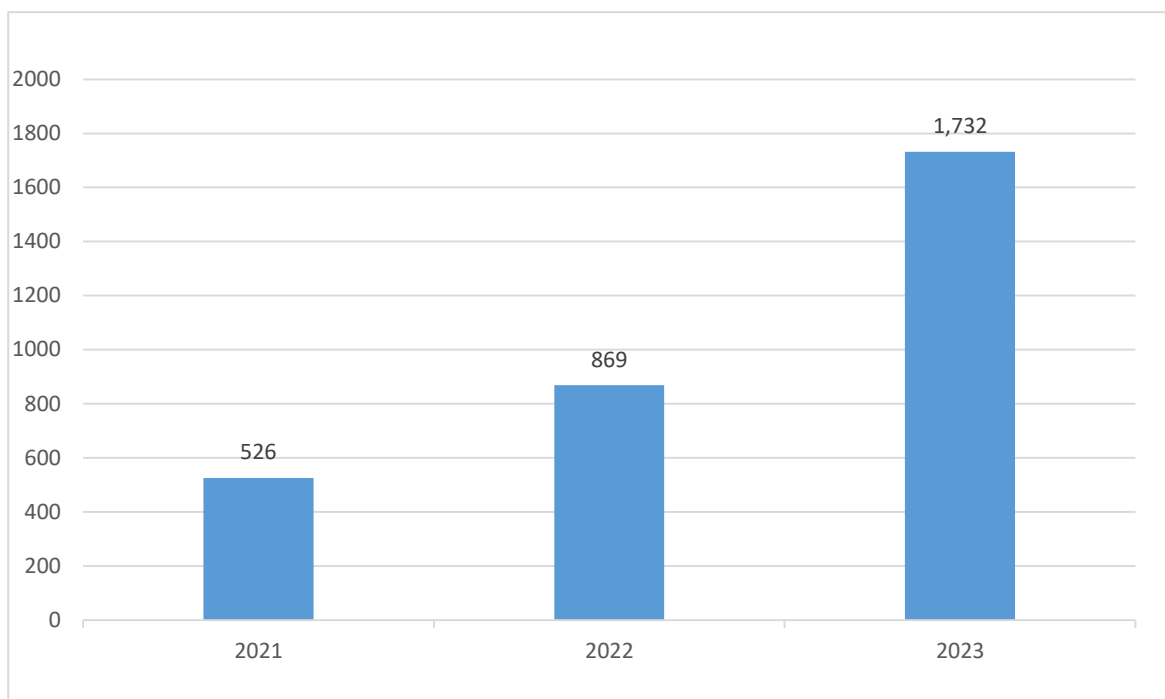
Bảng 2.3 Tốc độ tăng trưởng vốn tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - PGD Quang Trung giai đoạn 2021 – 2023

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Vốn huy động tiền gửi	526	869	1732
Lượng vốn huy động gia tăng sau mỗi năm		343	863
Tỷ lệ gia tăng năm sau so với năm trước		65.21%	99.31%

(Nguồn: Thông tin nội bộ của Ngân hàng TMCP Quân đội PGD Quang Trung)

Đơn vị: Tỷ đồng



Biểu đồ 2.2: Tốc độ tăng trưởng vốn tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - PGD Quang Trung giai đoạn 2021 – 2023

(Nguồn: Thông tin nội bộ của Ngân hàng TMCP Quân đội PGD Quang Trung)

Phân tích bảng 2.3 và biểu đồ 2.2 cho thấy nguồn vốn huy động đã có sự phát triển mạnh mẽ qua các năm. Cụ thể, nguồn vốn huy động đã tăng trưởng mạnh mẽ, từ 526 tỷ đồng vào năm 2021 lên 896 tỷ đồng vào năm 2022 và đạt tới 1732 tỷ đồng vào năm 2023. Những con số này thể hiện sự tăng trưởng đáng kể, phản ánh hiệu quả của các chính sách huy động vốn tiền gửi mà Ngân hàng TMCP - PGD Quang Trung đã triển khai. Điều này càng đáng ghi nhận khi nền kinh tế đang gặp nhiều khó khăn.

Thành công trong việc huy động vốn không chỉ góp phần xây dựng uy tín và niềm tin từ cộng đồng, mà còn hỗ trợ mạnh mẽ cho hoạt động kinh doanh và gia tăng lợi nhuận của ngân hàng. Tuy nhiên, để đảm bảo sự phát triển bền vững trong tương lai, PGD Quang Trung cần tiếp tục cập nhật công nghệ mới, đa dạng hóa các hình thức huy động vốn cũng như các sản phẩm và dịch vụ, nhằm đáp ứng tốt nhất nhu cầu của thị trường.

Lãi suất tiền gửi theo kỳ hạn

Bảng 2.4 So sánh lãi suất tiền gửi có kỳ hạn của Ngân Hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung giai đoạn 2021 – 2023

Đơn vị: %/ năm

Kỳ hạn	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
1 tháng	2,50%	2,80%	3,30%
3 tháng	3,00%	3,40%	3,70%
6 tháng	3,50%	3,90%	4,40%
12 tháng	4,50%	4,80%	5,10%
24 tháng	5,50%	6,20%	6,50%
36 tháng	5,50%	6,20%	6,50%

(Nguồn: Thông tin nội bộ của Ngân hàng TMCP Quân đội PGD Quang Trung)

Phân tích bảng số liệu cho thấy lãi suất tiền gửi ở tất cả các kỳ hạn đều tăng dần qua từng năm. Điều này cho thấy ngân hàng đang điều chỉnh chính sách để làm cho các sản phẩm tiền gửi hấp dẫn hơn, từ đó thu hút thêm khách hàng và tăng quy mô huy động vốn. Và một quy luật chung là lãi suất càng cao khi kỳ hạn càng dài. Bởi vì khi khách hàng gửi tiền lâu hơn, ngân hàng có nguồn vốn ổn định hơn để đầu tư vào các hoạt động khác, và do đó có thể trả lãi suất cao hơn.

So sánh giữa các kỳ hạn:

- Kỳ hạn ngắn: Lãi suất cho các kỳ hạn ngắn (như 1 tháng, 3 tháng) thường tăng nhẹ. Điều này có thể do nhu cầu vốn ngắn hạn của khách hàng cao hơn, cho phép ngân hàng điều chỉnh lãi suất linh hoạt hơn.
- Kỳ hạn dài: Lãi suất cho các kỳ hạn dài (như 24 tháng, 36 tháng) thường tăng mạnh hơn. Điều này nhằm khuyến khích khách hàng gửi tiền lâu hơn, giúp ngân hàng duy trì nguồn vốn ổn định.

Trong năm 2023, lãi suất tiền gửi đã đạt mức cao nhất so với hai năm trước. Sự gia tăng này cho thấy ngân hàng đang tích cực tìm kiếm nguồn vốn để đáp ứng nhu cầu tín dụng ngày càng lớn của nền kinh tế, đặc biệt là trong bối cảnh phục hồi sau đại dịch COVID-19, khi số lượng khách hàng gửi tiền cũng đã tăng lên..

✚ Cơ cấu huy động vốn tiền gửi theo kì hạn

Bảng 2.5 Cơ cấu huy động vốn tiền gửi theo kì hạn tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung giai đoạn 2021 – 2023

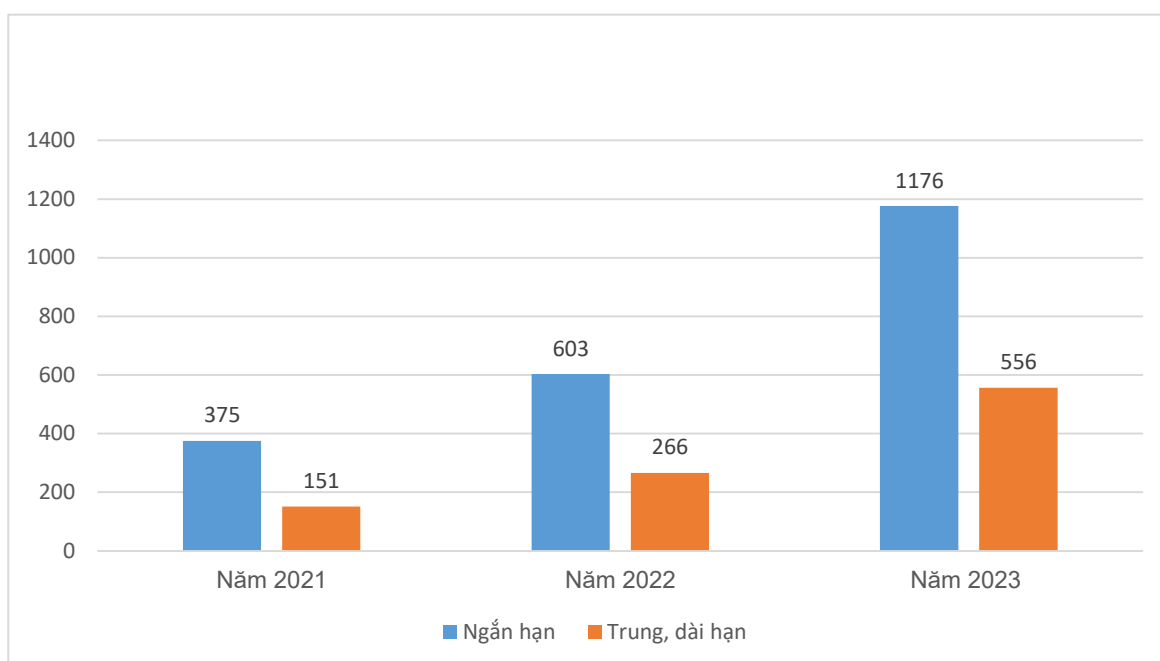
Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2021	2022	2023	Tỷ trọng năm 2021 (%)	Tỷ trọng năm 2022 (%)	Tỷ trọng năm 2023 (%)
Tổng VTG	526	869	1732	100%	100%	100%
Tiền gửi ngắn hạn	375	603	1176	71.29%	69.39%	67.90%
Tiền gửi trung, dài hạn	151	266	556	28.71%	30.61%	32.10%

(Nguồn: Thông tin nội bộ của Ngân hàng TMCP Quân đội PGD Quang Trung)

Khi phân tích bảng số liệu trên, ta nhận thấy nguồn vốn huy động từ tiền gửi ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng vốn tiền gửi của ngân hàng. Điều này còn được minh chứng rõ ràng qua biểu đồ sau:

Đơn vị: Tỷ đồng



Biểu đồ 2.3: Cơ cấu huy động vốn tiền gửi theo kì hạn tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung giai đoạn 2021 – 2023

(Nguồn: Thông tin nội bộ của Ngân hàng TMCP Quân đội PGD Quang Trung)

Theo dõi biểu đồ, chúng ta nhận thấy rằng vốn tiền gửi theo kỳ hạn đã có sự gia tăng nhưng chủ yếu là ở loại tiền gửi ngắn hạn. Cụ thể, vào năm 2021, số tiền gửi ngắn hạn đạt 375 tỷ đồng, năm 2022 tăng lên 603 tỷ đồng, và đến năm 2023 con số này đã tăng mạnh lên 1176 tỷ đồng. Sự gia tăng nhanh chóng trong năm 2023 cho thấy Ngân hàng TMCP – PGD Quang Trung đã thực hiện hiệu quả các chính sách huy động vốn tiền gửi. Tuy nhiên, trong thời gian qua PGD đã tập trung gia tăng nguồn vốn huy động thông qua tiền gửi ngắn hạn. Việc chú trọng vào huy động tiền gửi ngắn hạn với tỷ trọng lớn có thể giúp ngân hàng chủ động hơn trong việc quản lý rủi ro lãi suất trên thị trường ngắn hạn. Nhưng điều này cũng có thể dẫn đến tăng rủi ro thanh khoản của ngân hàng, bởi nguồn vốn ngắn hạn thường ít ổn định hơn so với vốn trung và dài hạn. Ngược lại, tiền gửi trung và dài hạn thường có độ bền vững cao hơn, giúp ngân hàng quản lý tốt hơn các rủi ro về thanh khoản và lãi suất, đồng thời cơ cấu nguồn vốn ổn định và phù hợp hơn với các khoản cho vay dài hạn. Do vậy, Phòng Giao dịch cần triển khai thêm các biện pháp nhằm gia tăng huy động tiền gửi trung và dài hạn.

Cơ cấu vốn tiền gửi theo loại tiền

Bảng 2.6 Cơ cấu vốn tiền gửi theo loại tiền tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung giai đoạn 2021 – 2023

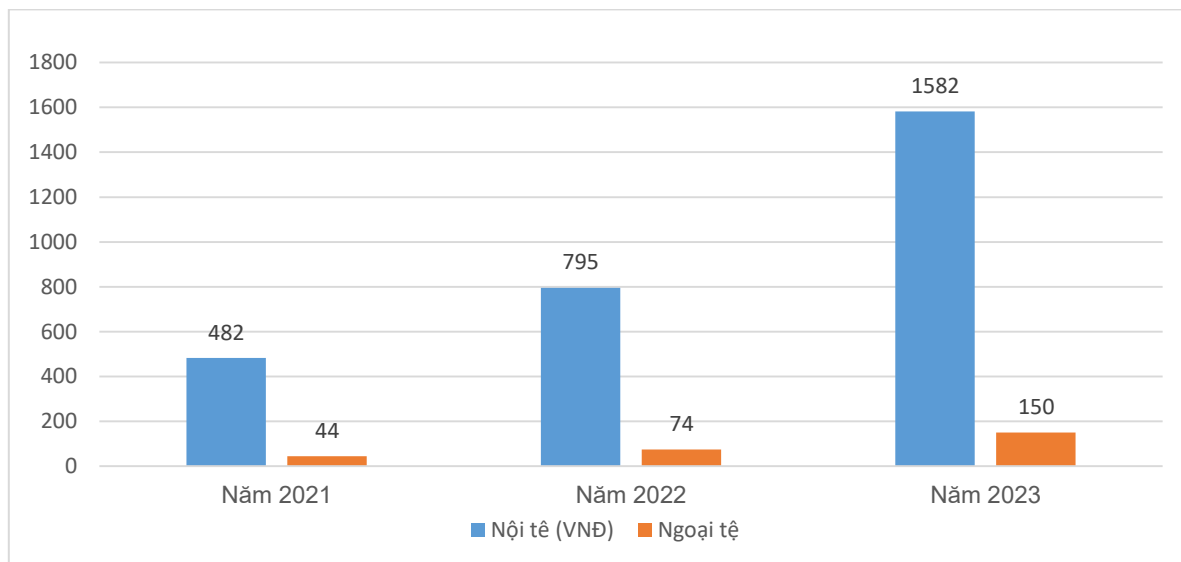
Chỉ tiêu	2021		2022		2023	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng VTG	526	100%	869	100%	1732	100%
Nội tệ (VNĐ)	482	91.63%	795	91.48%	1582	91.34%
Ngoại tệ	44	8.37%	74	8.52%	150	8.66%

Đơn vị: Tỷ đồng

(Nguồn: Thông tin nội bộ của Ngân hàng TMCP Quân đội PGD Quang Trung)

Khi phân tích số liệu, ta nhận thấy nguồn vốn huy động nội tệ chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn huy động của ngân hàng. Điều đó còn được chứng minh rõ qua biểu đồ sau:

Đơn vị tính: tỷ đồng



Biểu đồ 2.4: Cơ cấu vốn tiền gửi theo loại tiền tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - PGD Quang Trung giai đoạn 2021 – 2023

(Nguồn: Thông tin nội bộ của Ngân hàng TMCP Quân đội PGD Quang Trung)

Theo bảng 2.5 và biểu đồ 2.4, có thấy rằng Ngân hàng Quân đội - PGD Quang Trung huy chủ yếu huy động vốn bằng đồng nội tệ, chiếm hơn 90% tổng nguồn vốn. Ngược lại, tỷ lệ huy động vốn bằng ngoại tệ chỉ dưới 8,66%. Việc huy động vốn bằng nội tệ là một lợi thế lớn của ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung do chi nhánh nằm trong khu dân cư, với phần lớn tiền gửi đến từ khách hàng cá nhân, dẫn đến nguồn tiền gửi chủ yếu là đồng nội tệ. Nguồn vốn này chủ yếu được huy động từ các doanh nghiệp và cá nhân tại thành phố Hồ Chí Minh. Khi xem xét cơ cấu nguồn vốn huy động của PGD, ta thấy rằng tỷ trọng vốn huy động bằng ngoại tệ rất nhỏ so với tổng vốn huy động. Tuy nhiên, nguồn vốn ngoại tệ này chủ yếu được sử dụng để đáp ứng nhu cầu thanh toán quốc tế của khách hàng. Điều đó đã phản ánh rằng PGD đang tập trung chủ yếu vào việc huy động vốn tiền gửi từ khách hàng trong nước. Và mặc dù tỷ trọng vốn ngoại tệ không lớn, nhưng ngân hàng vẫn quan tâm đến việc đáp ứng một phần nhu cầu giao dịch quốc tế của khách hàng.

✚ Cơ cấu huy động vốn theo loại khách hàng

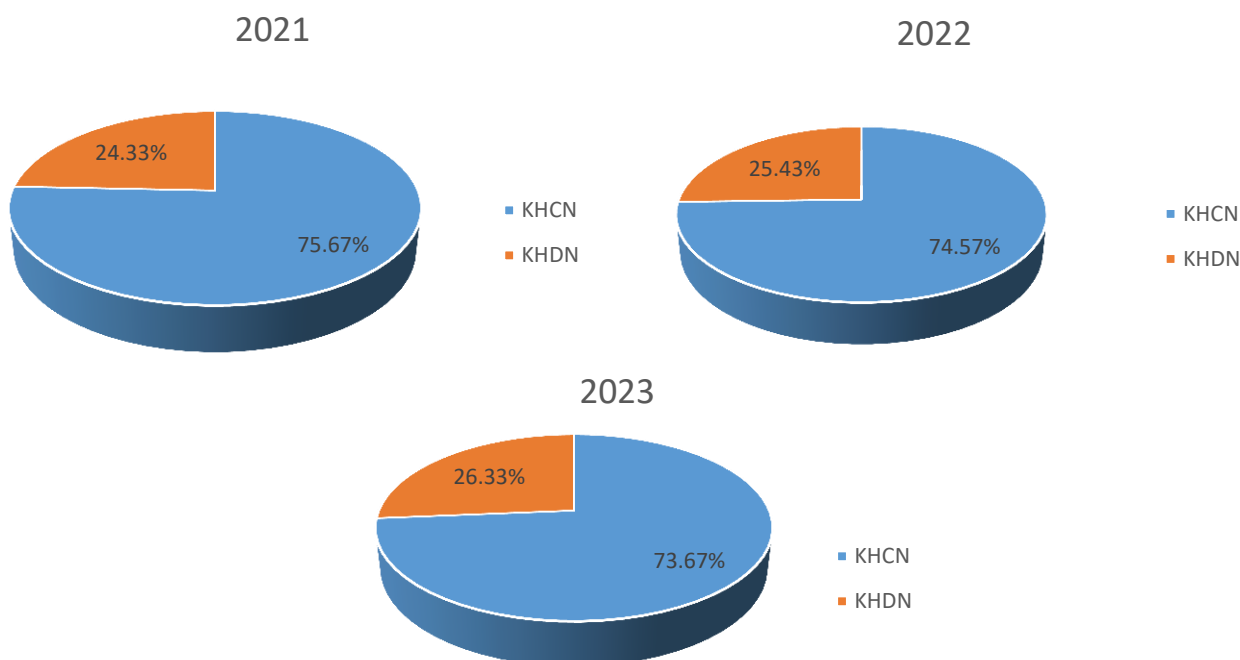
Bảng 2.7 Cơ cấu huy động vốn theo loại khách hàng (KHCN & KHDN) tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung giai đoạn 2021 – 2023

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2021	2022	2023	Tỷ trọng năm 2021 (%)	Tỷ trọng năm 2022 (%)	Tỷ trọng năm 2023 (%)
Tổng VTG	526	869	1732	100%	100%	100%
Đối với KHCN	398	648	1276	75.67%	74.57%	73.67%
Đối với KHDN	128	221	456	24.33%	25.43%	26.33%

(Nguồn: Thông tin nội bộ của Ngân hàng TMCP Quân đội PGD Quang Trung)

Khi phân tích bảng số liệu, ta thấy nguồn vốn huy động khách hàng cá nhân chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn huy động. Điều này còn được thể hiện rõ qua biểu đồ sau:



Đơn vị: Tỷ đồng

Biểu đồ 2.5: Tỷ trọng cơ cấu huy động vốn theo loại khách hàng (KHCN & KHDN) tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung giai đoạn 2021 – 2023

(Nguồn: Thông tin nội bộ của Ngân hàng TMCP Quân đội PGD Quang Trung)

Dựa trên số liệu từ bảng 2.6 và biểu đồ 2.5, có thể thấy rằng nguồn vốn huy động tiền gửi được gia tăng qua từng năm, trong đó nguồn vốn từ cá nhân (KHCCN) chiếm tỷ lệ lớn, với hơn 70% tổng vốn huy động tiền gửi. Cụ thể năm 2021 tỷ lệ này là 75,67%, năm 2022 là 74,57% và năm 2023 là 73,67%. Nguyên nhân chủ yếu là do người dân thường gửi tiền nhàn rỗi vào ngân hàng để tiết kiệm, nhận lãi suất hoặc đảm bảo an toàn, tạo ra nguồn vốn ổn định cho ngân hàng thương mại. Phần còn lại của nguồn vốn huy động đến từ các doanh nghiệp thông qua nhiều hình thức như tiền gửi thanh toán, tiền gửi ký quỹ và tiền gửi có kỳ hạn. Đối với Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung, tiền gửi thanh toán chiếm tỷ trọng lớn trong nguồn vốn từ doanh nghiệp. Nhìn chung, cả hai nhóm khách hàng này đều có sự tăng trưởng qua các năm, điều này chứng tỏ hiệu quả hoạt động của Ngân hàng Quân Đội – PGD Quang Trung trong việc áp dụng các chính sách hợp lý về lãi suất và kỳ hạn, cũng như triển khai các chương trình nhằm thu hút khách hàng mới và giữ chân khách hàng cũ.

✚ Chất lượng của dịch vụ:

Việc cung cấp dịch vụ ngân hàng tốt là yếu tố quyết định trong việc thu hút và giữ chân khách hàng. Khi ngân hàng cung cấp dịch vụ với tiêu chuẩn cao, khách hàng sẽ được hưởng nhiều lợi ích đáng kể. Theo kết quả nghiên cứu, công tác quản lý chất lượng dịch vụ của Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung đang được thực hiện một cách hiệu quả. Hệ thống chi nhánh và ATM phân bố rộng rãi giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận dịch vụ ngân hàng tại nhiều địa điểm khác nhau. Các kênh ngân hàng điện tử như internet banking và mobile banking rất tiện lợi, cho phép khách hàng thực hiện giao dịch nhanh chóng, tiết kiệm thời gian và công sức. Quy trình giao dịch tại quầy đã được tối ưu hóa, giảm thiểu thời gian chờ đợi cho khách hàng. Các biện pháp bảo mật thông tin cá nhân và an toàn tài khoản được đảm bảo, giúp khách hàng yên tâm khi thực hiện giao dịch. Những chính sách ưu đãi và khuyến mãi hấp dẫn mang lại nhiều lợi ích tài chính cho khách hàng. Đội ngũ nhân viên có chuyên môn vững vàng, giải quyết hiệu quả các vấn đề phát sinh của khách hàng. Điều này đã tạo ra sự hài lòng và lòng trung thành cao hơn từ phía

khách hàng, đồng thời giúp họ tiết kiệm thời gian, chi phí và cảm thấy an tâm khi giao dịch, từ đó gắn bó lâu dài với ngân hàng.

2.2.2.4 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tình hình huy động tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung

Bảng 2.8 Các chỉ tiêu đánh giá tình hình vốn huy động tiền gửi dân cư tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung 2021 – 2023

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Tổng nguồn vốn	Tỷ đồng	1425	2086	2559
Vốn tự có	Tỷ đồng	128	162	173
Vốn huy động	Tỷ đồng	1297	1924	2386
Vốn huy động tiền gửi	Tỷ đồng	526	869	1732
Tổng chi phí hoạt động	Tỷ đồng	18.1	26	46.7
Chi phí vốn huy động tiền gửi	Tỷ đồng	0.93	1.33	2.41
Dư nợ	Tỷ đồng	984	1677	2130
VHD/VTC	%	10.13	11.88	13.79
VHD/TNV	%	91.02%	92.23%	93.24%
DN/VHĐ	%	0.76	0.87	0.89
VHDTG/TNV	%	40.56%	45.17%	72.59%
CPHDTG/TCP	%	5.16	5.11	5.16

(Nguồn thông tin nội bộ của Ngân hàng TMCP Quân đội PGD Quang Trung)

➤ **Vốn huy động / vốn tự có**

Tỷ lệ vốn huy động so với vốn tự có của Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung đã tăng lên, nhưng vẫn chỉ đạt dưới 13,79 lần. Điều này cho thấy khả năng huy động vốn từ bên ngoài của ngân hàng vẫn thấp hơn so với vốn tự có. Thông thường, tỷ lệ an toàn cho ngân hàng là từ 15 đến 20 lần điều này cho thấy ngân hàng chưa khai thác hết tiềm năng huy động vốn của mình. Để đáp ứng nhu cầu cho vay của khách hàng và mở rộng quy mô hoạt động cũng như lợi nhuận, ngân hàng cần áp dụng các biện pháp hiệu quả hơn nhằm nâng cao nguồn vốn huy động. Tuy nhiên, nếu tỷ lệ vốn huy động quá cao so với vốn tự có, ngân hàng có thể phải đối mặt với rủi ro thanh khoản gia tăng. Trong trường hợp nhiều khách hàng cùng rút tiền, ngân hàng có thể gặp khó khăn trong việc đáp ứng nhu cầu. Việc theo dõi và phân tích chỉ số này là rất quan trọng để ngân hàng đưa ra các quyết định kinh doanh hợp lý, đảm bảo sự ổn định và phát triển bền vững.

Bên cạnh đó Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung cần tiếp tục tăng cường vốn tự có, ví dụ như giữ lại một phần lợi nhuận để nâng cao tỷ lệ an toàn vốn.

Cùng với đó, MB cần quản lý tốt nguồn vốn huy động, đa dạng hóa các kênh huy động và cải thiện cơ cấu vốn huy động nhằm giảm rủi ro phụ thuộc vào một số nguồn vốn chính.

➤ **Vốn huy động / tổng nguồn vốn**

Trong năm 2021, tỷ lệ vốn huy động chiếm 91,02% tổng nguồn vốn, và đến năm 2022 tỷ lệ này đã tăng lên 92,23%. Đến năm 2023 tỷ lệ vốn huy động đã đạt 93,24% tổng nguồn vốn, cho thấy sự gia tăng đáng kể. Dữ liệu chứng minh Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung đã triển khai các chính sách huy động vốn hiệu quả, với lượng vốn huy động tăng trưởng qua từng năm giúp ngân hàng tăng khả năng đáp ứng nhu cầu vay của khách hàng và mở rộng hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, nếu ngân hàng quá phụ thuộc vào nguồn vốn huy động từ khách hàng thay vì vốn chủ sở hữu, điều này có thể dẫn đến tình trạng gia tăng rủi ro thanh khoản và áp lực về chi phí huy động vốn. Sự phụ thuộc quá mức vào nguồn vốn huy động có thể gây ra chi phí cao, ảnh hưởng đến biên lãi thuần, hiệu quả hoạt động, tính ổn định và khả năng phát triển của ngân hàng. Vì vậy, cần thiết phải thực hiện

các biện pháp cải thiện nhằm nâng cao tính an toàn và bền vững trong hoạt động của ngân hàng.

Bên cạnh đó Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung cần tiếp tục tăng cường vốn tự có, ví dụ như giữ lại một phần lợi nhuận để nâng cao tỷ lệ an toàn vốn, tái cơ cấu tài sản, hợp tác với các đối tác chiến lược.

➤ **Dư nợ / vốn huy động**

Năm 2021 cứ 0,76 đồng dư nợ thì có 1 đồng vốn huy động tham gia điều này cho thấy khả năng đáp ứng của nguồn vốn huy động đối với hoạt động cho vay còn tương đối tốt. Sang năm 2022 thì cứ 0,87 đồng dư nợ thì có 1 đồng vốn huy động tham gia điều này cho thấy khả năng đáp ứng của nguồn vốn huy động đã giảm đi, năm 2023 thì cứ 0,89 đồng dư nợ thì có 1 đồng vốn huy động tham gia điều này cho thấy khả năng đáp ứng của nguồn vốn huy động đã tiếp tục giảm. Chứng tỏ khả năng đáp ứng của nguồn vốn huy động đối với hoạt động cho vay đang giảm dần. Ngân hàng nên duy trì nó trong khoảng 80-90%, điều này sẽ giúp ngân hàng quản lý vừa đảm bảo hiệu quả kinh doanh vừa hạn chế rủi ro thanh khoản.

Nếu tỷ lệ dư nợ trên vốn huy động lớn hơn 1 thể hiện ngân hàng đang cho vay một lượng tiền lớn hơn nhiều so với số tiền mà khách hàng gửi vào. Khi cho vay vượt quá khả năng, ngân hàng có thể phải chấp nhận cho vay những khách hàng có rủi ro tín dụng cao hơn, làm tăng khả năng nợ xấu. Rủi ro thanh khoản cao nếu nhiều khách hàng cùng lúc rút tiền, ngân hàng có thể gặp khó khăn trong việc tìm nguồn vốn để trả lại cho khách hàng, đặc biệt khi các khoản cho vay chưa thu hồi được. Vì vậy việc duy trì tỷ lệ dư nợ trên vốn huy động ở mức hợp lý là rất quan trọng để đảm bảo sự ổn định và bền vững của ngân hàng.

➤ **Vốn huy động tiền gửi / vốn huy động**

Trong năm 2021 vốn huy động tiền gửi chiếm tỷ trọng 40,56% trong tổng vốn huy động, năm 2022 vốn huy động tiền gửi tăng lên chiếm tỷ trọng 45,17% trong tổng vốn huy động. Đến năm 2023 vốn huy động tiền gửi đã tăng mạnh mẽ chiếm tỷ trọng lên tới 72,59% trong tổng vốn huy động. Điều này cho thấy Ngân hàng

TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung đang ngày càng chú trọng vào việc huy động vốn từ các khoản tiền gửi của khách hàng, thay vì dựa vào các nguồn vốn khác. Tuy nhiên, cần phải quản lý rủi ro thanh khoản một cách cẩn thận do tỷ lệ vốn tiền gửi ngắn hạn cao, ngân hàng cần tìm cách nâng cao tỷ lệ vốn tiền gửi trung, dài hạn. Bên cạnh đó cho ta thấy rằng ngân hàng chưa nghiên cứu tốt về phát hành trái phiếu, thương phiếu để đẩy mạnh vốn huy động. Để đảm bảo nguồn vốn ổn định cho hoạt động kinh doanh và củng cố vị thế trên thị trường.

➤ **Chi phí huy động tiền gửi / tổng chi phí**

Việc huy động vốn từ tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung mặc dù có sự biến động qua các năm nhưng không đáng kể và luôn chiếm tỷ trọng trên 5% trong tổng chi phí. Điều này cho thấy ngân hàng đang phải chi một khoản tiền không nhỏ để thu hút và duy trì các khoản tiền gửi. Nguyên nhân của tình trạng này bao gồm sự cạnh tranh gay gắt về lãi suất, sự thiếu đa dạng trong các sản phẩm tiền gửi, và chất lượng dịch vụ chưa đạt yêu cầu, khiến ngân hàng phải dựa vào các chương trình khuyến mãi và quà tặng để thu hút khách hàng. Quy trình nghiệp vụ hiện tại chưa được tối ưu hóa và chưa có các giải pháp hiệu quả để giảm thiểu chi phí hoạt động, dẫn đến chi phí gia tăng. Do đó, ngân hàng cần triển khai các giải pháp nhằm cải thiện những vấn đề này, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động, giảm chi phí và tăng cường khả năng cạnh tranh.

2.3 Đánh giá thực trạng tình hình huy động vốn tiền gửi của Ngân hàng TMCP – PGD Quang Trung

2.3.1 Thành tựu

Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung đã được công nhận là một chi nhánh xuất sắc tại thành phố Hồ Chí Minh, mặc dù nền kinh tế đang phải đối mặt với nhiều thách thức. Phòng giao dịch này đã chủ động thu hút một lượng lớn vốn tiền gửi từ cư dân trong khu vực, đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn và đảm bảo khả năng thanh toán. Điều này đã thúc đẩy hoạt động kinh doanh và mở rộng khả năng tiếp cận với khách hàng nhỏ và vừa, góp phần tích cực vào sự phát triển của ngân hàng.

Đặc biệt trong những năm gần đây, chi nhánh đã ghi nhận nhiều thành tựu ấn tượng trong việc huy động vốn tiền gửi. Sự tăng trưởng mạnh mẽ về số dư, đa dạng

hóa các kênh huy động, chính sách lãi suất cạnh tranh cùng với uy tín và niềm tin từ khách hàng là những yếu tố quan trọng tạo nên thành công này.

Mặc dù tình hình kinh tế vẫn còn nhiều biến động, nhưng chi phí huy động vốn đang dần được cải thiện. Bên cạnh đó, chi nhánh đã không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng và ứng dụng công nghệ số, mang lại nhiều tiện ích và tăng cường sự thu hút của khách hàng. Tuy nhiên, vẫn còn một số hạn chế cần được khắc phục trong thời gian tới..

2.3.2 Hạn chế

Bên cạnh những thuận lợi nêu trên thì hoạt động của chi nhánh còn tồn tại không ít khó khăn, vướng mắc cần được giải quyết:

Trong thời gian qua, Phòng Giao dịch đã tập trung gia tăng nguồn vốn huy động thông qua tiền gửi ngắn hạn. Việc chú trọng vào huy động tiền gửi ngắn hạn với tỷ trọng lớn có thể giúp ngân hàng chủ động hơn trong việc quản lý rủi ro lãi suất trên thị trường ngắn hạn. Tuy nhiên, điều này cũng có thể dẫn đến tăng rủi ro thanh khoản của ngân hàng, bởi nguồn vốn ngắn hạn thường ít ổn định hơn so với vốn trung và dài hạn. Ngược lại, tiền gửi trung và dài hạn thường có độ bền vững cao hơn, giúp ngân hàng quản lý tốt hơn các rủi ro về thanh khoản và lãi suất, đồng thời cơ cấu nguồn vốn ổn định và phù hợp hơn với các khoản cho vay dài hạn. Do vậy, Phòng Giao dịch cần triển khai thêm các biện pháp nhằm gia tăng huy động tiền gửi trung và dài hạn.

Tuy ngân hàng đã có những bước tiến đáng kể về huy động vốn tuy nhiên khả năng huy động vốn từ bên ngoài của ngân hàng vẫn thấp hơn so với vốn tự có. Thông thường tỷ lệ dư nợ trên tổng vốn huy động an toàn cho ngân hàng là từ 15 đến 20 lần cho thấy tổng vốn đã huy động được ngân hàng vẫn chưa tương xứng với tiềm năng của mình. Để đáp ứng nhu cầu cho vay của khách hàng và mở rộng quy mô hoạt động cũng như lợi nhuận.

Khả năng đáp ứng của nguồn vốn huy động đối với hoạt động cho vay đang giảm dần.

Ngân hàng chưa nghiên cứu tốt về phát hành trái phiếu, thương phiếu để đẩy mạnh vốn huy động và đang phụ thuộc nhiều vào huy động tiền gửi. Trong khi tỷ lệ

vốn tiền gửi ngắn hạn cao hơn nhiều so với tỷ lệ vốn tiền gửi trung, dài hạn. Điều này sẽ khiến ngân hàng gặp rủi ro lớn về thanh khoản.

Ngân hàng đang phải chi một khoản tiền không nhỏ để thu hút và duy trì các khoản tiền gửi.

Cạnh tranh về lãi suất với các ngân hàng khác để huy động vốn, MB phải cạnh tranh về lãi suất với các ngân hàng thương mại lớn khác là một vấn đề khó vì lãi suất huy động cũng ảnh hưởng đến lợi nhuận của ngân hàng.

2.3.3 Nguyên nhân

Các khoản tiền gửi ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng cao hơn so với các kỳ hạn trung và dài vì những ưu điểm riêng của chúng. Trước hết, tiền gửi ngắn hạn mang lại tính thanh khoản cao, cho phép người gửi dễ dàng rút tiền khi cần. Đây là một ưu thế rất quan trọng đối với những ai muốn giữ sự chủ động và linh hoạt trong quản lý tài chính cá nhân. Bên cạnh đó, các yếu tố như lãi suất, lạm phát và biến động kinh tế vĩ mô cũng là những lý do khiến người gửi ưa chuộng kênh tiền gửi ngắn hạn. Họ có thể hưởng lợi tức cao hơn từ lãi suất tiền gửi ngắn hạn, đồng thời giảm thiểu rủi ro do những biến động trên thị trường. Việc chọn kỳ hạn ngắn hạn cũng giúp họ dễ dàng điều chỉnh và đảm bảo an toàn tài chính trong bối cảnh kinh tế thay đổi.

Hoạt động marketing của Phòng Giao dịch vẫn chưa đạt được hiệu quả như mong muốn. Các chiến dịch quảng bá thương hiệu và giới thiệu sản phẩm mang tính tự phát, thiếu định hướng rõ ràng về mục tiêu và kế hoạch tiếp cận khách hàng, dẫn đến hiệu quả quảng cáo chưa cao.

Nhân sự của Phòng Giao dịch vẫn còn hạn chế về số lượng và chưa đáp ứng đầy đủ nhu cầu hoạt động kinh doanh. Đội ngũ nhân viên trực tiếp tham gia công tác huy động vốn và xây dựng mạng lưới phục vụ mục tiêu này còn ít. Do đó, việc xác định nhu cầu sử dụng vốn, xây dựng chính sách và kế hoạch huy động vốn chưa thể mang lại những kết quả đáng mong đợi trong thời điểm hiện tại.

Ngân hàng đang phải bỏ ra một khoản chi phí đáng kể để thu hút và duy trì các khoản tiền gửi. Do nhiều nguyên nhân như: sự cạnh tranh khốc liệt về lãi suất, sản phẩm tiền gửi chưa đa dạng, dịch vụ chưa tốt khiến ngân hàng phải phụ thuộc vào các chương trình khuyến mãi, tặng quà để thu hút khách hàng. Quy trình nghiệp vụ

chưa tối ưu, chưa có các giải pháp để tối ưu hóa chi phí hoạt động, dẫn đến việc chi phí tăng cao.

Về cạnh tranh lãi suất với các ngân hàng khác còn bị giới hạn về nguồn vốn. MB là ngân hàng chuyên phục vụ lực lượng quân đội, công nhân viên quốc phòng. Khách hàng của MB chủ yếu là những đối tượng này, có quy mô tài chính tương đối hạn chế. Do đó, MB không thể huy động được nguồn vốn lớn như các ngân hàng thương mại lớn phục vụ mọi đối tượng khách hàng. Và cũng như mục tiêu kinh doanh của MB khác với các ngân hàng thương mại khác, Ngân hàng TMCP Quân Đội không chỉ theo đuổi lợi nhuận mà còn phải thực hiện các chức năng đặc thù như hỗ trợ tài chính cho quốc phòng, an ninh. Vì vậy, MB không thể cạnh tranh lãi suất cao như các ngân hàng khác chỉ nhằm mục tiêu lợi nhuận tối đa.

Môi trường kinh tế đang biến động mạnh mẽ và khó lường, ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động của các ngân hàng. Thói quen sử dụng tiền mặt thanh toán của người dân Việt Nam vẫn cao, hạn chế khả năng huy động tiền gửi thanh toán của các ngân hàng. Sự cạnh tranh gay gắt trong hệ thống ngân hàng, với sự xuất hiện ngày càng nhiều ngân hàng thương mại cổ phần, ngân hàng liên doanh và ngân hàng nước ngoài, đang tăng cường áp lực lên các hoạt động của các ngân hàng. Đặc biệt, sự phát triển mạnh mẽ của thị trường tài chính và chứng khoán đang tạo ra những rào cản lớn cho các hoạt động huy động vốn của các ngân hàng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Dựa vào lý thuyết chương 1, chương 2 tiến hành phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh, kết quả hoạt động kinh doanh, phân tích về tốc độ tăng trưởng, cơ cấu huy động vốn tiền gửi theo kì hạn, cơ cấu vốn tiền gửi theo loại tiền, cơ cấu huy động vốn theo loại khách hàng tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung qua các năm. Bên cạnh đó còn giới thiệu tổng quan về Ngân hàng TMCP Quân Đội và Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung, các bước trong quy trình huy động vốn tiền gửi. Đồng thời đánh giá hiệu quả qua các chỉ tiêu, nêu ra ưu điểm cũng như nêu lên mặt hạn chế và những nguyên nhân tác động đến. Trên cơ sở đó, đưa ra những giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung ở chương 3.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ VỀ TÌNH HÌNH HUY VỐN TIỀN GỬI TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – PGD QUANG TRUNG

3.1 Định hướng phát triển của hệ thống Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung

3.1.1 Định hướng chung

Thứ nhất, Chiến lược MB 2022-2026 với mục tiêu chiến lược “Top 3 thị trường về hiệu quả, hướng đến Top đầu Châu Á”, trong đó định hướng phát triển bền vững trên cơ sở bám sát chiến lược MB 2022-2026 với trọng tâm là hài hòa lợi ích giữa các mục tiêu Kinh tế - Xã hội – Môi trường.

Thứ hai, ngân hàng đã bám sát định hướng chiến lược giai đoạn 2022 – 2026, linh hoạt xây dựng và triển khai các mô hình kinh doanh mới. Lọt vào Top 3 Ngân hàng TMCP về quy mô tổng tài sản, dư nợ cho vay và huy động vốn. Trở thành ngân hàng bán lẻ hàng đầu Việt Nam với thị phần khách hàng cá nhân lớn nhất. Mở rộng hoạt động sang thị trường quốc tế, đặc biệt là các nước trong khu vực ASEAN.

Thứ ba, tích cực vào cuộc quyết liệt trong triển khai thực hiện đề án 06, do thống đốc NHNN đã thành lập Tổ Công tác của ngành Ngân hàng triển khai Đề án 06 và ban hành Kế hoạch của ngành Ngân hàng triển khai Đề án 06 giai đoạn 2022-2025 và Kế hoạch nhiệm vụ chi tiết từng năm.

Thứ tư, kiên định mục tiêu chuyển đổi số, MB đang xây dựng mục tiêu tới năm 2025 sẽ nằm trong TOP 3 công ty chứng khoán Việt Nam về thị phần môi giới, TOP 3 doanh thu dịch vụ Ngân hàng đầu tư và là Nhà cung cấp dịch vụ quản lý tài sản hàng đầu trên thị trường.

Thứ năm, vững vàng tiến bước với 30 năm phát triển, MB lấy công nghệ làm nền tảng dẫn dắt sự phát triển, bám sát mục tiêu chiến lược giai đoạn 2022 – 2026 và triển khai có hiệu quả 11 sáng kiến chiến lược nhằm hiện thực hóa tầm nhìn “Trở thành Doanh nghiệp số, Tập đoàn tài chính dẫn đầu” hướng tới mục tiêu “Top 3 thị trường về hiệu quả và an toàn”.

Thứ sáu, triển khai chiến lược giai đoạn 2022-2026, với mục tiêu “Tăng trưởng nhanh, an toàn, bền vững”, Công ty sẽ tập trung triển khai huy động vốn và quản trị rủi ro hiệu quả, tăng cường phối hợp bán chéo trong hệ sinh thái MB Group nhằm gia tăng giá trị tài sản quản lý, xây dựng thương hiệu trên thị trường với hình ảnh hệ

sinh thái MB. Bên cạnh đó, Công ty cũng ưu tiên đầu tư nâng cấp hệ thống công nghệ thông tin, phân đấu số hóa toàn diện, tăng trải nghiệm khách hàng, tối ưu hóa hoạt động quản trị, đáp ứng tốt hơn nữa kỳ vọng của các nhà đầu tư.

3.1.2 Định hướng của Ngân hàng TMCP Quân Đội – Phòng giao dịch Quang Trung 2025 – 2030

Phát triển chi nhánh trở thành một chi nhánh ngân hàng uy tín, hiệu quả, an toàn và bền vững, đóng góp vào sự phát triển chung của hệ thống ngân hàng.

❖ *Triển khai đa dạng hóa sản phẩm:*

Luôn cố gắng triển khai đầy đủ, đẩy mạnh việc đa dạng các danh mục sản phẩm do hệ thống MB đề ra.. Đa dạng hóa sản phẩm tuy không phải là yếu tố hàng đầu ảnh hưởng đến việc đẩy mạnh cho vay đối với KHCN. Tuy nhiên, việc có một hệ thống các sản phẩm đa dạng sẽ giúp ngân hàng dễ dàng thu hút KH hơn.

❖ *Mở rộng thị trường và tăng trưởng khách hàng:*

Phân tích thị trường địa phương: Đánh giá nhu cầu tài chính của khách hàng tại khu vực và nhận diện các cơ hội kinh doanh tiềm năng.

Tăng cường hoạt động tiếp thị: Thực hiện các chiến dịch marketing để thu hút khách hàng mới và nâng cao nhận diện thương hiệu tại địa phương.

Phát triển sản phẩm và dịch vụ địa phương: Tùy chỉnh các sản phẩm và dịch vụ để phù hợp với nhu cầu cụ thể của khách hàng địa phương.

❖ *Tăng cường công tác tiếp thị, quảng bá:*

Tăng cường bán chéo sản phẩm cho vay KHCN đối với những khách hàng từng có giao dịch tại ngân hàng như chuyển tiền, tiền gửi,... Với những khách hàng chưa có quan hệ tín dụng, cần tập trung phân tích để lựa chọn khách hàng tiềm năng.

Mở rộng liên kết với các đối tác có liên quan. Chặng hạn liên kết với các trung tâm du học để giới thiệu các sản phẩm cho vay du học, kết hợp với các chủ đầu tư khu đô thị như City Land, Safira Khang Điền,... để quảng bá sản phẩm cho vay nhu cầu nhà ở, dịch vụ chuyển tiền ra nước ngoài, vay vốn.

❖ *Áp dụng linh hoạt lãi suất, nâng cao chất lượng phục vụ:*

Áp dụng linh hoạt lãi suất cho vay và tiền gửi đối với khách hàng vì với cá nhân lãi suất có tác động rất lớn đến quyết định cho vay của họ. Cần chú trọng đưa ra các gói ưu đãi cho khách hàng đặc biệt vào những dịp tết như cung cấp ưu đãi lãi suất,

quà tặng cho khách hàng vay tiêu dùng vào dịp Tết Nguyên Đán vì nhu cầu chi tiêu của khách hàng có xu hướng tăng. Đối với tiền gửi khi khách hàng gửi ngân hàng sẽ có những phần quà tương đương với số tiền đó để tạo ra sự thu hút cũng như hứng thú đối với khách hàng.

❖ **Ứng dụng công nghệ số:**

Phát triển dịch vụ ngân hàng số: Cung cấp các dịch vụ ngân hàng trực tuyến và di động để khách hàng có thể giao dịch mọi lúc, mọi nơi.

Tăng cường an ninh mạng: Đầu tư vào hệ thống bảo mật để bảo vệ thông tin và tài sản của khách hàng.

❖ **Chú trọng phát triển nguồn nhân lực:**

Yếu tố con người là yếu tố then chốt, quyết định đến chất lượng của hoạt động cho vay nói chung và cho vay KHCN nói riêng. Vì vậy, cần liên tục đào tạo, tổ chức các lớp huấn luyện về chuyên môn nghiệp vụ theo chuẩn thống nhất tại MB Quang Trung hoặc đào tạo tập trung tại Hội sở.

❖ **Tăng cường hiệu quả hoạt động:**

Tối ưu hóa chi phí: Xem xét và điều chỉnh các khoản chi phí để tối ưu hóa hiệu quả hoạt động của chi nhánh.

Nâng cao hiệu suất làm việc: Sử dụng các công cụ quản lý hiện đại để theo dõi và cải thiện hiệu suất làm việc của từng nhân viên và bộ phận.

❖ **Nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng:**

Đào tạo nhân viên: Tăng cường đào tạo kỹ năng và kiến thức cho nhân viên về dịch vụ khách hàng và các sản phẩm tài chính mới.

Cải tiến quy trình giao dịch: Đơn giản hóa và tối ưu hóa các quy trình giao dịch để giảm thiểu thời gian chờ đợi và nâng cao trải nghiệm khách hàng.

Tăng cường dịch vụ hậu mãi: Cải thiện dịch vụ hậu mãi và hỗ trợ khách hàng, đảm bảo khách hàng nhận được sự hỗ trợ kịp thời và hiệu quả.

❖ **Ứng dụng công nghệ số:**

Phát triển dịch vụ ngân hàng số: Cung cấp các dịch vụ ngân hàng trực tuyến và di động để khách hàng có thể giao dịch mọi lúc, mọi nơi.

Tăng cường an ninh mạng: Đầu tư vào hệ thống bảo mật để bảo vệ thông tin và tài sản của khách hàng.

3.2 Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung

3.2.1 Giải pháp chính sách lãi suất linh hoạt

Lãi suất là yếu tố then chốt ảnh hưởng đến quyết định gửi tiết kiệm của khách hàng. Trước khi chọn ngân hàng để gửi tiết kiệm, khách hàng sẽ so sánh lãi suất huy động giữa các ngân hàng và lựa chọn nơi có mức lãi suất hấp dẫn nhất. Chỉ sau đó, họ mới quan tâm đến các yếu tố khác như an toàn tiền gửi và các dịch vụ tiện ích.

Để thu hút khách hàng gửi tiết kiệm, các ngân hàng cần liên tục theo dõi diễn biến lãi suất trên thị trường, từ đó điều chỉnh lãi suất huy động phù hợp. Họ cũng nên áp dụng mức lãi suất cạnh tranh cho các hình thức huy động vốn khác nhau.

Ngoài ra, các ngân hàng cần tăng cường quảng bá và công khai niêm yết về lãi suất huy động, giúp khách hàng dễ dàng so sánh và lựa chọn. Việc này sẽ tạo cảm giác thoải mái, đáng tin cậy cho khách hàng khi gửi tiền, đồng thời là cơ hội hấp dẫn để họ chọn gửi tiết kiệm tại ngân hàng này.

Các ngân hàng cũng nên tập trung huy động vốn từ tiền gửi dân cư có kỳ hạn dài (từ 12 tháng trở lên) bằng mức lãi suất hấp dẫn. Điều này giúp ngân hàng có nguồn vốn ổn định, đáp ứng tốt nhu cầu vay vốn trung và dài hạn của khách hàng.

3.2.2 Giải pháp tăng cường hoạt động marketing

Ngoài việc sử dụng các phương thức quảng bá truyền thông như phát tờ rơi, thông tin qua các phương tiện truyền thông, hoặc các kênh mạng xã hội phổ biến, còn có thể áp dụng các cách tiếp cận marketing sáng tạo hơn để thu hút khách hàng. Một trong những cách là tham gia tài trợ cho các hoạt động văn hóa, xã hội, lễ hội, thể thao, cũng như các chương trình từ thiện. Thông qua những hoạt động này, các ngân hàng có cơ hội quảng bá thương hiệu và sản phẩm một cách hiệu quả tới đông đảo khách hàng.

Bên cạnh đó, các ngân hàng nên định kỳ tiến hành nghiên cứu, khảo sát thị trường và nhu cầu của khách hàng. Dựa trên kết quả, họ có thể đưa ra các dự báo chính xác và lên kế hoạch chiến lược marketing hiệu quả hơn. Ngoài ra, việc nghiên cứu những đặc điểm kinh tế - xã hội của từng địa bàn hoạt động cũng rất quan trọng, từ đó xây dựng các hình thức quảng bá phù hợp với từng nhóm khách hàng

mục tiêu. Bằng cách kết hợp các chiến lược marketing sáng tạo và phù hợp với từng nhóm khách hàng, các ngân hàng có thể tiếp cận và thu hút được nhiều khách hàng tiềm năng hơn.

3.2.3 Giải pháp tăng vốn tự có

Để nâng cao vốn tự có, Ngân hàng TMCP Quân Đội - PGD Quang Trung có thể áp dụng một số biện pháp như giữ lại một phần lợi nhuận thay vì phân chia toàn bộ cho cổ đông, điều này sẽ góp phần cải thiện tỷ lệ an toàn vốn của ngân hàng. Ngoài ra, ngân hàng cũng có thể phát hành trái phiếu để huy động thêm nguồn vốn, hoặc tiến hành tái cơ cấu tài sản bằng cách bán đi những tài sản không còn phù hợp với chiến lược kinh doanh, từ đó thu hồi vốn.

Để nâng cao hiệu quả hoạt động, ngân hàng nên tối ưu hóa chi phí, chẳng hạn như cải tiến quy trình và ứng dụng công nghệ một cách hiệu quả hơn. Đồng thời, ngân hàng cần tăng cường công tác thu hồi nợ xấu nhằm giảm thiểu rủi ro và gia tăng vốn, cải thiện chất lượng dịch vụ để thu hút và giữ chân khách hàng, cũng như phát triển các sản phẩm dịch vụ mới nhằm tăng doanh thu và lợi nhuận. Hợp tác với các đối tác chiến lược cũng là một giải pháp hữu ích để chia sẻ rủi ro và khai thác các cơ hội kinh doanh mới.

3.2.4 Giải pháp đa dạng hóa sản phẩm huy động tiền gửi

Đa dạng hóa sản phẩm theo tính thanh khoản: Ngân hàng cung cấp các sản phẩm tiền gửi với hai mức độ thanh khoản khác nhau. Thứ nhất là những sản phẩm có tính thanh khoản cao, cho phép khách hàng rút tiền trước kỳ hạn với mức phạt nhẹ. Thứ hai là những sản phẩm có tính thanh khoản thấp hơn, nhưng với mức lãi suất cao hơn, nhằm thu hút khách hàng có nhu cầu đầu tư dài hạn.

Đa dạng hóa sản phẩm theo lãi suất: Ngân hàng cung cấp các sản phẩm tiền gửi với mức lãi suất cạnh tranh, phù hợp với điều kiện thị trường. Đồng thời, ngân hàng cũng áp dụng các chương trình khuyến mãi lãi suất định kỳ hoặc theo từng đợt để thu hút khách hàng.

Đa dạng hóa kênh phân phối: Ngân hàng phát triển các kênh phân phối đa dạng, bao gồm quầy giao dịch, ATM, Internet Banking, Mobile Banking để tiếp cận được nhiều khách hàng hơn. Ngân hàng cũng hợp tác với các đối tác trung gian như bưu điện, công ty tài chính để mở rộng mạng lưới phân phối.

3.2.5 Giải pháp phát triển công nghệ và trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật hiện đại

Việc ứng dụng các công nghệ tiên tiến vào các hoạt động ngân hàng là một biện pháp rất hiệu quả. Cụ thể, ngân hàng cần hoàn thiện hệ thống bảo mật và hệ thống công nghệ thông tin, bao gồm cả trang thiết bị và nâng cao trình độ vận hành, xử lý. Đồng thời, ngân hàng cần tiếp tục phát triển các dịch vụ ngân hàng trực tuyến như Home Banking, Phone Banking, SMS Banking, Mobile Banking. Đây là xu hướng tất yếu, giúp khách hàng có thể sử dụng dịch vụ ngân hàng ở bất kỳ lúc nào, bất kỳ đâu. Việc áp dụng công nghệ tiên tiến không chỉ mang lại nhiều tiện ích cho khách hàng, mà còn đảm bảo các quy trình, thủ tục được kiểm tra nhanh chóng, góp phần nâng cao năng lực huy động vốn của ngân hàng.

3.2.6 Giải pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Các ngân hàng luôn chú trọng nâng cao trình độ chuyên môn và kiến thức xã hội của nhân viên, nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng. Cụ thể, ngân hàng khuyến khích nhân viên tự học và rèn luyện để nâng cao trình độ nghiệp vụ cũng như kiến thức xã hội. Điều này giúp nhân viên có thêm kiến thức và kỹ năng cần thiết để nhận diện và tư vấn cho khách hàng về các sản phẩm phù hợp.

Việc cải thiện trình độ chuyên môn giúp các nhân viên ngân hàng có khả năng cung cấp lời khuyên tài chính chính xác và hữu ích, đáp ứng đúng nhu cầu và mục tiêu của khách hàng. Điều này không chỉ tạo sự tin tưởng và hài lòng cho khách hàng, mà còn đóng góp vào sự phát triển và thành công của ngân hàng.

Các ngân hàng coi trọng việc học tập và nâng cao nghiệp vụ theo từng chuyên đề. Mỗi nhân viên cần học hỏi và thành thạo các loại sản phẩm, dịch vụ ngân hàng để xây dựng nền tảng vững chắc khi tiếp cận và thuyết phục khách hàng. Các ngân hàng cũng cử cán bộ đi học tại các trung tâm đào tạo, các trường đại học, học viện để được trang bị các kiến thức khoa học mới.

3.3 Kiến nghị

3.3.1 Đối với nhà nước

Thiết lập môi trường pháp lý đồng bộ, ổn định để đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp có thể vay vốn ngân hàng thực hiện đầu tư dự án, đảm bảo nguồn tiền gửi ổn định cho ngân hàng và thu hút các nguồn vốn đầu tư từ nước ngoài vào Việt Nam.

Có những biện pháp thúc đẩy sự phát triển của NHTM thực sự trở thành kênh huy động vốn trung và dài hạn cho đầu tư phát triển.

Cần có chính sách khuyến khích, hỗ trợ các NHTM hiện đại hóa công nghệ ngân hàng, nâng cao năng lực cạnh tranh nhằm đáp ứng yêu cầu hội nhập và đổi mới của nền kinh tế đất nước.

3.2.2 Đối với ngân hàng nhà nước

Ban hành và đổi mới các quy định, quy chế về lãi suất huy động đối với các NHTM.

Tập trung xây dựng và hoàn thiện các chính sách tiền tệ, tín dụng thúc đẩy phát triển nghiệp vụ ngân hàng.

Giải pháp kiểm soát chặt chẽ, có chế tài xử phạt nghiêm minh, tiếp tục xây dựng và hoàn thiện hệ thống pháp luật về thị trường dịch vụ ngân hàng, tăng cường các hoạt động thanh tra, kiểm tra, kiểm soát.

3.2.3 Đối với Ngân hàng TMCP Quân Đội

Ngân hàng nên tạo điều kiện tốt nhất để cán bộ công nhân viên có thể tham gia các khóa đào tạo về chuyên môn.

Ngân hàng cần đưa ra chính sách lãi suất linh hoạt và hấp dẫn để tăng khả năng cạnh tranh với những tổ chức tín dụng khác trên địa bàn.

Có chế độ khen thưởng hợp lý nhằm động viên tinh thần và nâng cao trách nhiệm làm việc của mỗi nhân viên... Duy trì phong trào thi đua hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch đề ra, kịp thời khen thưởng những đơn vị, cá nhân có thành tích tốt điển hình.

Tăng cường công tác quảng cáo, tiếp thị, khuyến mãi, tạo ấn tượng tốt, niềm tin nơi khách hàng.

Cần mở rộng và đa dạng hóa các phương thức huy động vốn, đặc biệt là từ nguồn vốn của người dân.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Dựa trên phân tích thực trạng tình hình huy động vốn tiền gửi đã đề cập ở chương 2, chương 3 đã đề ra các giải pháp cụ thể nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn . Từ các giải pháp nêu trên, luận văn đưa ra các kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước, đối với ngân hàng TMCP Quân Đội. Nhằm nâng cao chất lượng huy động huy động vốn tiền gửi và giúp cho ngân hàng TMCP Quân Đội – PGD Quang Trung ngày càng phát triển.

KẾT LUẬN

Huy động vốn là hoạt động quan trọng của các Ngân hàng Thương mại Việt Nam. Việc tăng cường hiệu quả huy động vốn là ưu tiên hàng đầu, vì nó có tác động trực tiếp đến lợi nhuận của ngân hàng và góp phần vào tăng trưởng kinh tế. Để cạnh tranh trên thị trường, các ngân hàng không ngừng tìm ra các phương thức thu hút nguồn vốn. Mở rộng quy mô và phạm vi áp dụng các loại hình tiền gửi đến các tầng lớp dân cư là một trong những sự ưu tiên của Ngân hàng. Điều này đòi hỏi ngân hàng phải thường xuyên điều chỉnh và đa dạng hóa hoạt động để tối ưu hóa nguồn vốn chưa sử dụng, hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh cũng như quá trình công nghiệp hóa - hiện đại hóa đất nước.

Dựa trên những phân tích đánh giá về thực trạng hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Quân đội - PGD Quang Trung, nhận thấy chi nhánh đã đạt được các kết quả tốt trong các năm qua nhưng không thể dừng lại với những gì đạt được mà còn phải cố gắng phấn đấu hơn nữa để khắc phục những thiếu sót còn tồn tại cũng như để chuẩn bị với những thách thức mới trong quá trình kinh doanh và góp phần cùng toàn hệ thống Ngân hàng TMCP Quân Đội tiến đến hội nhập trong khu vực và trên thế giới.

Từ kiến thức học được từ các giảng viên và kinh nghiệm, trải nghiệm thực tế trong quá trình thực tập tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội - PGD Quang Trung, em đã tổng hợp lý thuyết và thực tiễn để đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại ngân hàng. Các giải pháp này bao gồm cơ cấu lại nguồn vốn huy động, cải thiện chính sách lãi suất, tăng cường hoạt động marketing, đa dạng hóa sản phẩm huy động, tăng vốn tự có, phát triển công nghệ và trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật hiện đại, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Và bài luận cũng đã đề xuất những kiến nghị nhằm giúp giải quyết các khó khăn, vướng mắc trong thực tế.

Ngoài ra, qua quá trình thực tập vừa qua em đã học hỏi được rất nhiều điều bao gồm kiến thức, kỹ năng, khả năng tự chủ và trách nhiệm trong công việc. Những trải nghiệm này đã đóng góp quan trọng vào việc định hướng nghề nghiệp của em. Trong quá trình nghiên cứu và viết khóa luận, chắc chắn không thể tránh khỏi những thiếu sót và rất mong nhận được ý kiến đóng góp từ các giảng viên, lãnh đạo và cán bộ ngân hàng để hoàn thiện bài khóa luận tốt nghiệp của mình.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bảng BCTC năm 2021 – 2023 của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội – Phòng Giao dịch Quang Trung
2. Báo Cáo Tài Chính 2022, 2023. Báo Cáo Tài Chính Ngân Hàng TMCP 2022 ban hành ngày 17 tháng 03 năm 2023
3. Báo Cáo Của Hội Đồng Quản Trị Thường Niên 2024, 2024. Báo Cáo Của Hội Đồng Quản Trị Tổng kết nhiệm kỳ 2019-2024, Định hướng nhiệm kỳ 2024-2029 JJban hành tháng 03 năm 2024.
4. Bảng BCTC kiểm toán của ngân hàng TMCP Quân Đội
5. Nguồn thông tin nội bộ phòng KHCN Ngân hàng TMCP Quân đội – PGD Quang Trung
6. Báo Cáo Thường Niên 2023, 2024. Báo Cáo Thường Niên Ngân Hàng TMCP Quân Đội năm 2023.
7. Website: <https://thuvienphapluat.vn/>
8. Website: <https://www.mbbank.com.vn/>
9. Website: <https://mbs.com.vn/>
10. Website: <https://news.mbbank.com.vn/>
11. Website: <https://tapchicongthuong.vn/>
12. Website: <https://static2.vietstock.vn/>
13. Website: <https://apolatlegal.com/>