

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGUYỄN TẤT THÀNH
KHOA TÀI CHÍNH – KẾ TOÁN**



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

**ĐỀ TÀI: NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TIỀN
GỬI TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á
CHÂU-PHÒNG GIAO DỊCH PHAN HUY ÍCH**

GVHD: ThS. NGUYỄN XUÂN HẢI

SVTH: ĐOÀN THỊ THANH THẢO

MSSV: 2100010974

LỚP: 21DTC1C

Tp. HCM, tháng 9 năm 2024

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGUYỄN TẤT THÀNH
KHOA TÀI CHÍNH – KẾ TOÁN**



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

**ĐỀ TÀI: NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TIỀN
GỬI TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á
CHÂU-PHÒNG GIAO DỊCH PHAN HUY ÍCH**

GVHD: ThS. NGUYỄN XUÂN HẢI

SVTH: ĐOÀN THỊ THANH THẢO

MSSV: 2100010974

LỚP: 21DTC1C

Tp. HCM, tháng 9 năm 2024

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành được bài khóa luận tốt nghiệp này, trước tiên tôi xin chân thành cảm ơn toàn thể quý thầy cô khoa Tài chính- Kế toán của Trường Đại học Nguyễn Tất Thành đã tận tình dạy dỗ, hỗ trợ cũng như trang bị, phổ cập kiến thức nền tảng và kiến thức chuyên môn cho tôi trong suốt thời gian học tập tại Trường. Đặc biệt là ThS. Nguyễn Xuân Hải- đã giúp đỡ tôi rất nhiều trong công tác chọn đề tài, triển khai đề tài, cũng như hướng dẫn tận tình về cách làm việc trong thời gian viết bài

Đồng thời, tôi xin chân thành cảm ơn Chị Nguyễn Thị Thùy Trang – Giám đốc đơn vị, các anh chị Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu – Phòng Giao dịch Phan Huy Ích đã cho tôi cơ hội học hỏi, giúp đỡ, hướng dẫn và góp ý nhiệt tình cho tôi trong suốt thời gian thực tập tại Ngân hàng. Trong quá trình 3 tháng tôi thực tập tại đơn vị, tôi nhận ra nhiều điều mới mẻ và giúp ích cho bản thân sau này. Với sự giúp đỡ, chỉ dẫn trực tiếp và đóng góp ý kiến của Thầy và của các anh chị trong đơn vị, nay tôi đã hoàn thành đề tài ***“Nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu – Phòng Giao dịch Phan Huy Ích”***.

Mặc dù có nhiều cố gắng, nhưng do thời gian tìm hiểu có hạn, kiến thức còn hạn chế nên bài báo cáo không tránh khỏi nhiều sai sót. Vì vậy, tôi kính mong nhận được sự thông cảm cũng như những lời góp ý của quý Thầy Cô để tôi hoàn thiện và bổ sung thêm kiến thức của mình.

Cuối cùng, tôi xin kính chúc quý Thầy Cô dồi dào sức khỏe và thành công trong sự việc trông người cao quý. Đồng kính chúc các Anh Chị trong Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu – Phòng Giao dịch Phan Huy Ích nhiều sức khỏe và thăng tiến trong công việc.

NHẬN XÉT
(CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN)

1/ Trình độ lý luận:

.....

.....

.....

2/ Kỹ năng nghề nghiệp:

.....

.....

.....

3/ Nội dung báo cáo:

.....

.....

.....

4/ Hình thức bản báo cáo:

.....

.....

.....

Điểm:

TP.HCM, ngày ... tháng ... năm 20...

(Ký tên)

**NHẬN XÉT
(CỦA GIẢNG VIÊN PHẢN BIỆN)**

1/ Trình độ lý luận:

.....

.....

.....

2/ Kỹ năng nghề nghiệp:

.....

.....

.....

3/ Nội dung báo cáo:

.....

.....

.....

4/ Hình thức bản báo cáo:

.....

.....

.....

Điểm:

TP.HCM, ngày ... tháng ... năm 20...

(Ký tên)

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Với nền kinh tế của Việt Nam hiện tại, các giao dịch về tài chính diễn ra nhiều biến động, Ngân hàng Thương mại (NHTM) có vai trò chủ chốt như một trung gian tài chính giúp điều tiết các hoạt động kinh tế hợp lý. Vai trò của huy động vốn đối với các ngân hàng thương mại là vô cùng quan trọng, và nó tác động đến việc sống còn và sự tồn tại của các ngân hàng, do vậy mà việc quan tâm đến việc huy động, đảm bảo đến số lượng và chất lượng nguồn vốn là điều mà các Ngân hàng Thương mại đưa lên hàng đầu. Ngân hàng Thương mại có vai trò là trung gian tài chính, giữa người có nhu cầu cần vốn và người có nguồn tiền nhàn rỗi gửi vào ngân hàng (NH) và cung cấp một số dịch vụ thanh toán khác. Nguồn vốn huy động chủ yếu của Ngân hàng Thương mại, chủ yếu là đối tượng nguồn khách hàng (KH) dân cư. Các Ngân hàng Thương mại chạy đua về lãi suất (LS) huy động cho vừa phù hợp với nguồn vốn với kinh doanh, vừa thu hút được nguồn vốn của khách hàng. Vì vậy, các Ngân hàng gặp rất nhiều khó khăn trong việc tăng trưởng huy động đáp ứng với nhu cầu ngày càng tăng của thị trường nền kinh tế.

Ngân hàng Thương mại tập hợp huy động từ nhiều nguồn vốn khác nhau, chịu sự ảnh hưởng từ bên trong lẫn bên ngoài nên tùy thuộc vào mỗi thời điểm, mỗi tình huống mà các Ngân hàng Thương mại sẽ có những giải pháp nhằm tăng trưởng nguồn huy động vốn. Huy động vốn tiền nguồn tiền gửi (TG) khách hàng cá nhân (KHCCN) luôn là việc quan trọng, phải được đặt ưu tiên hàng đầu về chiến lược thực hiện mục tiêu và tìm ra những hạn chế chưa đạt được, khắc phục và đạt được mục tiêu hơn mong đợi.

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu (ACB) – Phòng Giao dịch (PGD) Phan Huy Ích là đơn vị phòng Giao dịch ở đường Phan Huy Ích, Phường 15, Quận Tân Bình, là một khu vực có nền kinh tế phát triển và đông dân cư công ty đây là nguồn khách hàng quan trọng của đơn vị. Nguồn huy động vốn chủ yếu là tiền gửi khách hàng cá nhân. Do những năm gần đây, môi trường kinh doanh diễn biến phức tạp nên những rủi ro trong kinh doanh tiềm ẩn cao không chỉ ở danh mục các sản phẩm đầu ra mà cả trong các sản phẩm đầu vào là huy động vốn. Tính chất rủi ro diễn biến phức tạp cũng khiến cho ACB nói chung và đơn vị Phan Huy Ích nói riêng vừa khó huy động nguồn vốn, vừa làm gia tăng chi phí (CP) nguồn vốn so với hầu hết các NHTM khác, đặt ra yêu cầu cấp thiết hiện nay và trong tương lai là phải nâng cao hiệu quả huy động nguồn vốn tiền

gửi (VTG) khách hàng của khách hàng, từ đó giúp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh (HĐKD) của Ngân hàng. Nhận thức được tính cấp thiết và thực tiễn như vậy, tôi quyết định chọn nghiên cứu **“Nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu – Phòng Giao dịch Phan Huy Ích”** làm đề tài cho bài khóa luận tốt nghiệp của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu

2.1. Mục tiêu chung

Từ phân tích báo cáo tài chính của ACB- PGD Phan Huy Ích, ta có thể nhận định đánh giá thực trạng qua số liệu từ năm 2021-2023 và thống kê kết quả từ việc khảo sát khách hàng của ngân hàng để từ đó đưa ra các giải pháp, kiến nghị nhằm giúp tăng trưởng nguồn tiền huy động của Ngân hàng trong thời gian sắp tới.

2.2. Mục tiêu cụ thể

Cơ sở lý luận và thực trạng về huy động vốn tiền gửi khách hàng tại ngân hàng thương mại; Phân tích, đưa ra đánh giá nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi khách hàng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu- Phòng Giao dịch Phan Huy Ích. Từ đó, đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển huy động tiền gửi của khách hàng và đưa ra những kiến nghị giúp Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu- Phòng Giao dịch Phan Huy Ích phát triển vững mạnh hơn nữa trong tương lai

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

3.1. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Huy động vốn tiền gửi khách hàng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu- Phòng Giao dịch Phan Huy Ích.

Đối tượng khảo sát: Là khách hàng chi nhánh có giao dịch tiền gửi tiết kiệm tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu- Phòng Giao dịch Phan Huy Ích.

3.2. Phạm vi nghiên cứu

Không gian: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu- Phòng Giao dịch Phan Huy Ích.

Thời gian: Số liệu, thông tin thứ cấp thu thập trong báo cáo tài chính giai đoạn 2021 – 2023 và khảo sát khách hàng từ ngày 15/07/2024 đến ngày 15/08/2024.

4. Phương pháp nghiên cứu

4.1. Phương pháp thu thập số liệu

Được thu thập từ báo cáo tổng kết tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu- Phòng Giao dịch Phan Huy Ích giai đoạn năm 2021-2023; Phương hướng hoạt động năm tiếp theo và nguồn tài liệu được thu thập từ các nghiên cứu, bài báo công bố trên tạp chí chuyên ngành, Internet và các tài liệu tham khảo công bố chính thức khác.

4.2. Phương pháp xử lý và phân tích số liệu

Phương pháp thống kê mô tả: Được sử dụng để mô tả thực trạng các chỉ tiêu liên quan đến tình hình huy động vốn tiền gửi ACB – Phan Huy Ích. Các chỉ tiêu được sử dụng bao gồm: số bình quân, số lớn nhất, số nhỏ nhất, tỷ trọng và phân tích nhằm đưa ra những đánh giá về mức độ, xu hướng, tính chất và mối quan hệ liên quan.

Phương pháp thống kê so sánh: Là phương pháp được sử dụng phổ biến trong phân tích để xác định mức độ, xu thế biến động của các chỉ tiêu kinh tế, xã hội trong giai đoạn 2021-2023. Sử dụng phương pháp thống kê so sánh để so sánh mức độ biến động của các chỉ tiêu về số lượng huy động vốn, số lượng khách hàng gửi tiền tại ACB- Phan Huy Ích, và các chỉ tiêu khác có liên quan.

4.3. Phương pháp phỏng vấn chuyên gia

Phương pháp phỏng vấn chuyên gia: dựa trên cơ sở đánh giá tổng kết trải nghiệm, khả năng tiếp cận của khách hàng trải nghiệm các dịch vụ tại ACB – Phan Huy Ích thông qua các câu hỏi khách quan để khách hàng trả lời một cách khoa học. Từ đó, dựa vào những quan sát trả lời của chuyên gia, ta có thể phân tích hiệu quả hoạt động huy động vốn tiền gửi tại ACB- Phan Huy Ích.

Và một số phương pháp nghiên cứu khác.

5. Bố cục của đề tài

Ngoài phần mở đầu, kết luận, phụ lục, danh mục tài liệu tham khảo. Kết cấu gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động huy động vốn tiền gửi tiết kiệm.

Chương 2: Phân tích thực trạng hoạt động huy động vốn tiền gửi tại ACB-PGD Phan Huy Ích.

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại ACB-PGD Phan Huy Ích.