

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG



KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐÔNG NAM Á -
PHÒNG GIAO DỊCH NÚI THÀNH – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

Giảng viên hướng dẫn : ThS.Trần Thị Yến Vinh

Sinh viên thực hiện : Lê Thị Ngọc Trâm

Khoá học : 2020 – 2024

Lớp : 20NH

Đà Nẵng, tháng 6 năm 2024

NHIỆM VỤ ĐỒ ÁN TỐT NGHIỆP, KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Số:/2020

Họ tên sinh viên: Lê Thị Ngọc Trâm

Ngành học: Tài Chính – Ngân Hàng

Trình độ đào tạo: Đại Học

Khóa học: 2020 – 2024

1. Tên đề tài khóa luận tốt nghiệp

GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐÔNG NAM Á – PHÒNG GIAO DỊCH NÚI THÀNH - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

2. Các số liệu ban đầu để làm khóa luận

- Số liệu về tình hình huy động vốn, tình hình cho vay và kết quả hoạt động kinh doanh của SeABank– Phòng giao dịch Núi Thành – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2021-2023.
- Số liệu về tình hình huy động vốn theo đối tượng khách hàng
- Số liệu về tình hình huy động vốn theo loại tiền
- Số liệu về tình hình huy động vốn theo kỳ hạn

3. Nội dung các phần thuyết minh và tính toán: Gồm 3 phần

- Thuyết minh và tính toán về tình hình huy động vốn, tình hình cho vay và kết quả hoạt động kinh doanh của SeABank - Phòng giao dịch Núi Thành - Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2021-2023.
- Thuyết minh về tình hình hoạt động huy động vốn tại SeABank - Phòng giao dịch Núi Thành - Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2021 – 2023.
- Thuyết minh định hướng và giải pháp mở rộng hoạt động huy động vốn tại SeABank - Phòng giao dịch Núi Thành - Chi nhánh Đà Nẵng trong tương lai.

4. Các bảng biểu, bản vẽ, hình vẽ và đồ thị:

Bảng biểu, hình vẽ và đồ thị xem tại danh mục các bảng biểu và hình vẽ của khóa luận.

5. Cán bộ hướng dẫn

Thạc sĩ. Trần Thị Yến Vinh, Khoa Kinh Tế, Ngành Tài chính - Ngân hàng, Trường Đại Học Kiến Trúc Đà Nẵng.

6. Ngày giao nhiệm vụ làm khóa luận tốt nghiệp:.....

7. Ngày sinh viên phải hoàn thành khóa luận tốt nghiệp:.....

Nhiệm vụ khóa luận tốt nghiệp

Đã được bộ môn thông qua ngày tháng năm 2024

Trưởng Bộ Môn

(Ký và ghi rõ họ tên)

Giáo Viên Hướng Dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

Sinh viên đã hoàn thành và nộp khóa luận tốt nghiệp cho GVHD

Ngày ... tháng ... năm 2024

Sinh viên thực hiện khóa luận tốt nghiệp

LỜI CẢM ƠN

Trên thực tế không có sự thành công nào mà không gắn với sự hỗ trợ, giúp đỡ của những người xung quanh. Trong suốt thời gian học tập tại Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng bên cạnh sự nỗ lực của bản thân thì em cũng nhận được nhiều sự quan tâm giúp đỡ của thầy cô, gia đình và bạn bè. Để có được kết quả ngày hôm nay là nhờ vào sự nuôi dưỡng của gia đình, sự chỉ dạy tận tình của thầy cô nói chung và thầy cô khoa Kinh tế nói riêng. Ngoài ra còn có sự giúp đỡ nhiệt tình của quý anh chị trong Ngân hàng Thương mại cổ phần Đông Nam Á - phòng giao dịch Núi Thành, Đà Nẵng. Vì vậy, em xin cảm ơn chân thành đến quý thầy cô, anh chị, gia đình và bạn bè đã hỗ trợ và giúp đỡ trong thời gian qua.

Trước tiên em xin gửi lời cảm ơn đến gia đình đã luôn tạo điều kiện và ủng hộ cho em có cơ hội đến trường để có thể tiếp thu thêm những kiến thức bổ ích.

Tiếp theo em xin gửi lời cảm ơn đến quý thầy cô Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng những người đã chỉ dạy và xây dựng cho em những nền tảng kiến thức chuyên ngành vững chắc làm hành trang phục vụ cho công việc sau này. Đặc biệt, em xin gửi lời cảm ơn đến cô Trần Thị Yến Vinh đã tận tâm hướng dẫn góp ý và truyền đạt cho em những kiến thức thực tế, giúp em bổ sung những thiếu sót trong quá trình thực hiện đề tài để em hoàn thành khoá luận tốt nghiệp.

Cuối cùng em xin trân trọng cảm ơn ban lãnh đạo ngân hàng Thương mại cổ phần Đông Nam Á – phòng giao dịch Núi Thành, Đà Nẵng đã tạo điều kiện cho em có cơ hội tiếp thu học hỏi và vận dụng kiến thức vào thực tiễn, đặc biệt là gửi lời cảm ơn đến các anh chị đã nhiệt tình hướng dẫn, cung cấp số liệu và giải đáp thắc mắc nhằm tạo điều kiện cho em thực hiện đề tài nghiên cứu của mình được tốt hơn.

Cuối lời xin gửi lời chúc đến gia đình, quý thầy cô và toàn thể các anh chị trong Ngân hàng Thương mại cổ phần Đông Nam Á – phòng giao dịch Núi Thành, Đà Nẵng luôn dồi dào sức khoẻ và gặt hái nhiều thành công trong sự nghiệp và cuộc sống.

Em xin chân thành cảm ơn!

NHẬN XÉT VÀ XÁC NHẬN CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP

1. Thông tin chung

- Họ và tên sinh viên : Lê Thị Ngọc Trâm
- MSSV : 2054020058
- Đơn vị thực tập : Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – PGD Núi Thành
- Vị trí thực tập : Chuyên viên khách hàng cá nhân

2. Nhận xét của đơn vị về quá trình thực tập của sinh viên:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

XÁC NHẬN CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP

(Ký, ghi rõ Họ tên, Đóng dấu)

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

XÁC NHẬN CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

(Ký, ghi rõ Họ tên)

MỤC LỤC

NHIỆM VỤ ĐỒ ÁN TỐT NGHIỆP, KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP	ii
LỜI CẢM ƠN	i
NHẬN XÉT VÀ XÁC NHẬN CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP.....	ii
NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN.....	iii
DANH MỤC BẢNG BIỂU	ix
DANH MỤC BIỂU ĐỒ	x
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	xi
LỜI MỞ ĐẦU	xii
CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	1
1.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	1
1.1.1. Khái niệm Ngân hàng thương mại	1
1.1.2. Chức năng của Ngân hàng thương mại	1
1.1.2.1. Chức năng trung gian tài chính	1
1.1.2.2. Chức năng trung gian thanh toán	2
1.1.2.3. Chức năng tạo tiền.....	2
1.1.3. Các nghiệp vụ của Ngân hàng Thương mại.....	3
1.1.3.1. Nghiệp vụ huy động vốn	3
1.1.3.2. Nghiệp vụ sử dụng vốn.....	3
1.1.3.3. Hoạt động trung gian khác	4
1.2. NGUỒN VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	4
1.2.1. Khái niệm nguồn vốn của Ngân hàng Thương mại	4

1.2.2.	Vai trò của nguồn vốn trong Ngân hàng Thương mại	5
1.2.3.	Cơ cấu nguồn vốn của Ngân hàng Thương mại.....	5
1.3.	KHÁI QUÁT VỀ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	6
1.3.1.	Khái niệm về hoạt động huy động vốn	6
1.3.2.	Các hình thức huy động vốn của Ngân hàng thương mại.....	7
1.3.2.1.	Phân theo đối tượng huy động	7
1.3.2.2.	Phân theo công cụ huy động vốn	8
1.3.2.3.	Phân theo thời gian huy động.....	9
1.3.2.4.	Phân theo loại tiền huy động.....	9
1.3.3.	Vai trò của hoạt động huy động vốn	9
1.4.	MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	11
1.4.1.	Quan điểm về “mở rộng” hoạt động huy động vốn	11
1.4.2.	Sự cần thiết mở rộng hoạt động huy động vốn	11
1.4.3.	Các chỉ tiêu đánh giá về hoạt động huy động vốn	12
1.4.3.1.	Quy mô huy động vốn.....	12
1.4.3.2.	Cơ cấu huy động vốn:	13
1.4.3.3.	Chi phí huy động vốn:.....	14
1.4.3.4.	Hệ số sử dụng vốn	15
1.4.4.	Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn của NHTM	16
1.4.4.1.	Các nhân tố chủ quan	16
1.4.4.2.	Nhân tố khách quan.....	19
TÓM TẮT CHƯƠNG 1.....		21
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐÔNG NAM Á – PGD NÚI THÀNH		22

2.1. GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VỀ SEABANK – PHÒNG GIAO DỊCH NÚI THÀNH GIAI ĐOẠN 2021 - 2023	22
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của SeABank – Phòng giao dịch Núi Thành	22
2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của SeABank – Phòng giao dịch Núi Thành .	23
2.1.3. Cơ cấu tổ chức của SeABank – Phòng giao dịch Núi Thành	24
2.1.4. Sản phẩm, dịch vụ tại SeABank – Phòng giao dịch Núi Thành	27
2.1.5. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐÔNG NAM Á – PGD NÚI THÀNH – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG	28
2.1.5.1. Tình hình huy động vốn của SeABank - Phòng giao dịch Núi Thành giai đoạn 2021 – 2023.....	28
2.1.5.2. Tình hình hoạt động cho vay của SeABank – Phòng giao dịch Núi Thành giai đoạn 2021 – 2023	30
2.1.5.3. Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của SeABank – Phòng giao dịch Núi Thành giai đoạn 2021 – 2023	33
2.2. SẢN PHẨM HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG NAM Á - PGD NÚI THÀNH.....	37
2.3. THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG NAM Á – PHÒNG GIAO DỊCH NÚI THÀNH GIAI ĐOẠN 2021 – 2023	42
2.3.1. Quy mô huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – Chi Nhánh Đà Nẵng – PGD Núi Thành	42
2.3.2. Phân tích cơ cấu huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – Phòng giao dịch Núi Thành giai đoạn 2021 - 2023.....	43
2.3.2.1. Thực trạng huy động vốn phân theo đối tượng huy động.....	44
2.3.2.2. Thực trạng huy động vốn phân theo loại tiền huy động	48
2.3.2.3. Cơ cấu huy động vốn phân theo kỳ hạn.....	50

2.4. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ CÔNG TÁC MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG NAM Á – PGD NÚI THÀNH, CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG.....	56
2.4.1. Những kết quả đạt được	56
2.4.2. Hạn chế và nguyên nhân	57
TÓM TẮT CHƯƠNG 2.....	60
CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐÔNG NAM Á – PHÒNG GIAO DỊCH NÚI THÀNH, CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG	61
3.1. Định hướng phát triển hoạt động huy động vốn của SeABank – PGD Núi Thành, chi nhánh Đà Nẵng.....	61
3.1.1. Định hướng phát triển của SeABank.....	61
3.1.2. Định hướng phát triển của SeABank – PGD Núi Thành, chi nhánh Đà Nẵng	62
3.2. Giải pháp mở rộng hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – PGD Núi Thành, chi nhánh Đà Nẵng	63
3.2.1. Xây dựng chiến lược marketing	63
3.2.2. Đa dạng hóa các loại sản phẩm và hình thức huy động vốn	65
3.2.3. Vận dụng linh hoạt chính sách lãi suất.....	66
3.2.4. Nâng cao tính chủ động trong công tác huy động vốn tiền gửi để phát triển nguồn vốn	67
3.2.5. Nâng cao hiệu quả cho vay để nhằm sử dụng có hiệu quả nguồn vốn huy động	67
3.2.6. Tăng cường huy động nguồn vốn trung - dài hạn	68
3.3. Kiến nghị.....	69
3.3.1. Đối với Chính phủ, Nhà nước	69
3.3.2. Đối với Ngân hàng Nhà nước.....	70

3.3.3. Kiến nghị với Hội sở Ngân hàng TMCP Đông Nam Á	71
KẾT LUẬN	73
TÀI LIỆU THAM KHẢO	74

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng	Nội dung	Trang
Bảng 2.1	Tình hình huy động vốn của SeABank - PGD Núi Thành giai đoạn 2021 - 2023	29
Bảng 2.2	Tình hình hoạt động cho vay của SeABank – PGD Núi Thành giai đoạn 2021 - 2023	31
Bảng 2.3	Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của SeABank – PGD Núi Thành giai đoạn 2021 - 2023	34
Bảng 2.4	Quy mô nguồn vốn huy động giai đoạn 2021 - 2023	42
Bảng 2.5	Tình hình huy động vốn theo đối tượng của SeABank - PGD Núi Thành giai đoạn 2021 - 2023	45
Bảng 2.6	Tình hình huy động vốn phân theo loại tiền của SeABank - PGD Núi Thành giai đoạn 2021 - 2023	48
Bảng 2.7	Tình hình huy động vốn phân theo kỳ hạn của SeABank - PGD Núi Thành giai đoạn 2021 - 2023	51
Bảng 2.8	Tỷ lệ chi phí huy động vốn tại SeABank – PGD Núi Thành giai đoạn 2021 - 2023	54

DANH MỤC BIỂU ĐỒ

Biểu đồ	Nội dung	Trang
Biểu đồ 2.1	Tình hình lợi nhuận của SeABank – PGD Núi Thành giai đoạn 2021 - 2023	36
Biểu đồ 2.2	Tổng nguồn vốn huy động	43
Biểu đồ 2.3	Cơ cấu huy động vốn theo đối tượng của SeABank – PGD Núi Thành giai đoạn 2021 - 2023	46
Biểu đồ 2.4	Cơ cấu huy động vốn theo loại tiền của SeABank – PGD Núi Thành giai đoạn 2021 - 2023	49
Biểu đồ 2.5	Cơ cấu huy động vốn theo kỳ hạn của SeABank – PGD Núi Thành giai đoạn 2021 - 2023	52
Biểu đồ 2.6	Tỷ lệ chi phí trả lãi huy động vốn	55

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ	Nội dung	Trang
Sơ đồ 1	Cơ cấu tổ chức SeABank – Phòng giao dịch Núi Thành	24

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

SeABank	: Ngân hàng Thương mại cổ phần Đông Nam Á
TMCP	: Thương mại cổ phần
PGD	: Phòng giao dịch
QHKHCN	: Quan hệ khách hàng cá nhân
CROCN	: Quan hệ khách hàng cá nhân
KHCN	: Khách hàng cá nhân
NH	: Ngân hàng
TCTD	: Tổ chức tín dụng
TCKT	: Tổ chức kinh tế
NHTM	: Ngân hàng thương mại
TP	: Thành phố
DVKH	: Dịch vụ khách hàng
NVHD	: Nguồn vốn huy động

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Hệ thống ngân hàng đóng vai trò quan trọng trong quá trình phát triển kinh tế đất nước. Với nghiệp vụ thu hút vốn, sử dụng vốn và cung cấp dịch vụ thanh toán, các ngân hàng thương mại đã đưa đồng vốn tới từng ngõ ngách của nền kinh tế từ đó góp phần to lớn trong việc tăng trưởng và phát triển kinh tế. Một nền kinh tế muốn đạt tốc độ tăng trưởng cao thì nguồn lực về vốn là rất quan trọng vì vậy vấn đề huy động vốn ngày càng trở nên cấp thiết. Nhưng để cung cấp đủ vốn đáp ứng nhu cầu thị trường, ngân hàng sẽ phải huy động vốn từ bên ngoài. Vì vậy, các NHTM rất chú trọng đến vấn đề huy động vốn đáp ứng đầy đủ nhu cầu kinh doanh của mình. Tại Việt Nam việc huy động vốn khai thác lượng tiền tạm thời nhàn rỗi trong công chúng, hộ gia đình, các tổ chức kinh tế, xã hội hay các tổ chức tín dụng khác của NHTM còn nhiều bất hợp lý. Điều này dẫn tới chi phí vốn cao, quy mô không ổn định, việc tài trợ cho các danh mục tài sản không còn phù hợp với quy mô, kết cấu từ đó làm hạn chế khả năng sinh lời, buộc ngân hàng phải đối mặt với các loại rủi ro,... Do đó, việc mở rộng huy động vốn từ bên ngoài với chi phí hợp lý và sự ổn định cao là yêu cầu ngày càng trở nên cấp thiết và quan trọng.

Ngân hàng Thương mại cổ phần Đông Nam Á – PGD Núi Thành, chi nhánh Đà Nẵng đã có 13 năm hoạt động, tuy 13 năm không phải là dài nhưng với tất cả những gì SeABank – PGD Núi Thành đã trải qua và đạt được, SeABank – PGD Núi Thành có quyền tự hào và tin tưởng vào sự phát triển của mình trong tương lai. Trong định hướng phát triển, mở rộng hoạt động huy động vốn vẫn là ưu tiên hàng đầu của ngân hàng. Trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng trên địa bàn, giữa các ngân hàng với các kênh huy động khác và để đảm bảo đáp ứng đủ nhu cầu hoạt động kinh doanh cho ngân hàng đòi hỏi SeABank – PGD Núi Thành, chi nhánh Đà Nẵng phải có những giải pháp, chính sách huy động vốn đúng đắn thích hợp mới đáp ứng được nhu cầu vốn cho hoạt động của chi nhánh và nhu cầu vốn trên địa bàn để phát triển kinh tế. Xuất phát từ lý do nêu trên, em đã lựa chọn nghiên cứu đề tài: **“Giải pháp mở rộng hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Đông Nam Á – Phòng giao dịch Núi Thành, chi nhánh Đà Nẵng”** làm đề tài nghiên cứu cho khóa luận tốt nghiệp của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Mục tiêu chung: Phân tích hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Đông Nam Á – PGD Núi thành. Từ đó, đề xuất Mở rộng hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Đông Nam Á – PGD Núi Thành.
- Mục tiêu cụ thể:
 - + Tổng hợp những lý thuyết liên quan đến huy động vốn, vai trò hoạt động huy động vốn, các chỉ tiêu đo lường hoạt động huy động vốn
 - + Phân tích thực trạng hoạt động huy động vốn tại SeABank – PGD Núi Thành
 - + Đề xuất các giải pháp mở rộng hoạt động huy động vốn tại SeABank – PGD Núi Thành

3. Câu hỏi nghiên cứu

- + Huy động vốn là gì? Vai trò của hoạt động huy động vốn? Các chỉ tiêu đo lường hoạt động huy động vốn?
- + Thực trạng hoạt động huy động vốn tại SeABank – PGD Núi Thành hiện nay như thế nào?
- + Các giải pháp cần thiết nào nhằm mở rộng hoạt động huy động vốn tại SeABank – PGD Núi Thành

4. Đối tượng nghiên cứu và phạm vi nghiên cứu

- *Đối tượng nghiên cứu:*
 - + Hoạt động huy động vốn Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – PGD Núi Thành
- *Phạm vi nghiên cứu*
 - + *Phạm vi không gian:* Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – PGD Núi Thành
 - + *Phạm vi thời gian:* Đề tài phân tích hoạt động huy động vốn trong thời gian 2021 – 2023, và đề xuất các giải pháp mở rộng hoạt động huy động vốn tại SeABank – PGD Núi Thành trong những năm tới

5. Phương pháp nghiên cứu:

❖ Phương pháp luận:

- Phương pháp duy vật biện chứng: trong quá trình xem xét phân tích thực trạng, đặt tổ chức trong mối liên hệ tác động qua lại với các nhân tố thuộc môi trường bên ngoài để xem xét một cách toàn diện.

- Phương pháp duy vật lịch sử: ngoài việc phân tích thực trạng hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng, đề tài cũng đánh giá những kết quả, tồn tại của hoạt động mở rộng quy mô huy động vốn trong những năm vừa qua.
- ❖ Phương pháp cụ thể:
 - Phương pháp tham khảo tài liệu: khoá luận tham khảo các tài liệu về huy động vốn, hoàn thiện công tác huy động vốn tại các ngân hàng thương mại để thấy được các kết quả nghiên cứu của các tác giả đi trước đã nghiên cứu được vấn đề gì, chưa đề cập tới vấn đề gì, từ đó hoàn thiện định hướng nghiên cứu của khoá luận.
 - Phương pháp phân tích – tổng hợp: Trên cơ sở lý luận chung về huy động vốn, vai trò của huy động vốn trong ngân hàng thương mại, kết hợp với thực trạng quy mô huy động vốn tại ngân hàng Thương mại cổ phần Đông Nam Á, khoá luận đã phân tích, đánh giá, tổng hợp những kết quả đạt được nhằm đánh giá chung hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng thương mại Cổ phần Đông Nam Á.

6. Ý nghĩa của đề tài

Đề tài sau khi hoàn thành sẽ giúp tổng hợp những lý thuyết liên quan đến huy động vốn, vai trò hoạt động huy động vốn, các chỉ tiêu đo lường hoạt động huy động vốn. Cùng với đó, đề tài cho thấy thực trạng hoạt động huy động vốn tại SeABank – PGD Núi Thành trong giai đoạn 2021 – 2023. Trên cơ sở đó, đề tài đề xuất các giải pháp mở rộng hoạt động huy động vốn tại SeABank – PGD Núi Thành trong những năm tới.

7. Cấu trúc đề tài

Chương 1 : Cơ sở lý luận về mở rộng hoạt động huy động vốn của Ngân hàng thương mại

Chương 2: Thực trạng hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Đông Nam Á – PGD Núi Thành – chi nhánh Đà Nẵng

Chương 3: Giải pháp mở rộng hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Đông Nam Á – PGD Núi Thành – chi nhánh Đà Nẵng

CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1.1. Khái niệm Ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại đã hình thành tồn tại và phát triển hàng trăm năm gắn liền với sự phát triển của kinh tế hàng hoá. Sự phát triển hệ thống NHTM đã có tác động rất lớn và quan trọng đến quá trình phát triển của nền kinh tế hàng hoá, ngược lại kinh tế hàng hoá phát triển mạnh mẽ đến giai đoạn cao nhất là nền kinh tế thị trường thì NHTM cũng ngày càng được hoàn thiện và trở thành những định chế tài chính không thể thiếu được. Thông qua hoạt động tín dụng thì NHTM tạo lợi ích cho người gửi tiền, người vay tiền và cho cả ngân hàng thông qua chênh lệch lãi suất mà thu được lợi nhuận cho ngân hàng.

Cho đến thời điểm hiện nay có rất nhiều khái niệm về ngân hàng thương mại:

Ở Mỹ: Ngân hàng thương mại là công ty kinh doanh tiền tệ, chuyên cung cấp dịch vụ tài chính và hoạt động trong ngành công nghiệp dịch vụ tài chính.

Đạo luật ngân hàng của Pháp (1941) cũng đã định nghĩa: “Ngân hàng thương mại là những xí nghiệp hay cơ sở mà nghề thường xuyên là nhận tiền bạc của công chúng dưới hình thức ký thác, hoặc dưới các hình thức khác và sử dụng tài nguyên đó cho chính họ trong các nghiệp vụ chiết khấu, tín dụng và tài chính”.

Theo điều 4 luật các tổ chức tín dụng Việt Nam ngày 20 tháng 11 năm 2017, Ngân hàng thương mại 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 các TCTD nhằm mục tiêu lợi nhuận.

NHTM được hiểu là doanh nghiệp được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của pháp luật nhằm mục tiêu lợi nhuận.

1.1.2. Chức năng của Ngân hàng thương mại

1.1.2.1. Chức năng trung gian tài chính

Trung gian tài chính là chức năng quan trọng nhất của NHTM, quyết định sự phát triển và mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Trong chức năng này NHTM đóng vai trò là một định chế tài chính trung gian đứng ra tập trung nguồn vốn

tạm thời nhàn rỗi từ các tổ chức và cá nhân trong nền kinh tế để điều chuyển cho các tổ chức và cá nhân có nhu cầu về vốn, góp phần đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn, góp phần điều tiết nguồn vốn cho nền kinh tế. Mặt khác, NHTM cũng là một chủ thể tham gia trên thị trường tài chính bằng các hoạt động đầu tư sinh lời, cung cấp các dịch vụ tài chính khác cho các chủ thể trong nền kinh tế, như vậy NHTM cũng là một trong những chủ thể tham gia vào việc phân phối tài chính cho nền kinh tế.

1.1.2.2. Chức năng trung gian thanh toán

NHTM là người quản lý tiền trên tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng, do đó NHTM thực hiện được chức năng trung gian thanh toán cho khách hàng. Trong chức năng này, NHTM đóng vai trò là một tổ chức trung gian thực hiện việc thanh toán, chi trả thay cho những khách hàng có nhu cầu thanh toán qua ngân hàng theo sự uỷ nhiệm của khách hàng. Để thực hiện chức năng này, NHTM phải tổ chức mở tài khoản tiền gửi thanh toán cho khách hàng, phát hành và quản lý các phương tiện thanh toán, tổ chức thực hiện thanh toán khi nhận được lệnh thanh toán của khách hàng. Chức năng trung gian thanh toán mang lại sự tiện lợi cho khách hàng trong hoạt động thanh toán đồng thời góp phần thu hút lượng tiền nhàn rỗi trong nền kinh tế, nâng cao uy tín thương hiệu ngân hàng trên thị trường.

1.1.2.3. Chức năng tạo tiền

Tạo tiền là một chức năng quan trọng, phản ánh rõ bản chất của NHTM. Với mục tiêu là tìm kiếm lợi nhuận như là một yêu cầu chính cho sự tồn tại và phát triển của mình, các NHTM với nghiệp vụ kinh doanh mang tính đặc thù của mình đã vô hình trung thực hiện chức năng tạo tiền cho nền kinh tế. Chức năng tạo tiền được thực thi trên cơ sở hai chức năng khác của NHTM là chức năng tín dụng và chức năng thanh toán. Thông qua chức năng trung gian tín dụng, ngân hàng sử dụng số vốn huy động được để cho vay, số tiền cho vay ra lại được khách hàng sử dụng để mua hàng hóa, thanh toán dịch vụ trong khi số dư trên tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng vẫn được coi là một bộ phận của tiền giao dịch, được họ sử dụng để mua hàng hóa, thanh toán dịch vụ... Với chức năng này, hệ thống NHTM đã làm tăng tổng phương tiện thanh toán trong nền kinh tế, đáp ứng nhu cầu thanh toán, chi trả của xã hội. Ngân hàng thương mại tạo tiền phụ thuộc vào tỉ lệ dự trữ bắt buộc của ngân hàng trung ương đã áp dụng đối

với NHTM. do vậy ngân hàng trung ương có thể tăng tỉ lệ này khi lượng cung tiền vào nền kinh tế lớn.

1.1.3. Các nghiệp vụ của Ngân hàng Thương mại

1.1.3.1. Nghiệp vụ huy động vốn

Nghệp vụ huy động là một trong những nghiệp vụ chủ yếu và quan trọng của NHTM. Nghiệp vụ này mang lại nguồn vốn để ngân hàng có thể thực hiện các hoạt động khác như cấp tín dụng và cung cấp các dịch vụ ngân hàng cho khách hàng, cụ thể bao gồm các nghiệp vụ sau:

- Hoạt động nhận tiền gửi: là hoạt động phản ánh hoạt động huy động vốn của NHTM dưới dạng nhận các khoản tiền gửi của cá nhân, doanh nghiệp, các tổ chức vào ngân hàng để thanh toán nhằm mục đích an toàn hay hưởng lãi. Đồng thời ngân hàng còn huy động các khoản tiền nhàn rỗi trong dân cư gửi vào ngân hàng với mục đích hưởng lãi.

- Hoạt động phát hành giấy tờ có giá: là hoạt động nhằm thu hút các khoản vốn có tính thời hạn tương đối dài và ổn định, nhằm đảm bảo khả năng đầu tư, khả năng cung cấp đủ các khoản tín dụng mang tính trung và dài hạn vào nền kinh tế. Hơn nữa hoạt động này còn giúp các NHTM giảm thiểu rủi ro và tăng cường tính ổn định vốn trong hoạt động kinh doanh.

- Hoạt động đi vay: là hoạt động được sử dụng thường xuyên nhằm mục đích tạo vốn kinh doanh bằng việc vay các tổ chức tín dụng trên thị trường tiền tệ và vay Ngân hàng Nhà Nước dưới các hình thức tái chiết khấu hay vay có đảm bảo.

- Hoạt động huy động vốn khác: ngoài ba hoạt động huy động vốn cơ bản kể trên, NHTM còn có thể tạo vốn cho kinh doanh của mình thông qua việc nhận làm đại lý hay ủy thác vốn cho các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước.

1.1.3.2. Nghiệp vụ sử dụng vốn

Đây là hoạt động phản ánh quá trình sử dụng vốn của NHTM vào các hoạt động, khác nhau nhằm đảm bảo sự an toàn cũng như tìm kiếm lợi nhuận. Trong đó, bao gồm các hoạt động như: ngân quỹ, cho vay và đầu tư.

- Hoạt động ngân quỹ: Nghiệp vụ này phản ánh các khoản vốn của NHTM được dùng với mục đích nhằm đảm bảo an toàn về khả năng thanh toán hiện thời cũng như

khả năng thanh toán nhanh của NHTM và thực hiện quy định về dự trữ bắt buộc do Ngân hàng Nhà nước đề ra. Ngân hàng luôn giữ một lượng tiền mặt như : tiền mặt tại quỹ của ngân hàng, tiền gửi tại các ngân hàng thương mại khác, tiền gửi tại ngân hàng trung ương, tiền mặt trong quá trình thu. Ngoài tiền mặt, ngân hàng còn giữ các chứng khoán ngắn hạn, có tính lỏng cao để có thể chuyển thành tiền mặt nhanh chóng khi cần như tín phiếu, thương phiếu...

- Hoạt động cho vay: có thể được phân loại bằng nhiều cách: cho vay ứng trước là hình thức cho vay trong đó ngân hàng cung cấp cho người đi vay một khoản tiền vay nhất định để sử dụng trước, cho vay theo hạn mức tín dụng là hình thức cho vay trong đó ngân hàng và khách hàng thỏa thuận trước số tiền tối đa mà khách hàng được vay từ ngân hàng trong một khoản thời gian nhất định, cho vay thấu chi, cho vay chiết khấu, cho vay thuê mua, cho vay bằng chữ ký...

- Hoạt động đầu tư tài chính: Bên cạnh hoạt động cho vay, các NHTM còn dùng số vốn huy động được từ dân cư, từ các tổ chức kinh tế - xã hội để mua các chứng khoán hoặc đầu tư theo dự án và trực tiếp thu lợi nhuận trên các khoản đầu tư đó.

1.1.3.3. Hoạt động trung gian khác

Ngoài hai hoạt động cơ bản trên, ngân hàng còn thực hiện một số hoạt động khác như: dịch vụ trong thanh toán, dịch vụ tư vấn, môi giới, và các dịch vụ khác (quản lý hộ tài sản, giữ hộ vàng, tiền, cho thuê két sắt, bảo mật...).

1.2. NGUỒN VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.2.1. Khái niệm nguồn vốn của Ngân hàng Thương mại

Nguồn vốn của NHTM là toàn bộ tài sản bên nợ trong bảng cân đối kế toán của ngân hàng. Nó bao gồm nguồn vốn chủ sở hữu và nguồn vốn đi vay, trong đó nguồn vốn đi vay là chủ yếu và quan trọng bởi nguồn này tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng. Thông thường kết cấu nguồn vốn của NHTM là như nhau nhưng xét về số lượng mỗi thành phần thì không có một ngân hàng nào giống nhau. Sự khác biệt đó xuất phát từ cách thức, mục tiêu huy động vốn của mỗi ngân hàng. Thông qua kết cấu nguồn vốn của mỗi ngân hàng người ta có thể đánh giá được rất nhiều điều về hoạt động cũng như khả năng quản trị ngân hàng của ban lãnh đạo.

1.2.2. Vai trò của nguồn vốn trong Ngân hàng Thương mại

- Đối với ngân hàng: nguồn vốn là yếu tố quyết định quy mô hoạt động của ngân hàng, là một trong những yếu tố quyết định đến kết quả và hiệu quả kinh doanh của ngân hàng
- Đối với khách hàng: nguồn vốn của ngân hàng chính là nguồn lực tài chính chủ yếu, tài trợ vốn tín dụng cho nhu cầu vốn của các cá nhân và tổ chức, đặc biệt là nhu cầu vốn đầu tư kinh doanh.
- Đối với nền kinh tế: nguồn vốn của ngân hàng sẽ góp phần vào việc thực hiện chính sách tiền tệ của nhà nước, góp phần chống lạm phát và nâng cao hiệu quả sử dụng đồng vốn trong nền kinh tế thông qua chức năng huy động và cho vay.

1.2.3. Cơ cấu nguồn vốn của Ngân hàng Thương mại

Nghiệp vụ nguồn vốn là nghiệp vụ hình thành nên nguồn vốn hoạt động của NHTM. Vốn của NHTM bao gồm: vốn chủ sở hữu, vốn huy động, vốn vay, vốn khác.

Vốn chủ sở hữu

Vốn chủ sở hữu là vốn thuộc quyền sở hữu của ngân hàng, do chủ sở hữu ngân hàng góp vào khi thành lập ngân hàng và được bổ sung trong quá trình hoạt động của ngân hàng từ vốn góp thêm chủ sở hữu và từ lợi nhuận của ngân hàng.

- Vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng nhỏ, khoảng 10% trong tổng vốn của NHTM nhưng đóng vai trò quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của NHTM, quyết định năng lực tài chính, quy mô hoạt động và khả năng cạnh tranh của NHTM.
- Vốn chủ sở hữu là vốn không phải hoàn trả trong quá trình hoạt động nên vốn chủ sở hữu là nguồn vốn có tính ổn định và thông thường được sử dụng cho mục đích dài hạn.

Vốn huy động

Vốn huy động là vốn thuộc sở hữu của các chủ thể trong nền kinh tế, được ngân hàng tạm thời quản lý và sử dụng để kinh doanh trong một thời gian xác định sau đó sẽ hoàn trả lại cho chủ sở hữu.

- NHTM huy động vốn trong nền kinh tế bằng các nghiệp vụ: nhận tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn; nhận tiền gửi tiết kiệm; phát hành kỳ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi và các loại công cụ nợ khác.

- Vốn huy động chiếm tỷ trọng lớn nhất trong nguồn vốn của NHTM, là nguồn vốn chủ yếu cho hoạt động kinh doanh của NHTM. Tuy nhiên, khi đến hạn ngân hàng phải hoàn trả cho chủ sở hữu cả gốc và lãi nên vốn huy động là thành phần vốn có tính biến động. Khi sử dụng nguồn vốn này NHTM phải thiết lập dự trữ để đáp ứng kịp thời nhu cầu thanh toán.

Vốn vay

Vốn vay là vốn thuộc sở hữu của các chủ thể trong nền kinh tế mà NHTM chủ động thoả thuận sử dụng để bù đắp thiếu hụt thanh khoản tạm thời trong hoạt động kinh doanh. NHTM có thể vay từ nhiều chủ thể khác nhau: vay từ các TCTD khác trong nước; vay từ các ngân hàng và các tổ chức tài chính nước ngoài; vay từ Ngân hàng Trung ương.

Vốn khác

Ngoài các nguồn vốn nêu trên, khi NHTM đi vào hoạt động tạo điều kiện phát sinh các nguồn vốn khác, chẳng hạn:

- Vốn tài trợ, uỷ thác từ các chủ thể trong và ngoài nước.
- Vốn chiếm dụng phát sinh từ dịch vụ thanh toán trong nước, dịch vụ thanh toán quốc tế, đại lý kiều hối,...
- Vốn điều hoà trong hệ thống NHTM điều tiết nguồn vốn từ chi nhánh thừa sang chi nhánh thiếu vốn nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn vốn, cân đối vốn trong toàn bộ hệ thống NHTM, đảm bảo thanh khoản.

1.3. KHÁI QUÁT VỀ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.3.1. Khái niệm về hoạt động huy động vốn

Huy động vốn là một trong các nghiệp vụ tạo nên nguồn vốn của NHTM, thông qua việc ngân hàng nhận ký thác và quản lý các khoản tiền từ khách hàng theo nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi đáp ứng nhu cầu vốn trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Huy động vốn là hoạt động tạo nguồn vốn cho NHTM. Nguồn vốn huy động chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng nguồn vốn nên đóng vai trò quan trọng, ảnh hưởng đến quy mô và hiệu quả kinh doanh của ngân hàng. NHTM mua quyền sử dụng các khoản vốn

tạm thời nhàn rỗi của khách hàng trong một thời gian nhất định với trách nhiệm hoàn trả đầy đủ và thanh toán chi phí huy động cho khách hàng dưới hình thức lãi tiền gửi

1.3.2. Các hình thức huy động vốn của Ngân hàng thương mại

Trong xu thế thị trường tài chính ngày càng phát triển, các chủ thể trong nền kinh tế sẽ có cơ hội lựa chọn hình thức đầu tư hợp lý, đảm bảo an toàn và có sinh lời dựa trên nguồn vốn sở hữu. NHTM muốn thu hút được nhiều vốn thì cần phải có các hình thức huy động phong phú và đa dạng. Có thể chia các hình thức huy động vốn thành nhiều loại theo các tiêu chí cơ bản sau đây:

1.3.2.1. Phân theo đối tượng huy động

- *Huy động từ dân cư*

Vốn từ dân cư là nguồn vốn huy động tiềm năng và tương đối ổn định cho các ngân hàng. Các tầng lớp dân cư đều có nguồn thu nhập tạm thời nhàn rỗi. Trong điều kiện kinh tế hiện nay hầu hết các hoạt động đều thông qua ngân hàng, họ có thể gửi tiết kiệm với mục tiêu đảm bảo an toàn được sinh lời từ các khoản tiết kiệm. Nhằm thu hút thêm nhiều nguồn tiền gửi tiết kiệm, đồng thời để thay đổi thói quen giữ vàng và tiền mặt tại nhà, ngân hàng đã linh hoạt trong việc đưa ra các mức lãi suất phù hợp với từng thời hạn gửi và các chương trình quà tặng cho khách hàng nhằm thu hút thêm nhiều nguồn khách hàng mới.

- *Huy động từ tổ chức kinh tế*

Vốn huy động từ các tổ chức kinh tế: trên thực tế hầu hết các doanh nghiệp khi thành lập đều ít nhất một tài khoản ngân hàng để thuận tiện cho việc giao dịch, tiết kiệm thời gian và hưởng các tiện ích khi thanh toán. NHTM là một trung gian tài chính, nó tồn tại mối quan hệ mật thiết với nhóm đối tượng này thông qua việc mở tài khoản, nhận tiền gửi và đáp ứng các lệnh thanh toán của họ. Cũng chính nhờ sự đan xen giữa các khoản phải thu và các khoản phải thanh toán nên ngân hàng luôn tồn tại một số dư tiền nhất định. Đây là nguồn vốn huy động được đánh giá lớn và chiếm tỷ trọng tương đối cao trong tổng nguồn vốn. Tuy nhiên, độ lớn của khoản tiền này phụ thuộc nhiều vào các dịch vụ, tiện ích mà ngân hàng mang lại cho khách hàng khi sử dụng các dịch vụ. Phát triển và quản lý tốt kênh huy động này cho phép ngân hàng có được một nguồn huy động đáng kể với mức chi phí huy động tương đối thấp.

- *Huy động từ các ngân hàng và các TCTD khác*

Trong quá trình hoạt động các ngân hàng thường có các khoản tiền gửi lẫn nhau để thuận tiện trong giao dịch, thanh toán... Ngoài việc vay lẫn nhau giữa các ngân hàng cũng làm tăng nguồn vốn huy động. Điều này tuy không thường xuyên song là cần thiết trong hoạt động kinh doanh của mỗi NHTM. Trong số những người cho ngân hàng vay có một người đặc biệt đó là NHNN. NHNN đóng vai trò là người cho vay cuối cùng để cứu cho các NHTM khỏi các trục trặc xảy ra. Huy động vốn từ ngân hàng và các TCTD khác tuy cũng khá dễ dàng nhưng số lượng thường không nhiều và chi phí huy động thường cao hơn. Do vậy, hình thức này các ngân hàng sử dụng không nhiều.

1.3.2.2. Phân theo công cụ huy động vốn

- *Tiền gửi thanh toán*

Đây là tiền của doanh nghiệp hoặc cá nhân gửi vào ngân hàng để nhờ ngân hàng giữ và thanh toán hộ. Trong phạm vi số dư cho phép, ngân hàng sẽ đáp ứng nhu cầu thanh toán cho khách hàng khi họ có yêu cầu. Nhìn chung lãi suất của loại tiền gửi này rất thấp, nhưng thay vào đó chủ tài khoản có thể được hưởng những dịch vụ ngân hàng với mức chi phí thấp.

- *Tiền gửi có kỳ hạn*

Đây là hình thức tiền gửi xác định kỳ hạn cụ thể với một lãi suất thông thường cao hơn so với lãi suất của tiền gửi thanh toán. Đây là nguồn vốn có lãi suất cao hấp dẫn, vì mục đích gửi tiền của doanh nghiệp hay các cá nhân là để hưởng lãi.

- *Tiền gửi tiết kiệm*

Đây là hình thức tiền gửi các tầng lớp dân cư có các khoản tiền nhàn rỗi, tích lũy để dành gửi vào ngân hàng với thời gian cụ thể, mục đích sinh lời. Đây là nguồn vốn quan trọng và chủ yếu cho ngân hàng. Để thu hút ngày càng nhiều tiền gửi tiết kiệm, các ngân hàng cần mở rộng mạng lưới huy động, phát triển các sản phẩm huy động vốn đa dạng với lãi suất hấp dẫn.

- *Phát hành giấy tờ có giá*

Các giấy tờ có giá là công cụ nợ do NHTM phát hành để huy động vốn trên thị trường. Nguồn vốn này tương đối ổn định để sử dụng cho một mục đích nhất định theo nhu cầu kinh doanh của ngân hàng. Lãi suất của hình thức này phụ thuộc vào yêu cầu cấp thiết của việc huy động vốn nên thường cao hơn lãi suất tiền gửi có kỳ hạn thông thường. Các giấy tờ có giá do NHTM phát hành bao gồm kỳ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi.

1.3.2.3. Phân theo thời gian huy động

○ Huy động vốn ngắn hạn

Đây là nguồn vốn mà NHTM huy động trong thời gian ngắn hạn và thường xác định dưới 12 tháng, chủ yếu các NHTM nhận tiền gửi hoặc phát hành các công cụ nợ ngắn hạn. Phần lớn đối với nguồn vốn này NHTM sử dụng để cấp tín dụng ngắn hạn.

○ Huy động vốn trung và dài hạn

NHTM huy động nguồn vốn trung và dài hạn với thời gian từ 12 tháng trở lên thông qua việc nhận tiền gửi hoặc phát hành các công cụ nợ trung dài hạn. Nguồn vốn huy động này ổn định, ngân hàng có thể sử dụng cấp tín dụng trung dài hạn. Lãi suất huy động nguồn vốn trung dài hạn thông thường cao hơn nguồn ngắn hạn.

1.3.2.4. Phân theo loại tiền huy động

○ Huy động bằng nội tệ

Ngân hàng huy động vốn bằng nội tệ thông qua tất cả các hình thức huy động vốn khác nhau với các mục đích sử dụng khác nhau. Trong các nguồn vốn ngân hàng huy động thì nguồn vốn huy động bằng nội tệ thường chiếm tỷ trọng cao, đáp ứng các nhu cầu về sử dụng vốn của ngân hàng.

○ Huy động bằng ngoại tệ

Ngoài huy động vốn bằng nội tệ, NHTM còn huy động vốn bằng ngoại tệ nhằm đáp ứng nhu cầu thanh toán quốc tế cũng như các hoạt động kinh doanh ngoại tệ.

1.3.3. Vai trò của hoạt động huy động vốn

Đối với nền kinh tế

- NHTM là kênh cung ứng vốn quan trọng hàng đầu của nền kinh tế. Thông qua huy động vốn của ngân hàng, các khoản về nhân rồi, nhỏ của các đối tượng trong nền kinh tế được tập trung thành một khối lượng vốn lớn sử dụng cho vay, đầu tư sinh lợi, đáp ứng cho các yêu cầu của nền kinh tế - xã hội. Hầu hết tại các nước trên thế giới, nguồn vốn huy động của ngân hàng luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn của nền kinh tế, vì vậy nguồn vốn NHTM đã góp phần đáng kể trong việc thúc đẩy kinh tế phát triển.
- Với nghiệp vụ huy động vốn, NHTM có điều kiện tiếp cận và thu hút một khối lượng khách hàng rất lớn đến giao dịch. Điều này có tác dụng kích thích, khơi dậy tiềm năng về vốn huy động trong nền kinh tế. Có thể nói NHTM là nơi thu hút được nhiều vốn huy động nhất so với các định chế tài chính khác. Bên cạnh đó, thông qua

việc quản lý thu chi tiền cho khách hàng, NHTM góp phần kiểm soát lạm phát, kiểm soát các hoạt động, diễn biến, xu hướng biến động của nền kinh tế chính phủ kịp thời đưa ra giải pháp hợp lý.

- NHTM có thể phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, trái phiếu để thực hiện huy động vốn. Đây là các giấy tờ có giá và cũng là hàng hoá trên thị trường tài chính.

Đối với NHTM

- Vốn huy động chiếm tỷ trọng đáng kể trong tài sản nợ và tạo nên nguồn vốn quan trọng của NHTM. Huy động vốn là nền tảng quyết định sự tồn tại, phát triển của ngân hàng. Thông qua nghiệp vụ huy động vốn, NHTM hình thành nguồn vốn đáp ứng nhu cầu thực hiện các nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, bảo lãnh, tài trợ, đầu tư, kinh doanh ngoại tệ, thanh toán, ủy thác... để tạo ra nguồn lợi nhuận cho NHTM, đảm bảo cho sự phát triển vững mạnh của NHTM.
- Vốn huy động là tài sản bằng tiền của các chủ sở hữu (bao gồm của pháp nhân và thể nhân) gửi vào ngân hàng, mà ngân hàng đang tạm thời quản lý và sử dụng. Quy mô huy động vốn càng lớn thì khả năng cấp tín dụng của ngân hàng càng cao.
- Huy động vốn là cơ sở để ngân hàng thu hút khách hàng đến giao dịch, góp phần nâng cao uy tín và thương hiệu của ngân hàng.

Đối với khách hàng

- Nghiệp vụ huy động vốn giúp cho khách hàng thuận lợi trong việc tích lũy, để dành các khoản thu nhập nhàn rỗi, chưa sử dụng cho mục tiêu hay nhu cầu tài chính đã dự định trong tương lai.
- Với những hình thức huy động vốn phong phú của ngân hàng, khách hàng dễ dàng lựa chọn một hình thức huy động phù hợp theo yêu cầu về lãi suất, thời hạn, cách tính lãi, thanh toán lãi, mục đích tích lũy... Bên cạnh đó, những hình thức này đương nhiên quy định một hợp đồng kinh tế được ký kết hay thoả ước giữa ngân hàng và khách hàng, nhằm bảo vệ quyền lợi chính đáng của khách hàng là được hưởng lãi và đảm bảo an toàn về tài sản. Có thể nói đây là hình thức đầu tư an toàn, không thể thiếu được trong danh mục đầu tư của bất kỳ nhà đầu tư nào trên thị trường tài chính. Lãi suất ngân hàng được dùng để xác định mức thu nhập tối thiểu, là cơ sở để so sánh với thu nhập từ các hình thức đầu tư khác trên thị trường trước khi nhà đầu tư quyết định lựa chọn hình thức đầu tư hợp lý.

- Đối với khách hàng, việc nắm giữ quyền sở hữu các sổ tiết kiệm, chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, trái phiếu, cũng như các chứng từ có giá khác do ngân hàng phát hành, ngoài việc được quyền hưởng lãi, họ còn có thể dễ dàng mua bán, chuyển nhượng các chứng từ có giá trên thị trường, tạo nên tính thanh khoản cao cho người sở hữu nó. Nhờ vậy khách hàng có thể dễ dàng chuyển đổi các tài sản này thành tiền mặt bất cứ lúc nào bằng cách vay cầm cố, chiết khấu cho NHTM hoặc bán lại trên thị trường tiền tệ.
- Nghiệp vụ huy động vốn của NHTM tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng có thể tiếp cận những tiện ích của các dịch vụ ngân hàng, đảm bảo đáp ứng nhu cầu ngày càng phong phú, đa dạng của khách hàng cho đến khi giao dịch với NHTM. Một số dịch vụ tiện ích khi khách hàng gửi tiền tại ngân hàng có thể kể đến như: nhắn thông báo biến động số dư trên tài khoản, dịch vụ gửi tiền có kỳ hạn trực tuyến, dịch vụ chuyển tiền trực tuyến...

1.4. MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.4.1. Quan điểm về “mở rộng” hoạt động huy động vốn

Mở rộng huy động vốn là việc NHTM tăng qui mô huy động vốn, tăng thị phần trên cơ sở kiểm soát chi phí, đảm bảo cơ cấu nguồn vốn hợp lý và chất lượng để bảo đảm cho kế hoạch kinh doanh của ngân hàng trong từng thời kì.

1.4.2. Sự cần thiết mở rộng hoạt động huy động vốn

Nhằm đáp ứng nhu cầu cho vay ngày càng tăng, ngân hàng cần mở rộng huy động vốn để có đủ nguồn lực phục vụ khách hàng. Trong giai đoạn phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế, việc này trở nên càng quan trọng hơn. Mở rộng huy động vốn giúp ngân hàng tăng cường khả năng thanh khoản, đảm bảo có đủ tiền mặt để thanh toán các chi phí hoạt động và trả nợ vay. Đồng thời, việc đa dạng hóa nguồn vốn cũng là một yếu tố quan trọng để giảm thiểu rủi ro tài chính. Bằng cách huy động vốn từ nhiều nguồn khác nhau, ngân hàng có thể giảm sự phụ thuộc vào một nguồn vốn duy nhất và tăng tính ổn định cho hoạt động kinh doanh.

Ngoài ra, việc có nguồn vốn dồi dào cũng giúp ngân hàng nâng cao năng lực cạnh tranh. Trong môi trường cạnh tranh cao như hiện nay, ngân hàng cần đầu tư vào công

nghệ, máy móc, thiết bị và nhân lực để nâng cao hiệu suất hoạt động và đáp ứng tốt hơn các yêu cầu của khách hàng.

1.4.3. Các chỉ tiêu đánh giá về hoạt động huy động vốn

1.4.3.1. Quy mô huy động vốn

Quy mô nguồn vốn huy động là tổng khối lượng huy động mà ngân hàng huy động được trong một thời gian nhất định.

Quy mô nguồn vốn huy động của ngân hàng là một trong những chỉ tiêu phản ánh hiệu quả huy động vốn của ngân hàng. Điều đó cho thấy ngân hàng có thu hút được nhiều khách hàng tới ngân hàng, tin tưởng và gửi tiền vào ngân hàng.

Trước khi thực hiện một chiến lược huy động vốn thì ngân hàng cần có kế hoạch xem nguồn vốn mà ngân hàng cần cho hoạt động kinh doanh là bao nhiêu, liệu có mang lại lợi nhuận cho ngân hàng hay không. Quy mô nguồn vốn lớn cho phép ngân hàng đáp ứng nhu cầu vay của khách hàng, đa dạng hóa danh mục đầu tư để từ đó giảm rủi ro, giảm chi phí phụ cho một đồng vốn huy động, tăng khả năng thanh toán, khả năng cạnh tranh. Những lợi ích mà quy mô lớn mang lại cho ngân hàng là rất lớn như khả năng sinh lời cao hơn cũng như tăng vị thế của ngân hàng trên thương trường.

Nguồn vốn tăng trưởng ổn định về số lượng và thời gian: đánh giá qua mức độ tăng giảm nguồn vốn huy động và số lượng huy động có kỳ hạn. Nguồn vốn tăng đều qua các năm đạt mục tiêu về nguồn vốn đặt ra và có độ gia tăng đều đặn là nguồn vốn tăng trưởng ổn định.

Nguồn vốn có khả năng đáp ứng cho các hoạt động kinh doanh của ngân hàng: đánh giá qua việc so sánh nguồn vốn huy động được với các nhu cầu tín dụng, thanh toán và các nhu cầu khác để thấy nguồn vốn huy động đã đáp ứng bao nhiêu. Ngân hàng phải vay thêm bao nhiêu để thỏa mãn nhu cầu đó. Ngân hàng sẽ tạo lập được nguồn vốn tăng trưởng ổn định kết hợp với chi phí vốn huy động hợp lý sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng hoạt động hiệu quả.

Chỉ tiêu tốc độ tăng trưởng của nguồn vốn huy động :

$$\text{Tốc độ tăng trưởng NVHĐ} = \frac{\text{NVHĐ kỳ này} - \text{NVHĐ kỳ trước}}{\text{NVHĐ kỳ trước}} \times 100\%$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả trong hoạt động huy động vốn của ngân hàng. Chỉ tiêu này âm cho thấy vốn huy động của ngân hàng tăng trưởng âm, ngân hàng đang gặp khó khăn trong huy động vốn. Vì vậy, ngân hàng cần có những biện pháp hiệu quả hơn để tăng vốn huy động. Chỉ tiêu này dương cho thấy vốn huy động của ngân hàng tăng trưởng dương, tức là nguồn vốn huy động kỳ này đã lớn hơn so với kỳ trước. Với chỉ tiêu tốc độ tăng trưởng của vốn còn cho ta biết mức độ biến động của nguồn vốn. Nếu tốc độ tăng trưởng đều các năm, có thể khẳng định nguồn vốn huy động gia tăng ổn định. Ngoài ra, chỉ tiêu tốc độ tăng trưởng vốn còn được tính cho quy mô từng loại vốn.

Quy mô vốn có tốc độ tăng trưởng ổn định giúp ngân hàng có thể dự báo tương đối chính xác lượng vốn có thể huy động được để có kế hoạch đầu tư, cho vay kỳ tiếp theo. Đồng thời, tốc độ gia tăng của từng loại vốn ở mỗi thời điểm sẽ cho ngân hàng dự đoán sự thay đổi về quy mô và kết cấu vốn. Từ đó, ngân hàng có thể đưa ra phương thức huy động vốn hiệu quả hơn.

1.4.3.2. Cơ cấu huy động vốn:

Cơ cấu huy động vốn ảnh hưởng đến cơ cấu tài sản và quyết định chi phí của ngân hàng. Cơ cấu huy động vốn phải phù hợp với cơ cấu vốn sử dụng. Nếu cơ cấu nguồn vốn huy động không phù hợp, không đáp ứng được yêu cầu sử dụng thì sẽ không tối đa được dư nợ tín dụng và đầu tư, ngược lại cơ cấu huy động nhiều mà sử dụng không hết thì hoạt động không hiệu quả, ngân hàng vẫn phải chịu lãi suất trên phần huy động thừa.

Nhìn chung, cơ cấu vốn được xem là hợp lý nếu các thành phần của nó đáp ứng được kế hoạch sử dụng vốn, đồng thời với chi phí biến động thấp nhất. Ngân hàng có thể huy động vốn với nhiều hình thức khác nhau nhưng NVHĐ ổn định nhất vẫn là NVHĐ từ tiền gửi tiết kiệm của dân cư, do đó nguồn vốn của ngân hàng được coi là ổn định khi nguồn vốn huy động từ tiền gửi tiết kiệm của dân cư chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn, ít nhất là 50%. Bên cạnh đó thì ngân hàng cũng cần phát triển nguồn vốn huy động từ tiền gửi thanh toán vì nguồn này mặc dù không ổn định nhưng có chi phí thấp và mang lại lợi nhuận cho ngân hàng thông qua dịch vụ thanh toán hộ.

Còn nếu xét về mặt thời gian thì nguồn vốn của ngân hàng được coi là ổn định khi nguồn vốn trung và dài hạn chiếm tỷ trọng lớn bởi vì nguồn vốn này nhìn chung không

bị rút ra trong ngắn hạn và có tính ổn định, ít rút trước hạn. Nếu ngân hàng thu hút một lượng vốn đủ lớn nhưng lại thường xuyên không ổn định, thường xuyên có những dòng tiền lớn bị rút ra thì lượng vốn dành cho đầu tư, cho vay sẽ không lớn, hiệu quả hoạt động không cao, thường xuyên đối đầu với vấn đề thanh khoản. Khi huy động với quy mô và cơ cấu hợp lý, ngân hàng sẽ tạo lập được nguồn vốn tăng trưởng có tính ổn định kết hợp với chi phí vốn huy động hợp lý sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng hoạt động hiệu quả. Chỉ tiêu cơ cấu nguồn vốn được đánh giá thông qua chỉ tiêu:

$$\text{Tỷ trọng từng NVHD} = \frac{\text{Khối lượng từng NVHD}}{\text{Tổng nguồn vốn huy động}} \times 100\%$$

Ý nghĩa:

Chỉ tiêu này phản ánh nguồn vốn nào mà ngân hàng huy động được nhiều nhất, ít nhất. Từ đó ngân hàng tìm ra được nguyên nhân và biện pháp để đưa ra cơ cấu huy động hợp lý nhất. Thông thường các ngân hàng thường tính toán tỷ trọng nguồn vốn huy động theo thời hạn huy động, theo sản phẩm huy động, theo loại tiền huy động.

1.4.3.3. Chi phí huy động vốn:

Chi phí huy động vốn là toàn bộ chi phí ngân hàng bỏ ra để được hưởng quyền sử dụng một đồng vốn trong thời gian nhất định.

Chi phí huy động vốn gồm hai phần: chi phí trả lãi (trả lãi huy động), chi phí phi lãi (chi phí tiền lương cho cán bộ huy động vốn, chi phí cơ sở vật chất, chi phí marketing, quảng cáo, in ấn...).

Việc tính toán chính xác chi phí huy động vốn được coi là một yếu tố cơ bản để xác định được mức lợi nhuận mà ngân hàng sẽ thu được và căn cứ vào đó ngân hàng sẽ định giá cho mỗi sản phẩm dịch vụ của mình

Công thức tính tỷ lệ chi phí huy động vốn:

$$\text{Tỷ lệ chi phí huy động vốn} = \frac{\text{Chi phí lãi}}{\text{Tổng nguồn vốn huy động}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu tỷ lệ chi phí cho một đơn vị vốn huy động phản ánh để được một đồng vốn cần bao nhiêu đồng chi phí. Chỉ tiêu này càng nhỏ càng có hiệu quả.

Công tác huy động vốn của ngân hàng được đánh giá là có chất lượng hiệu quả cao về phương diện chi phí khi nó đạt được các yêu cầu sau:

- Tìm kiếm được nguồn vốn chi phí thấp để đáp ứng nhu cầu cho vay và đầu tư trong khi vẫn thoả mãn các yêu cầu tương xứng giữa huy động vốn và sử dụng vốn về phương diện quy mô, tính ổn định.

- Tăng lợi nhuận cho ngân hàng mà không nhất thiết là phải chấp nhận những rủi ro cao do sức ép tăng chi phí vốn. Lợi nhuận của ngân hàng về cơ bản sẽ bằng tổng thu nhập trừ đi tổng chi phí và thuế, do đó việc tăng lợi nhuận bằng cách tăng thu nhập (tài sản sinh lời cao tương ứng với rủi ro cao) sẽ mạo hiểm hơn là cách quản lý hiệu quả chi phí vốn.

Những nguồn vốn có thời hạn ngắn thường có chi phí và tính ổn định thấp và ngược lại những nguồn vốn có kỳ hạn càng dài thì chi phí cao hơn nhưng ổn định hơn. Do đó để hoạch định chiến lược kinh doanh cho mỗi giai đoạn căn cứ vào chi phí trả cho mỗi nguồn vốn ngân hàng cần đưa ra các chính sách huy động phù hợp nhằm mục tiêu mở rộng kinh doanh, tăng dư nợ cho vay kết hợp đầu tư đảm bảo lãi suất bù đắp chi phí nguồn và đem lại doanh lợi mong muốn mà không ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của mình.

Quản lý chi phí vốn là hoạt động thường xuyên và quan trọng của mỗi NHTM vì mỗi sự thay đổi về nguồn vốn hay lãi suất đều có thể làm thay đổi chi phí trả lãi, từ đó ảnh hưởng đến thu nhập ròng của ngân hàng.

1.4.3.4. Hệ số sử dụng vốn

Nếu một NHTM có nguồn sử dụng vốn tương xứng với vốn huy động, chứng tỏ vốn huy động được sử dụng có hiệu quả, công tác huy động vốn của ngân hàng thành công. Do phần lớn thu nhập từ hoạt động sử dụng vốn sẽ bù đắp phần nào chi phí huy động vốn và đem lại lợi nhuận chủ yếu cho ngân hàng. Hơn nữa, việc sử dụng vốn sẽ thúc đẩy hoạt động huy động vốn. Cho nên, khi đánh giá hiệu quả hoạt động huy động vốn, người ta thường xem xét đến công tác sử dụng vốn của ngân hàng đó.

$$\text{Hệ số sử dụng vốn trong kỳ} = \frac{\text{Tổng dư nợ cho vay trong kỳ}}{\text{Tổng vốn huy động}}$$

Hệ số này thường nhỏ hơn 1, do ngân hàng phải giữ lại một phần trên tổng vốn huy động theo tỷ lệ quy định của NHNN và đáp ứng nhu cầu thanh khoản cũng như các hoạt động kinh doanh khác của ngân hàng. Mục đích của ngân hàng là huy động vốn để đáp ứng nhu cầu vay vốn vì vậy, việc sử dụng vốn có hiệu quả là vấn đề rất đáng quan tâm của ngân hàng. Tỷ lệ này càng cao chứng tỏ ngân hàng sử dụng vốn càng có hiệu quả.

1.4.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn của NHTM

Các doanh nghiệp muốn hoạt động tốt và phát triển thì không thể tách mình ra khỏi môi trường kinh tế - xã hội đó. Đối với NHTM là một trung gian tài chính thì mối quan hệ giữa nó và các chủ thể còn lại trong nền kinh tế rất chặt chẽ. Do đó các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động của NHTM là vô cùng phong phú và được xem xét quan hai góc độ đó là nhân tố chủ quan và nhân tố khách quan.

1.4.4.1. Các nhân tố chủ quan

Uy tín và thương hiệu của ngân hàng

Uy tín và thương hiệu của ngân hàng là một trong những điều kiện tiên quyết, quan trọng nhất ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng. Một ngân hàng nếu giữ được uy tín và thương hiệu của mình trong nhiều năm thì sẽ chiếm được lòng tin của khách hàng tốt. Do đó mà ngân hàng sẽ thu hút được rất nhiều khách hàng, tạo lập được các mối quan hệ bền vững với khách hàng hiện có, khách hàng tiềm năng, các trung gian tài chính và các cơ quan nhà nước. Với cùng một mức lãi suất, thậm chí thấp hơn ngân hàng khác một chút thì ngân hàng nào có uy tín, thương hiệu tốt hơn thì người gửi tiền tin tưởng rằng ngân hàng này sẽ tuyệt đối an toàn với số tiền mình gửi và thường vẫn quyết định gửi tiền vào ngân hàng có uy tín và thương hiệu đó. Do vậy mà, ngân hàng vẫn huy động vốn được nhiều mà tiết kiệm được chi phí huy động vốn.

Lãi suất huy động vốn

Lãi suất huy động là tỷ lệ phần trăm của số tiền có được (ngoài số tiền gốc) so với số tiền gốc mà người gửi tiền nhận được từ ngân hàng. Điều đầu tiên khi bất kỳ một cá nhân hay tổ chức kinh tế nào cũng muốn tham khảo khi gửi tiền vào ngân hàng thì chính là lãi suất. Ngân hàng sử dụng lãi suất như một công cụ quan trọng trong việc huy động vốn và thay đổi quy mô của nguồn vốn. Có thể nói, lãi suất huy động là yếu tố ảnh hưởng lớn đến quy mô nguồn vốn thu hút vào ngân hàng, đặc biệt là quy mô tiền gửi. Nhưng

không phải ngân hàng nào có lãi suất thì sẽ thu hút được nhiều người đến gửi tiền mà họ còn xem xét chất lượng phục vụ, an toàn tiền gửi của họ khi họ gửi tiền vào ngân hàng. Khi mà khách hàng đánh giá mức độ an toàn và dịch vụ tiện ích như nhau thì họ sẽ chọn ngân hàng có lãi suất cao. Điều này hoàn toàn phù hợp với quy luật vì khi đó gửi vào ngân hàng có lãi suất cao hơn thì sẽ thu lợi được nhiều hơn.

Đối với tiền gửi ngắn hạn thì mức độ an toàn không quan trọng như tiền gửi dài hạn vì thế họ sẽ quan tâm đến lãi suất cao hơn nhưng đối với tiền gửi dài hạn thì họ phải quan tâm đến mức độ an toàn với số vốn mà họ gửi vào vì thế họ sẽ cân nhắc rất kỹ lưỡng giữa mức độ an toàn vốn và lãi suất.

Sản phẩm huy động vốn tiền gửi

Một yếu tố nữa ảnh hưởng đến quy mô và chất lượng nguồn vốn huy động là các hình thức huy động vốn. Một ngân hàng có các hình thức và kỳ hạn huy động vốn phong phú, linh hoạt, thuận tiện hơn sẽ có sức mạnh thu hút khách hàng mới và duy trì những khách hàng hiện có hơn những ngân hàng khác.

Sản phẩm dịch vụ ngân hàng chính là một yếu tố góp phần thu hút khách hàng có hiệu quả. Một ngân hàng có sản phẩm đa dạng, chất lượng dịch vụ cao, đáp ứng tốt những nhu cầu của khách hàng thì rõ ràng họ sẽ muốn đến với ngân hàng đó.

Hơn nữa, trong điều kiện ít có sự khác biệt về sản phẩm và lãi suất huy động như hiện nay, chất lượng dịch vụ khách hàng ngày càng trở nên là một công cụ cạnh tranh quan trọng trong việc thu hút nguồn vốn. Ngân hàng nào tổ chức tốt được công tác dịch vụ kèm theo các hình thức huy động của mình sẽ có khả năng thu hút được nhiều khách hàng hơn. Đây được xem là một trong những biện pháp nhằm mở rộng và nâng cao hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

Tuy nhiên, hình thức huy động vốn càng đa dạng thì việc quản lý nó càng trở nên phức tạp và khó khăn, làm chi phí quản lý vốn tăng lên đòi hỏi ngân hàng phải áp dụng được mô hình quản lý phù hợp, tiết kiệm chi phí nhưng vẫn đảm bảo được nguyên tắc nguồn huy động vốn có tính ổn định càng cao thì lãi suất huy động cũng cao.

Cơ cấu huy động vốn tiền gửi

Mỗi ngân hàng có một cơ cấu huy động vốn khác nhau. Nếu tỷ trọng huy động vốn ngắn hạn càng cao thì càng tiết kiệm được chi phí huy động vốn. Tuy nhiên, nếu tỷ trọng vốn huy động ngắn hạn cao thì quy mô cho vay trung và dài hạn của ngân hàng sẽ hạn chế. Hơn nữa, khi lãi suất thay đổi thì khách hàng dễ rút tiền hàng loạt khiến ngân hàng gặp khó khăn trong vấn đề chi trả dễ làm mất lòng của khách hàng. Thế nhưng, nếu tỷ trọng vốn trung và dài hạn càng cao thì mức an toàn vốn càng cao, ngân hàng có thể đầu tư cho vay trung và dài hạn nhiều hơn làm tăng thu từ lãi nhưng chi phí vốn cao hơn không chắc rằng thu nhập ròng của ngân hàng đã cao hơn. Ngân hàng cần phải tùy vào đặc điểm kinh doanh và đặc trưng của mình mà xây dựng cơ cấu huy động vốn cho hợp lý, an toàn, với chi phí vốn hợp lý sao cho thu hút được khách hàng mà vẫn đảm bảo được chi phí hợp lý.

Trách nhiệm, trình độ và năng lực quản lý

Nhà quản lý cần nghiên cứu để tạo ra các chương trình thi đua tác động đến thái độ và động lực làm việc của nhân viên. Nếu chương trình phù hợp, thiết thực với đặc điểm kinh doanh của phòng giao dịch hay chi nhánh sẽ tạo động lực cho các nhân viên phấn đấu hết mình vì công việc và tất nhiên sẽ có tác động tới kết quả kinh doanh của ngân hàng.

Việc ban hành quy chế khen thưởng, kỷ luật cũng có tác động rất lớn đến tinh thần làm việc của nhân viên ngân hàng. Việc thực hiện quy chế này càng công bằng thì càng tạo sự tin tưởng ở nhân viên và vì thế càng tạo được sự ảnh hưởng tích cực khiến cho các nhân viên càng cố gắng hết mình về công việc làm cho khách hàng luôn cảm thấy tin tưởng ngân hàng và có thể huy động được lượng vốn lớn hơn. Chính vì thế mà các nhà quản lý cần thiết lập và thực hiện các quy chế khen thưởng, kỷ luật thật nghiêm túc và công bằng.

Nhà quản lý cần phải có lối sống đúng mực, tinh thần trách nhiệm cao trong công việc để giành được sự tin nhiệm của nhân viên. Vì chính đạo đức, lối sống của người quản lý ảnh hưởng rất nhiều tới nhân viên, từ đó sẽ ảnh hưởng đến doanh thu và năng suất lao động.

Trình độ công nghệ

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế tri thức đòi hỏi ngân hàng phải luôn nâng cao trình độ công nghệ tin học của mình. Trình độ ngân hàng càng cao thì càng có khả năng cung cấp nhiều dịch vụ tiện ích, phù hợp với nhu cầu của khách hàng, cơ sở vật chất càng được trang bị đầy đủ khiến cho khách hàng cảm thấy hài lòng và yên tâm hơn khi gửi tiền vào ngân hàng.

Trước đây, khi trình công nghệ thanh toán còn lạc hậu thì khách hàng chủ yếu dùng thanh toán bằng tiền mặt nhưng ngày nay, khi xã hội đã phát triển thì nhu cầu thanh toán không dùng tiền mặt đã lên ngôi. Thay vì dùng tiền mặt như trước kia, bây giờ khách hàng chuyển sang hình thức thanh toán như ủy nhiệm chi, séc, ủy nhiệm thu... để sử dụng được các hình thức này đòi hỏi khách hàng phải có tài khoản tại ngân hàng vì thế ngân hàng sẽ huy động được vốn trên tài khoản của khách hàng. Việc ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động còn làm xuất hiện nhiều sản phẩm ngân hàng như máy rút tiền tự động ATM, ngân hàng tự động, home banking.....

Đây là một yếu tố phi lãi suất rất quan trọng trong cạnh tranh vì khách hàng không chỉ quan tâm lãi suất mà còn quan tâm đến chất lượng phục vụ của ngân hàng. Cùng mức lãi suất thì ngân hàng nào có chất lượng phục vụ tốt hơn thì sẽ có nhiều khách hàng hơn, từ đó ngân hàng sẽ giảm được chi phí huy động vốn và tăng lợi nhuận cho ngân hàng.

1.4.4.2. Nhân tố khách quan

Ngoài các nhân tố chủ quan tác động đến hoạt động huy động vốn của NHTM thì còn có các nhân tố khách quan tác động đến hoạt động huy động vốn của NHTM. Một trong các nhân tố đó là:

Môi trường kinh tế

Môi trường kinh tế sẽ quyết định đến thu nhập của người dân. Khi đó nó sẽ ảnh hưởng đến nhu cầu về vốn và lượng tiền gửi của khách hàng. Do đó nó tác động mạnh mẽ tới hoạt động huy động vốn của ngân hàng. Khi nền kinh tế ổn định và phát triển thì thu nhập của người dân sẽ ổn định và cao, làm cho nguồn tiền nhàn rỗi của họ sẽ nhiều hơn và nguồn tiền ra vào ngân hàng cũng ổn định và nhiều hơn. Tạo cơ hội cho đầu tư mở rộng. Ngược lại, khi nền kinh tế suy thoái thì thu nhập của người dân giảm, và từ đó ngân hàng sẽ gặp khó khăn hơn trong việc huy động vốn của mình.

Khi nền kinh tế có lạm phát cao, thì đồng tiền sẽ mất giá và như thế lãi suất thực của người dân khi gửi tiền vào ngân hàng sẽ giảm xuống từ đó lợi ích của người gửi tiền sẽ giảm khi đó khách hàng sẽ chuyển sang giữ vàng và ngoại tệ mạnh hoặc bất động sản thay cho việc gửi tiền vào ngân hàng.

Môi trường chính trị pháp luật

Để đảm bảo cho sự phát triển công bằng của tất cả các thành phần kinh tế thì mỗi quốc gia đều phải có một thể chế nhất định quy định và giám sát việc tuân thủ pháp luật của mọi đối tượng trong nền kinh tế. Vì NHTM kinh doanh hàng hóa đặc biệt đó là tiền mà mà nguồn tiền chính để hoạt động kinh doanh đó chính là nguồn tiền huy động của người khác vì vậy càng cần phải có những quy định chặt chẽ, sự ổn định về chính trị, ngoại giao để người dân yên tâm gửi những khoản tiền nhàn rỗi của mình vào ngân hàng mà không phải tính toán để đầu tư vào tài sản khác....

Bất kỳ một hoạt động kinh doanh nào cũng đều phải chịu sự điều chỉnh và giám sát chặt chẽ của pháp luật và các cơ quan chức năng. Sự điều chỉnh của NHNN về chính sách tài chính tiền tệ cũng ảnh hưởng mạnh mẽ tới hoạt động của ngân hàng. Nó thể hiện ở khía cạnh như mục tiêu của chính sách tiền tệ, việc sử dụng các công cụ chính sách tiền tệ và chính sách đầu tư của nhà nước.

Môi trường cạnh tranh

Với sự phát triển mạnh mẽ của ngành ngân hàng trong nước và sự gia nhập ngày càng nhiều của các ngân hàng nước ngoài kể từ khi Việt Nam gia nhập WTO thì các NHTM càng phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt, các đối thủ cạnh tranh càng nhiều, càng phát triển thì thị trường tiền tệ càng phát triển, càng phát triển thì thị trường tiền tệ. Khi đó đòi hỏi ngân hàng phải biết tận dụng các cơ hội kinh doanh của mình như địa bàn, uy tín, thương hiệu của mình, tăng cường tìm hiểu, phát triển nhiều loại hình huy động, nhiều loại hình kinh doanh để phục vụ khách hàng một cách tốt nhất, có một chính sách lãi suất linh hoạt nhất...

Khách hàng

Khách hàng bao gồm cả những người mà ngân hàng đang sử dụng vốn của họ và cả những người mà đang sử dụng vốn đó. Khách hàng gửi tiền vào ngân hàng thì có yếu tố thu nhập và tâm lý tác động tới. Thu nhập thì ảnh hưởng tới số vốn mà ngân hàng có thể

huy động còn tâm lý thì ảnh hưởng đến sự biến động gửi tiền và rút tiền. Khi mà khách hàng càng tin tưởng ngân hàng thì nguồn tiền ra và của ngân hàng càng ổn định, càng tạo điều kiện để ngân hàng huy động vốn cho mình tốt hơn.

TÓM TẮT CHƯƠNG 1

Chương 1 chủ yếu tập trung hệ thống hoá những vấn đề cơ bản liên quan đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại. Từ đó thấy được ý nghĩa, tầm quan trọng của nguồn vốn huy động đối với hoạt động của ngân hàng, làm rõ được các nhân tố chủ quan và nhân tố khách quan tác động đến công tác huy động vốn tại ngân hàng.

Bên cạnh đó bài khoá luận còn làm rõ các chỉ tiêu để đánh giá hoạt động huy động vốn của Ngân hàng thương mại. Đây là cơ sở lý luận chính để làm tiền đề cho việc phân tích tình hình huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – Phòng Giao Dịch Núi Thành, Đà Nẵng.

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐÔNG NAM Á – PGD NÚI THÀNH

2.1. GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VỀ SEABANK – PHÒNG GIAO DỊCH NÚI THÀNH GIAI ĐOẠN 2021 - 2023

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của SeABank – Phòng giao dịch Núi Thành

Nhằm nâng cao chất lượng, đáp ứng nhu cầu giao dịch khách hàng tốt hơn SeABank đã mở rộng mạng lưới hoạt động trên cả nước, tăng cường các điểm giao dịch tại các thành phố và trung tâm kinh tế lớn như: Hà Nội, Hải Phòng, Quảng Ninh, TP.HCM, Vũng Tàu, Đà Nẵng, Nha Trang,... Trong đó, chi nhánh SeABank Đà Nẵng được mở năm 2006 – chi nhánh đầu tiên tại miền Trung. Đây được xem là một bước dấu quan trọng trong việc phát triển hệ thống chi nhánh đến các vùng kinh tế tiềm năng của đất nước. Chi nhánh SeABank Đà Nẵng đi vào hoạt động tháng 12/2006 tại 23 Nguyễn Văn Linh, quận Hải Châu. Từ lúc được thành lập đến nay, chi nhánh SeABank Đà Nẵng đã đạt nhiều thành tựu trong việc hỗ trợ phát triển nền kinh tế trọng điểm miền Trung và sẽ chiếm một vai trò quan trọng trong sự phát triển của vùng đất này trong tương lai.

SeABank- PGD Núi Thành là một trong các chi nhánh của Ngân hàng TMCP Đông Nam Á (SeABank) tại thành phố Đà Nẵng. SeABank - PGD Núi Thành chính thức đi vào hoạt động ngày 27/5/2011 tại 104 – 108 Núi Thành, quận Hải Châu. Kể từ khi thành lập đến nay SeABank- PGD Núi Thành đã hoạt động với tiêu chí luôn trung thành với đường lối, chủ trương chính sách của Đảng và nhà nước cũng như định hướng phát triển của trung ương, góp phần không nhỏ đến sự phát triển kinh tế của đất nước nói chung và của thành phố Đà Nẵng nói riêng. Thương hiệu SeABank ngày càng trở nên quen thuộc và gần gũi đối với mọi đối tượng khách hàng. Trong tương lai, SeABank – PGD Núi Thành sẽ ngày càng đóng góp hơn nữa trong việc gia tăng lợi nhuận cũng như năng lực cạnh tranh của SeABank trong hệ thống Ngân hàng Việt Nam.

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của SeABank – Phòng giao dịch Núi Thành

❖ Chức năng

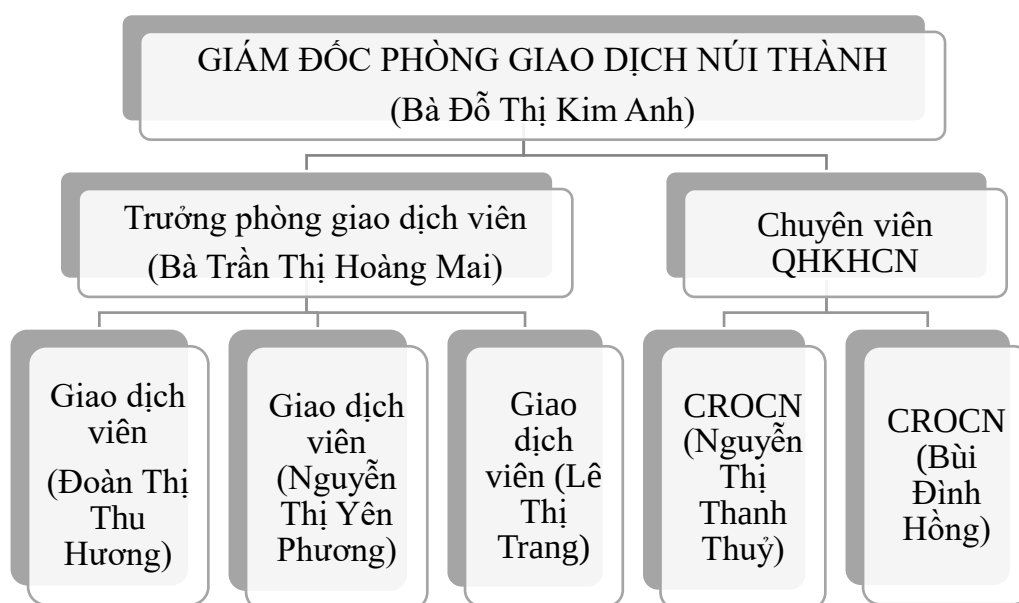
Trực tiếp kinh doanh tiền tệ, tín dụng, dịch vụ ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan vì mục tiêu lợi nhuận. Tổ chức hoạt động kinh doanh và thực hiện các nhiệm vụ khác được NH TMCP Đông Nam Á giao.

❖ Nhiệm vụ

- Huy động vốn:
 - Khai thác và nhận tiền gửi của các tổ chức, cá nhân dưới hình thức tiền gửi không kỳ hạn, có kỳ hạn và các loại tiền gửi khác bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ.
 - Phát hành trái phiếu, cổ phiếu để huy động vốn của các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước theo quy định của NH TMCP Đông Nam Á.
 - Huy động tiền gửi tiết kiệm.
 - Các hình thức huy động khác theo quy định của ngành
- Hoạt động tín dụng: Cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn, nhằm đáp ứng nhu cầu vốn và thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh, dịch vụ cho các cá nhân, tổ chức và hộ gia đình thuộc mọi thành phần kinh tế theo phân cấp ủy quyền.
- Cung ứng các dịch vụ thanh toán và ngân quỹ:
 - Cung ứng các phương tiện thanh toán
 - Thực hiện các dịch vụ thanh toán trong nước cho khách hàng.
 - Thực hiện các dịch vụ thu hộ, chi hộ.
 - Thực hiện các dịch vụ thu và phát tiền mặt cho KH.
- Hoạt động bảo lãnh Ngân hàng: bảo lãnh vay vốn, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh thực hiện chất lượng sản phẩm, các loại bảo lãnh khác.
- Dịch vụ thẻ:
 - Phát hành, thanh toán ATM
 - Phát hành, thanh toán thẻ quốc tế Visa, Master Card.
- Dịch vụ ngân hàng điện tử: Internet Banking, Mobile Banking.

- Dịch vụ khác: đại lý chứng khoán, tư vấn đầu tư, tài trợ thương mại, nhận bảo quản, cất giữ....

2.1.3. Cơ cấu tổ chức của SeABank – Phòng giao dịch Núi Thành



Sơ đồ 1. Cơ cấu tổ chức SeABank – Phòng giao dịch Núi Thành

(Nguồn: SeABank – PGD Núi Thành, Đà Nẵng)

SeABank có mô hình cơ cấu tổ chức theo chiều dọc, cách thức sắp xếp vai trò, trách nhiệm, cách thức ra quyết định của NH theo chiều từ trên xuống dưới. Sau đây là chức năng và nhiệm vụ của từng bộ phận tại SeABank – PGD Núi Thành:

Chức vụ	Chức năng/ Nhiệm vụ
Giám đốc PGD Núi Thành	▪ Chức năng - Định hướng, chỉ đạo việc xây dựng và triển khai kế hoạch kinh doanh, kế hoạch phát triển khách hàng tại Phòng giao dịch nhằm hoàn thành và hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kinh doanh được giao. - Chỉ đạo kết hợp với tổ chức thực hiện các nghiệp vụ tư vấn bán hàng các sản phẩm dịch vụ trong hạn mức và theo phân công của Ban giám đốc đồng thời tuân thủ các nội quy, quy chế của SeABank. ▪ Nhiệm vụ - Chịu trách nhiệm về việc xây dựng, dẫn dắt giám sát thực hiện kế hoạch của phòng để đảm bảo sẽ triển khai hoàn thành tốt các kế hoạch và chỉ tiêu đề ra - Thực hiện các công việc như quản lý, theo dõi, phân bổ nhân sự, đánh giá kết quả thực hiện công việc nhằm đảm bảo hiệu quả, chất lượng làm việc của cả phòng.
Trưởng phòng giao dịch viên	▪ Chức năng - Tổ chức, quản lý và giám sát các hoạt động giao dịch của KH tại quầy - Thực hiện giới thiệu sản phẩm của ngân hàng cho khách hàng khi khách hàng đến giao dịch tại quầy - Thực hiện các hoạt động giao dịch với khách hàng tại quầy của Phòng giao dịch theo quy trình, quy chế của SeABank - Tiếp nhận và xử lý các yêu cầu, khiếu nại của khách hàng liên quan đến việc cung cấp dịch vụ theo quy trình, quy định của SeABank - Triển khai các hoạt động bán sản phẩm/ dịch vụ ngân hàng được giao theo quy định của SeABank. ▪ Nhiệm vụ

	- Lên kế hoạch, tổ chức thực hiện bán hàng và quản lý các hoạt động bán hàng mảng DVKH để hoàn thành các chỉ tiêu KPIs của cá nhân và cả nhóm được giao phụ trách. - Phối hợp với các chuyên viên quan hệ khách hàng cá nhân thực hiện công tác phát triển khách hàng - Thực hiện công tác phát triển khách hàng huy động - Trực tiếp thực hiện hoạt động giao dịch kế toán với khách hàng
Giao dịch viên	▪ Chức năng - Thực hiện giới thiệu sản phẩm của ngân hàng cho khách hàng khi khách hàng đến giao dịch tại quầy - Thực hiện các hoạt động giao dịch với khách hàng tại quầy của Phòng giao dịch theo quy trình, quy chế của SeABank - Tiếp nhận và xử lý các yêu cầu, khiếu nại của khách hàng liên quan đến việc cung cấp dịch vụ theo quy trình, quy định của SeABank - Triển khai các hoạt động bán sản phẩm/ dịch vụ ngân hàng được giao theo quy định của SeABank. ▪ Nhiệm vụ - Phối hợp với các chuyên viên quan hệ khách hàng cá nhân thực hiện công tác phát triển khách hàng - Thực hiện công tác phát triển khách hàng huy động - Trực tiếp thực hiện hoạt động giao dịch kế toán với khách hàng

Chuyên viên Quan hệ Khách hàng cá nhân	▪ Chức năng - Triển khai kinh doanh các sản phẩm dành cho cá nhân (KHCH) và các hộ kinh doanh tại PGD trên địa bàn theo đúng chiến lược và kế hoạch kinh doanh của Ngân hàng nhằm đạt tiêu chí được giao - Quản lý việc cung cấp sản phẩm, dịch vụ dành cho khách hàng cá nhân và Hộ kinh doanh của PGD theo phạm vi công việc được phân công. ▪ Nhiệm vụ - Thực hiện triển khai giới thiệu tư vấn và bán các sản phẩm dành cho KHCH và Hộ kinh doanh tại PGD.
---	--

2.1.4. Sản phẩm, dịch vụ tại SeABank – Phòng giao dịch Núi Thành

- *Dịch vụ tài khoản:* Tài khoản số đẹp; dịch vụ trả lương; tài khoản đại lợi; tài khoản thanh toán
- *Ngân hàng số:* Ngân hàng trực tuyến SeANet; ngân hàng di động SeAMobile
- *Tiết kiệm:* Tiết kiệm có kỳ hạn, không kỳ hạn; tiết kiệm online, tiền gửi có kỳ hạn
- *Thẻ:* Thẻ ghi nợ nội địa, thẻ ghi nợ quốc tế, thẻ tín dụng quốc tế
- *Tín dụng:* Cho vay tiêu dùng thế chấp, cho vay tiêu dùng tín chấp, cho vay kinh doanh
- *Thanh toán và chuyển tiền:* Chuyển tiền trong nước, quốc tế, dịch vụ kiều hối
- *Bảo hiểm:* bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm phi nhân thọ, bảo hiểm vật chất

2.1.5. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐÔNG NAM Á – PGD NÚI THÀNH – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

2.1.5.1. Tình hình huy động vốn của SeABank - Phòng giao dịch Núi Thành giai đoạn 2021 – 2023

Huy động vốn là một nghiệp vụ đặc thù của ngân hàng, kết quả huy động vốn phụ thuộc vào nhiều yếu tố. Nếu ngân hàng muốn huy động được nguồn vốn dồi dào thì ngân hàng phải tạo dựng cho mình một cách thức huy động phù hợp với tình hình thực tế của xã hội, mở rộng hơn nữa qui mô hoạt động để gia tăng các kênh tiếp cận khách hàng, tạo ra sự tiện lợi từ việc mở rộng quy mô kinh doanh từ đó thu hút được một lượng khách hàng về cho ngân hàng. Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – Phòng giao dịch Núi Thành qua 3 năm đã không ngừng cải tiến cách thức tiếp cận khách hàng, tạo dựng vị thế của ngân hàng trên địa bàn, nguồn khách ngày càng đông và đa dạng. Sau đây là tình hình huy động vốn của SeABank – Phòng giao dịch Núi Thành trong giai đoạn 2021 – 2023:

Bảng 2.1. Tình hình huy động vốn của SeABank - PGD Núi Thành giai đoạn 2021 - 2023*ĐVT: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Số tiền	TT%	Số tiền	TT%	Số tiền	TT%	Số tiền	TL %	Số tiền	TL %
Tiền gửi dân cư	403,026	92.49	451,098	92.59	506,081	93.13	48,072	11.93	54,983	12.19
Tiền gửi từ TCKT	30,527	7.01	33,915	6.96	35,049	6.45	3,388	11.10	1,134	3.34
Tiền gửi từ TCTD	2,198	0.5	2,209	0.45	2,301	0.42	11	0.5	92	4.16
Tổng	435,751	100	487,222	100	543,431	100	51,471	11.81	56,209	11.54

(Nguồn: Phòng kế toán SeABank – PGD Núi Thành, Đà Nẵng)

Qua bảng số liệu trên ta thấy, tình hình huy động vốn trong năm 2022 đạt 487,222 triệu đồng tăng 11.81% so với năm 2021 và năm 2023 đạt 543,431 triệu đồng tăng 11.54% so với năm 2022. Sự tăng trưởng này là do nền kinh tế Thành phố Đà Nẵng ngày càng phát triển nên đời sống người dân ngày càng đi lên vì vậy xu hướng gửi tiền vào ngân hàng theo hình thức tiết kiệm ngày càng phổ biến hơn. Qua đó cho thấy, chi nhánh cũng đã tăng cường đẩy mạnh công tác huy động tiền gửi qua các năm, nghiên cứu đưa ra các sản phẩm đa dạng và phù hợp với nhu cầu khách hàng cùng với chính sách lãi suất linh hoạt nhằm đảm bảo tính cạnh tranh.

2.1.5.2. Tình hình hoạt động cho vay của SeABank – Phòng giao dịch Núi Thành giai đoạn 2021 – 2023

Nói đến hoạt động của NHTM thì ta không thể không nói đến hoạt động cho vay. Bởi vay là một hoạt động cơ bản quan trọng và mang lại lợi nhuận nhiều nhất trong các hoạt động của NH. Vì thế, phân tích tình hình hoạt động cho vay là việc thường xuyên giúp PGD có những biện pháp kịp thời cũng như chính sách phù hợp trong việc sử dụng nguồn vốn huy động thông qua cho vay một cách hiệu quả mang tính sống còn của NH. Với mục tiêu nâng cao chất lượng tín dụng, NH đã cung cấp vốn một cách đầy đủ, hợp lý cho nhiều đơn vị kinh tế trên địa bàn. Trong nền kinh tế hiện nay việc đẩy mạnh cho vay trên cơ sở điều hoà được nguồn vốn phù hợp đang được tất cả các NH xúc tiến mạnh mẽ. SeABank cũng không ngoại lệ khi luôn nghiên cứu tìm phương án để mở rộng cho vay an toàn. Sau đây là tình hình hoạt động cho vay của SeABank – PGD Núi Thành trong giai đoạn 2021 – 2023:

Bảng 2.2. Tình hình hoạt động cho vay của SeABank – PGD Núi Thành giai đoạn 2021 – 2023

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Số tiền	TT %	Số tiền	TT %	Số tiền	TT %	Số tiền	TL %	Số tiền	TL %
Dư nợ	128,062	100	136,342	100	143,806	100	8,280	6.47	7,464	5.47
Ngắn hạn	72,880	56.91	76,691	56.25	80,274	55.82	3,811	5.23	3,583	4.67
Trung - dài hạn	55,182	43.09	59,651	43.75	63,532	44.18%	4,469	8.10	3,881	6.51
Nợ xấu	1,568	100	1,396	100	1,198	100	(172)	(10.97)	(198)	(14.18)
Ngắn hạn	985	62.82	849	60.82	724	60.43	(136)	(13.81)	(125)	(14.72)
Trung - dài hạn	583	37.18	547	39.18	474	39.57	(36)	(6.17)	(73)	(13.35)
Tỷ lệ nợ xấu	1.22%		1.024%		0.833%		(0.20%)		(0.19%)	
Ngắn hạn	1.35%		1.11%		0.90%		(0.244%)		(0.205%)	
Trung - dài hạn	1.06%		0.92%		0.75%		(0.140%)		(0.171%)	

(Nguồn: Phòng kế toán SeABank – PGD Núi Thành, Đà Nẵng)

Nhìn vào bảng số liệu ta thấy, dư nợ của phòng giao dịch tăng dần qua các năm. Cụ thể, năm 2022 đạt 136,342 triệu đồng tăng 8,280 triệu đồng so với năm 2021 với tốc độ tăng là 6.47%. Đến năm 2023, tiếp tục tăng và đạt 143,806 triệu đồng tăng 7,464 triệu đồng so với năm 2022 tốc độ tăng là 5,47%.

Về cơ cấu thì dư nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng trên 50% tuy nhiên có xu hướng giảm dần qua 3 năm. Cụ thể, dư nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng lần lượt là 56.91%; 56.25%; 55.82% qua các năm 2021; 2022; 2023. Trong khi đó, cơ cấu dư nợ trung – dài hạn lại có xu hướng tăng dần qua 3 năm. Cụ thể, năm 2021 dư nợ trung – dài hạn chiếm tỷ trọng 43.09% và đến năm 2023 chiếm 43.75% trên tổng dư nợ. Qua đó ta thấy, dư nợ đang dần chuyển cơ cấu từ cho vay ngắn hạn sang cho vay trung dài hạn theo nhu cầu của khách hàng. Điều này cho thấy rằng, ngân hàng đang tập trung vào việc cung cấp các sản phẩm và dịch vụ cho vay trung – dài hạn hơn để đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Nhìn chung, cơ cấu dư nợ đang có sự thay đổi tích cực. Đây có thể là một chiến lược hỗ trợ tăng cường khả năng thanh khoản và ổn định tài chính của ngân hàng.

Qua bảng số liệu ta thấy, nợ xấu có xu hướng giảm từ năm 2021 - 2023. Cụ thể, tổng nợ xấu năm 2021 giảm từ 1,586 triệu đồng xuống còn 1,396 triệu đồng vào năm 2022 tương ứng với tỷ lệ giảm 10.97% và năm 2023 tiếp tục giảm xuống còn 1,198 triệu đồng tương ứng với tốc độ giảm 14.18%. Điều này cho thấy NH đã tích cực thu hồi nợ mới đạt được kết quả như trên. Cùng với đó SeABank – PGD Núi thành đã cải thiện quy trình cho vay, quản lý rủi ro chặt chẽ, nền kinh tế ổn định hơn và có các biện pháp thu hồi nợ hiệu quả.

Về chỉ tiêu tỷ lệ nợ xấu ta thấy, tỷ lệ nợ xấu của PGD năm 2021 là 1.22%, đến năm 2022 giảm xuống còn 1.024% và năm 2023 tiếp tục giảm còn 0.833%. Điều này thể hiện tỷ lệ nợ xấu được kiểm soát tốt, phản ánh việc quản lý chặt chẽ nguồn vốn của ngân hàng cũng như cẩn thận trong quá trình thẩm định cho vay khách hàng. Cùng với đó, SeABank có đội ngũ nhân viên có trình độ cao, giàu kinh nghiệm và với hệ thống công nghệ hiện đại, ngân hàng luôn ưu tiên đầu tư vào các ngành then chốt, mang tính ổn định, hạn chế tối đa cho vay các ngành có rủi ro cao nhằm đảm bảo tính ổn định cho Ngân hàng, góp phần củng cố chất lượng tín dụng cũng như vị trí của Ngân hàng với đối thủ cạnh tranh.

2.1.5.3. Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của SeABank – Phòng giao dịch Núi Thành giai đoạn 2021 – 2023

NHTM khi hoạt động để tồn tại và phát triển thì mục tiêu cần đạt được tất yếu là lợi nhuận. Kết quả hoạt động kinh doanh là yếu tố quan trọng xác định sự sống còn của NH. Trong 3 năm vừa qua, với sự nỗ lực không ngừng trong công tác quản trị, tác nghiệp SeABank – PGD Núi Thành đã đạt được những kết quả khả quan trong hoạt động kinh doanh ngày càng khẳng định vị trí của mình tại thị trường Đà Nẵng.

Bảng 2.3. Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của SeABank – PGD Núi Thành giai đoạn 2021 – 2023

ĐVT: triệu đồng

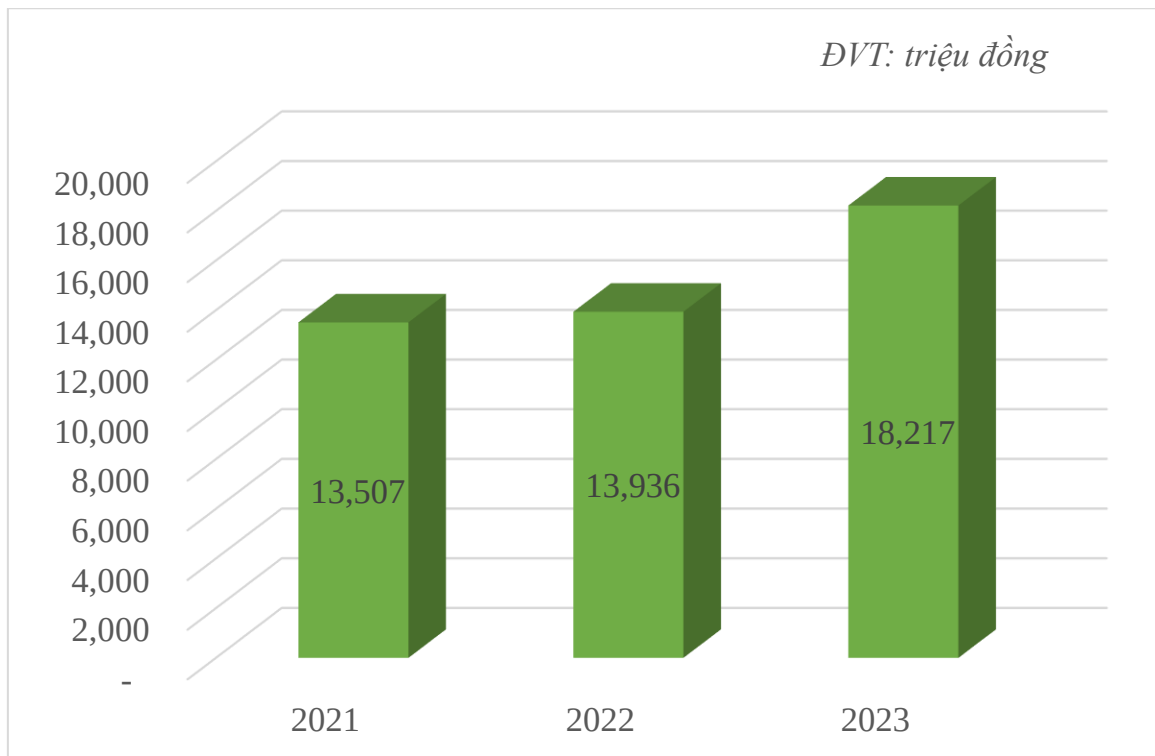
Chỉ tiêu	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Số tiền	TT%	Số tiền	TT%	Số tiền	TT %	Số tiền	TL %	Số tiền	TL %
Tổng thu nhập	32,211	100	38,090	100	49,213	100	5,879	18.3	11,123	29.2
Thu nhập lãi vay	27,916	86.7	32,844	86.2	43,171	87.7	4,928	17.7	10,327	31.4
Thu nhập lãi dịch vụ	3,398	10.5	4,142	10.9	4,519	9.2	744	21.9	377	9.1
Thu nhập khác	897	2.8	1,104	2.9	1,523	3.1	207	23.1	419	38.0
Tổng chi phí	15,327	100	20,670	100	26,442	100	5,343	34.9	5,772	27.9
Chi trả lãi	12,217	79.7	17,153	83	21,090	79.8	4,936	40.4	3,937	23
Chi trả phí dịch vụ	2,012	13.1	2,283	11	3,824	14.5	271	13.5	1,541	67.5
Chi phí khác	1,098	7.2	1,234	6	1,528	5.8	136	12.4	294	23.8
Lợi nhuận	16,884		17,420		22,771		536	3.17%	5,351	30.7%
LNST	13,507		13,936		18,217		429	3.17%	4,281	30.7%

(Nguồn: Phòng kế toán SeABank – PGD Núi Thành, Đà Nẵng)

Qua bảng số liệu trên ta thấy, tổng thu nhập của SeABank – PGD Núi Thành tăng đều qua các năm. Cụ thể, năm 2022 đạt 38,090 triệu đồng, tăng 5,879 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng trưởng 18.3% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 49,213 triệu đồng tăng 11,123 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng 29.2%. Trong đó, nguồn thu nhập chiếm tỷ trọng lớn nhất là nguồn thu từ lãi vay chiếm tỷ trọng trên 86% trong tổng thu nhập của PGD. Để đạt được kết quả trên SeABank đã đưa ra nhiều sản phẩm khuyến khích khách hàng vay vốn, chính vì thế mà đem lại một khoản thu khá lớn từ lãi vay giúp đẩy thu nhập của PGD lên cao. Ngoài thu từ lãi vay thì ngân hàng còn có thu từ dịch vụ chiếm tỷ trọng lần lượt là 10,5%; 10,9%; 9.2% qua các năm 2021; 2022; 2023. Bên cạnh đó, ta nhận thấy thu nhập từ lãi vay của NH chiếm tỷ trọng khá lớn trong khi đó thu nhập từ dịch vụ còn thấp, vì vậy NH cần xem xét đưa ra các chính sách, giải pháp phát triển phù hợp để có thêm nguồn thu này

Nhìn chung, tuy khoản thu từ dịch vụ chiếm tỷ trọng khá thấp nhưng đã góp phần làm tăng doanh thu của PGD. Qua đó ta thấy, để đạt được khoản thu nhập như trên PGD đã không ngừng nỗ lực nâng cao chất lượng cũng như mở rộng hoạt động và đảm bảo được các yêu cầu khách hàng đưa ra cho ngân hàng.

Bên cạnh thu nhập thì chi phí cũng là chỉ tiêu khá quan trọng để đánh giá hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Tương tự như thu nhập thì tổng chi phí của PGD cũng tăng qua từng năm cả về mặt tuyệt đối lẫn mặt tương đối. Cụ thể, năm 2022 đạt 20,670 triệu đồng, tăng 5,343 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng 34.9% so với năm 2021 và năm 2023 đạt 26,442 triệu đồng, tăng 5,772 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng 27.9% so với năm 2022. Trong đó, khoản chi cho lãi chiếm tỷ trọng lớn nhất cũng gần 80% trong tổng chi phí. Để có được kết quả trên là do PGD ngày càng mở rộng hoạt động huy động vốn, thu hút thêm nhiều khách hàng gửi tiền và thực hiện các dịch vụ chăm sóc khách hàng tốt làm cho chi phí trả lãi tăng lên, từ đó góp phần làm tăng tổng chi phí. Điều này cũng chứng tỏ hoạt động của ngân hàng đang ngày càng mở rộng hơn và thu hút được nguồn vốn từ bên ngoài không chỉ từ dân cư mà còn là các doanh nghiệp lớn trên địa bàn thành phố.



**Biểu đồ 2.1. Tình hình lợi nhuận của SeABank – PGD Núi Thành giai đoạn
2021 - 2023**

Lợi nhuận là chỉ tiêu cuối cùng để đánh giá hiệu quả hoạt động của Ngân hàng. Lợi nhuận của PGD có thể thấy từ năm 2021 đến 2022 tăng nhẹ, nhưng đến năm 2023 lợi nhuận tăng lên một cách ấn tượng. Cụ thể, Năm 2021 đạt 13,507 triệu đồng, năm 2022 đạt 13,936 triệu đồng tăng thêm 429 triệu đồng tương ứng tốc độ tăng 3.17%, năm 2023 đạt 18,217 triệu đồng tăng thêm 4,281 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng 30.7%. Để đạt được kết quả hoạt động như trên trong môi trường cạnh tranh khốc liệt thì SeABank - PGD Núi Thành đã không ngừng nỗ lực, chủ động tiếp cận và tạo mối quan hệ tốt với khách hàng, điều chỉnh lãi suất huy động và cho vay linh hoạt, không ngừng đa dạng hóa, đổi mới các sản phẩm để mang lại nguồn thu ổn định cho ngân hàng.

2.2. SẢN PHẨM HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG NAM Á - PGD NÚI THÀNH

Đối với khách hàng cá nhân

❖ Tiết kiệm có kỳ hạn:

○ *Tiết kiệm trả lãi hàng tháng*

Đặc điểm:

- Loại tiền gửi: VND/USD/EUR
- Thời hạn: 3, 6, 9, 12, 15, 18, 24, 36 tháng
- Số tiền gửi tối thiểu: 5,000,000 VND, 500 USD, 500 EUR
- Phương thức nhận lãi: Lãi hàng tháng được trả vào tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng
- Cơ chế chuyển tiếp: Chuyển sang loại hình tương ứng

○ *Tiết kiệm bậc thang*

Đặc điểm:

- Loại tiền gửi: VND - Thời hạn: 1, 2, 3, 6, 7, 8, 9, 12, 13, 15, 18, 24, 36 tháng
- Số tiền gửi tối thiểu: 100,000,000 VND
- Lãi suất tăng theo số tiền gửi
- Bậc thang tiền gửi gồm 05 mức:
 1. Từ 100 triệu đồng đến dưới 500 triệu đồng
 2. Từ 500 triệu đồng đến dưới 01 tỷ đồng
 3. Từ 01 tỷ đồng đến dưới 05 tỷ đồng
 4. Từ 05 tỷ đồng đến dưới 10 tỷ đồng
 5. Từ 10 tỷ đồng trở lên
- Phương thức nhận lãi: Bằng tiền mặt hoặc trả vào tài khoản tiền gửi thanh toán 1 lần khi đáo hạn
- Cơ chế chuyển tiếp: Chuyển sang loại hình tương ứng

○ *Tiết kiệm linh lãi cuối kỳ*

Đặc điểm:

- Loại tiền gửi: VND/USD/EUR
- Thời hạn: 1, 2, 3 tuần, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 18, 24, 36 tháng - Số tiền gửi tối thiểu: 1,000,000 VND, 100 USD, 100 EUR

- Phương thức nhận lãi: Bằng tiền mặt hoặc trả vào tài khoản tiền gửi thanh toán 1 lần khi đáo hạn
- Cơ chế chuyển tiếp: Chuyển sang loại hình tương ứng
- **Tiết kiệm gửi góp Vun đắp tương lai**

Đặc điểm:

- Loại tiền gửi: VND
- Thời hạn:
 - + Tại quầy: 3, 6, 9, 12, 24, 36 tháng
 - + Online: 2-240 tháng
- Số tiền gửi tối thiểu một lần: 200,000 VND
- Phương thức nhận lãi: Bằng tiền mặt hoặc trả vào tài khoản thanh toán khi đến hạn
- Hình thức gửi tiền: Định kỳ (01 tháng/lần, 03 tháng/lần, 06 tháng/lần)/Linh hoạt

- **Tiết kiệm gửi góp Ươm mầm ước mơ**

Đặc điểm:

- Loại tiền gửi: VND
- Thời hạn: 12 tháng
- Thời gian hoạt động của tài khoản: tối đa đến khi khách hàng đủ 15 tuổi
- Số tiền gửi tối thiểu một lần: 200,000 VND
- Phương thức nhận lãi: Bằng tiền mặt hoặc trả vào tài khoản thanh toán khi đến hạn
- Hình thức gửi tiền: Định kỳ (01 tháng/lần, 03 tháng/lần, 06 tháng/lần)/Linh hoạt

❖ **Tiết kiệm không kỳ hạn**

- **Tiết kiệm thông minh**

Đặc điểm:

- Loại tiền gửi: VND
- Thời hạn: Không kỳ hạn
- Số tiền gửi tối thiểu: 50,000 VND/ 5 USD/ 5 EUR.
- Lãi suất được chia theo 2 mức:
 - + Khách hàng chuẩn: Số dư dưới 50 triệu đồng/ 3000USD/ 2000EUR
 - + Khách hàng VIP: Số dư từ 50 triệu đồng/ 3000USD/ 2000 EUR
- Cách thức nộp tiền vào Tiết kiệm thông minh: KH có thể nộp/chuyển tiền vào Tiết kiệm thông minh hoàn toàn miễn phí, không hạn chế số lần, số tiền bằng các cách sau:

- + Chuyển tiền từ TGTT sang Tiết kiệm thông minh qua SeANet/ SeAMobile/ATM/Ủy nhiệm chi tự động/tại quầy.
- + Hoặc nộp tiền trực tiếp vào tài khoản Tiết kiệm thông minh tại quầy
- Cách thức rút tiền từ Tiết kiệm thông minh :
 - + Khách hàng chuyển tiền từ tài khoản Tiết kiệm thông minh sang TGTT qua SeANet/ SeAMobile/tại quầy và thực hiện rút tiền từ TGTT
 - + Hoặc rút tiền trực tiếp từ Tiết kiệm thông minh tại quầy (sử dụng cách này, khách hàng bị thu phí kiểm đếm tiền mặt)

❖ **Tiết kiệm online**

Đặc điểm:

- Ưu đãi lãi suất hấp dẫn khi mở sổ tiết kiệm online.
- Mở mới/Tắt toán/Nộp tiền vào sổ tiết kiệm online tại bất kỳ thời điểm nào trong ngày (không bao gồm thời gian khóa ngày của ngân hàng).
- Khách hàng có thể sử dụng dịch vụ tiết kiệm online thông qua SeANet /SeAMobile Web/ SeAMobile Apps.

❖ **Tiền gửi có kỳ hạn**

○ **Tiền gửi có kỳ hạn lĩnh lãi cuối kỳ**

Đặc điểm:

- Loại tiền gửi: VND và USD
- Số tiền gửi tối thiểu để mở thỏa thuận tiền gửi có kỳ hạn: 10.000.000 VND/ 1000 USD
- Kỳ hạn gửi đa dạng: Từ 1 tuần tới 36 tháng đối với VND/USD
- Phương thức lĩnh lãi: cuối kỳ
- Nhận và chi trả thông qua Tài khoản thanh toán của chính chủ sở hữu.
- Khách hàng được rút toàn bộ số tiền gửi trước hạn. Trong trường hợp này, Khách hàng phải thông báo trước cho SeABank ít nhất 1 ngày. Nếu SeABank đáp ứng được nhu cầu khách hàng thì có thể chi trả ngay.

Đối với doanh nghiệp

❖ **Tiền gửi doanh nghiệp**

○ **Tiền gửi lĩnh lãi định kỳ**

Đặc điểm:

- Loại tiền gửi: VND/ USD/ EUR

- Kỳ hạn gửi: 2/3/4/5/6/7/8/9/10/11/12/13/15/18/24/36 tháng
- Lãi suất: lãi suất SeABank quy định trong từng thời kỳ
- Phương thức trả lãi: Tiền lãi được tự động trả vào TKTT của KH vào ngày làm việc tiếp theo ngày cuối cùng của mỗi kỳ lĩnh lãi. Riêng kỳ lĩnh lãi cuối cùng lãi được trả vào ngày đáo hạn.
- Chuyển tiếp kỳ hạn: KH lựa chọn một trong 02 phương thức:
- + SeABank tự động quay vòng số tiền gốc với sản phẩm và kỳ hạn ban đầu với mức lãi suất cập nhật tại thời điểm chuyển tiếp.
- + SeABank tự động chuyển toàn bộ số tiền gốc và lãi sang TKTT.

○ **Tiền gửi kỳ hạn ngày**

Đặc điểm:

- Loại tiền gửi: VND/USD/EUR
- Kỳ hạn gửi: KH được lựa chọn gửi tiền theo một trong các dải kỳ hạn ngày tối thiểu 30 ngày và tối đa là 389 ngày.
- Lãi suất: lãi suất SeABank quy định trong từng thời kỳ

Phương thức nhận lãi: Lãi hoặc cả gốc và lãi được tự động trả vào tài khoản thanh toán của khách hàng mở tại SeABank; hoặc lãi được nhập gốc và chuyển tiếp kỳ hạn.

Chuyển tiếp kỳ hạn: Tùy thuộc phương thức trả lãi đã chọn, KH được lựa chọn hình thức chuyển tiếp kỳ hạn như sau:

- Số tiền gốc hoặc Số tiền gốc và lãi được tự động chuyển tiếp kỳ hạn sang kỳ hạn ngày tương tự kỳ hạn gửi ban đầu.
- Số tiền gốc hoặc Số tiền gốc và lãi được tự động chuyển tiếp kỳ hạn sang kỳ hạn tháng tương ứng.

○ **Tiền gửi lĩnh lãi cuối kỳ**

Đặc điểm:

- Loại tiền gửi: VND/ USD/ EUR
- Kỳ hạn gửi: 1/2/3 tuần; 1/2/3/4/5/6/7/8/9/10/11/12/13/15/18/24/36 tháng
- Lãi suất: lãi suất SeABank quy định trong từng thời kỳ
- Phương thức trả lãi: cuối kỳ.
- Chuyển tiếp kỳ hạn: KH lựa chọn một trong 03 phương thức:
- + SeABank tự động chuyển số tiền gốc sang sản phẩm lĩnh lãi cuối kỳ với kỳ hạn tương tự kỳ hạn cũ và LS tại thời điểm đáo hạn.

+ SeABank tự động chuyển số tiền gốc và lãi sang sản phẩm lĩnh lãi cuối kỳ với kỳ hạn tương tự kỳ hạn cũ và LS tại thời điểm đáo hạn.

+ SeABank tự động chuyển toàn bộ số tiền gốc và lãi sang TKTT

○ **Tiền gửi ký quỹ**

Đặc điểm:

- Loại tiền: VND.
- Lãi suất: áp dụng theo lãi suất của sản phẩm tiền gửi rút gốc linh hoạt.
- Số tiền gửi tối thiểu: Tùy theo từng loại sản phẩm ký quỹ.
- Phương thức trả lãi: Cuối kỳ hoặc theo thời gian thực gửi.
- Sử dụng tài khoản tiền gửi ký quỹ: Tuân thủ theo quy định của Cơ quan Nhà nước đối với từng ngành nghề cụ thể.

○ **Tiền gửi rút gốc linh hoạt**

Đặc điểm:

- Hình thức gửi tiền VND/EUR/USD có kỳ hạn áp dụng cho Khách hàng tổ chức nhằm tối ưu hóa nguồn tiền nhàn rỗi mà vẫn chủ động tài chính nhờ tính năng rút gốc linh hoạt khi khách hàng cần vốn.
- Loại tiền gửi: VND/USD/EUR
- Kỳ hạn: 1/2/3 tuần; 1/2/3/4/5/6/7/8/9/10/11/12/13/15/18/24/36/60 tháng
- Lãi suất: Áp dụng theo lãi suất của SeABank ban hành từng thời kỳ
- Phương thức trả lãi: Cuối kỳ
- Chuyển tiếp kỳ hạn: KH lựa chọn một trong ba phương thức:

+ SeABank tự động chuyển số tiền gốc sang kỳ hạn tương tự kỳ hạn ban đầu

+ SeABank tự động chuyển số tiền gốc và lãi sang kỳ hạn tương tự kỳ hạn ban đầu

+ SeABank tự động chuyển toàn bộ số tiền gốc và lãi sang TKTT

❖ **Tài khoản tiền gửi thông minh**

○ **Tiền gửi online**

Đặc điểm:

- Sản phẩm áp dụng: Tiền gửi lĩnh lãi cuối kỳ, Tiền gửi lĩnh lãi định kỳ, Tiền gửi kỳ hạn ngày.
- Kỳ hạn gửi và phương thức trả lãi: theo quy định của từng sản phẩm áp dụng.
- Lãi suất: hấp dẫn hơn so với lãi suất tiền gửi tại quầy

○ **Tài khoản tiền gửi thông minh**

Đặc điểm:

- Loại tiền: VND/ USD/ EUR.
- Kỳ hạn: không kỳ hạn.
- Lãi suất: lãi suất không - kỳ hạn ưu đãi, cao hơn lãi suất áp dụng cho TKTT thông thường (nếu được phép).
- Phương thức tính lãi: lãi được tính hàng ngày theo số dư thực tế cuối ngày.

Phương thức trả lãi: lãi được trả vào TKTT của KH vào ngày cuối cùng hàng tháng.

- Phương thức giao dịch: Chuyển khoản giữa TKTT và TK TGTm qua SeANet hoặc tại quầy không hạn chế số lần. KH có thể tra cứu số dư TK TGTm qua SeACall

2.3. THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG NAM Á – PHÒNG GIAO DỊCH NÚI THÀNH GIAI ĐOẠN 2021 – 2023

2.3.1. Quy mô huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – Chi nhánh Đà Nẵng – PGD Núi Thành

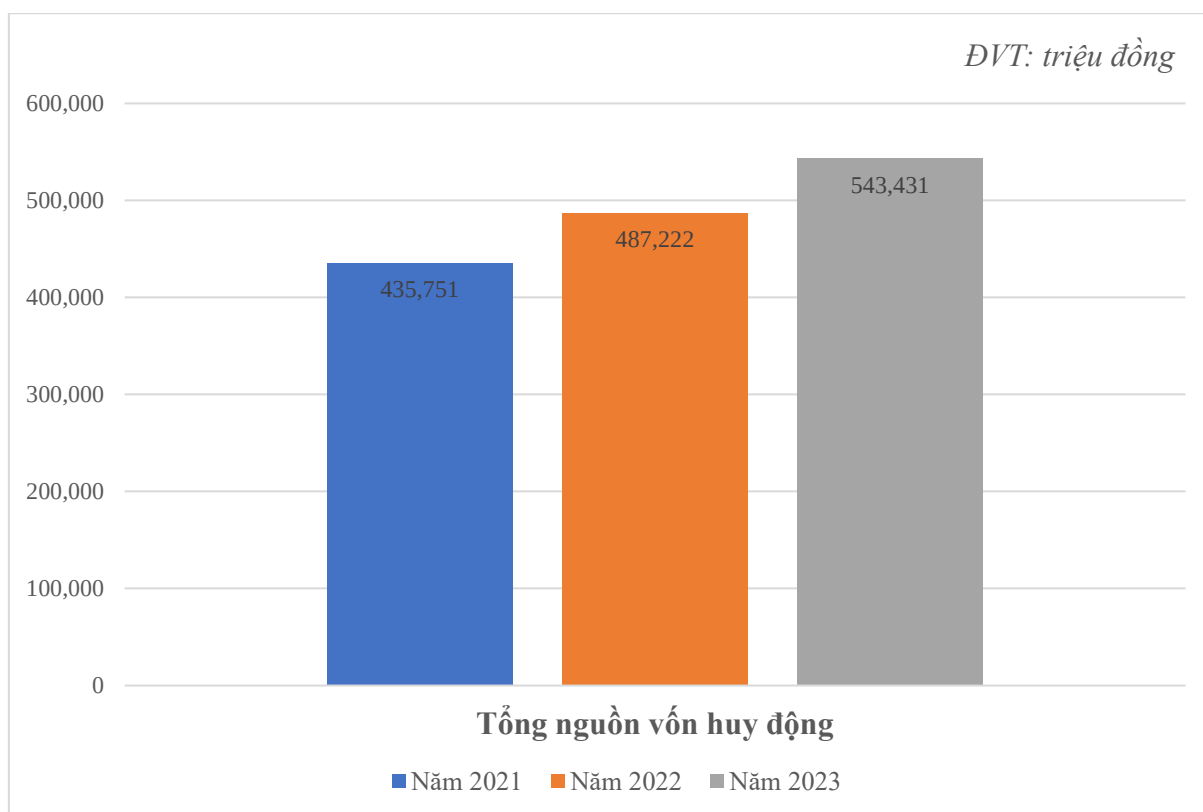
Huy động vốn là một nghiệp vụ đặc thù của ngân hàng, kết quả huy động của ngân hàng phụ thuộc vào nhiều yếu tố. Nếu ngân hàng muốn huy động được nguồn vốn dồi dào thì ngân hàng phải tạo dựng cho mình một cách thức huy động phù hợp với tình hình thực tế của xã hội, mở rộng hơn qui mô hoạt động để gia tăng các kênh tiếp cận khách hàng, tạo ra sự tiện lợi từ việc mở rộng quy mô kinh doanh từ đó thu hút được một lượng khách hàng về cho ngân hàng.

Bảng 2.4. Quy mô nguồn vốn huy động giai đoạn 2021 – 2023

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	ST	ST	ST	ST	TL%	ST	TL%
Tổng nguồn vốn huy động	435,751	487,222	543,431	51,471	11.81%	56,209	11.54%

(Nguồn: Phòng kế toán SeABank – PGD Núi Thành, Đà Nẵng)



Biểu đồ 2.2. Tổng nguồn vốn huy động

Nhìn vào biểu đồ ta thấy quy mô nguồn vốn huy động của PGD tương đối lớn với tốc độ tăng trưởng qua 3 năm khá ổn định. Cụ thể, năm 2021 đạt 435,751 triệu đồng đến năm 2022 đạt 487,222 triệu đồng tăng 51,471 triệu đồng so với năm 2021 tương ứng với tốc độ tăng 11.81%. Để đạt được kết quả như trên, ngân hàng đã không ngừng tìm tòi và đưa ra hàng loạt các hình thức sản phẩm huy động vốn đa dạng, phong phú để đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách hàng. Năm 2023 nguồn vốn huy động đạt 543,431 triệu đồng tăng 56,209 triệu đồng so với năm 2022 tương ứng với tốc độ tăng 11.54%. Qua đó ta thấy, tốc độ tăng trưởng năm 2023 giảm hơn so với năm 2022. Do sự cạnh tranh về lãi suất giữa các ngân hàng, lãi suất huy động liên tục tăng trong khi lãi suất cho vay không thể tăng cùng tốc độ đã khiến cho hoạt động huy động vốn của năm 2023 không mấy thuận lợi nhưng đây cũng là kết quả đáng khích lệ cho sự nỗ lực không ngừng của ngân hàng. Tuy nhiên, để giữ cho tổng nguồn vốn có mức tăng trưởng cao và ổn định hơn nữa, ban lãnh đạo SeABank – PGD Núi Thành, Đà Nẵng cần liên tục triển khai các hoạt động thu hút vốn; cần có chính sách lãi suất và marketing linh hoạt hơn nữa.

2.3.2. Phân tích cơ cấu huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – Phòng giao dịch Núi Thành giai đoạn 2021 - 2023

2.3.2.1. Thực trạng huy động vốn phân theo đối tượng huy động

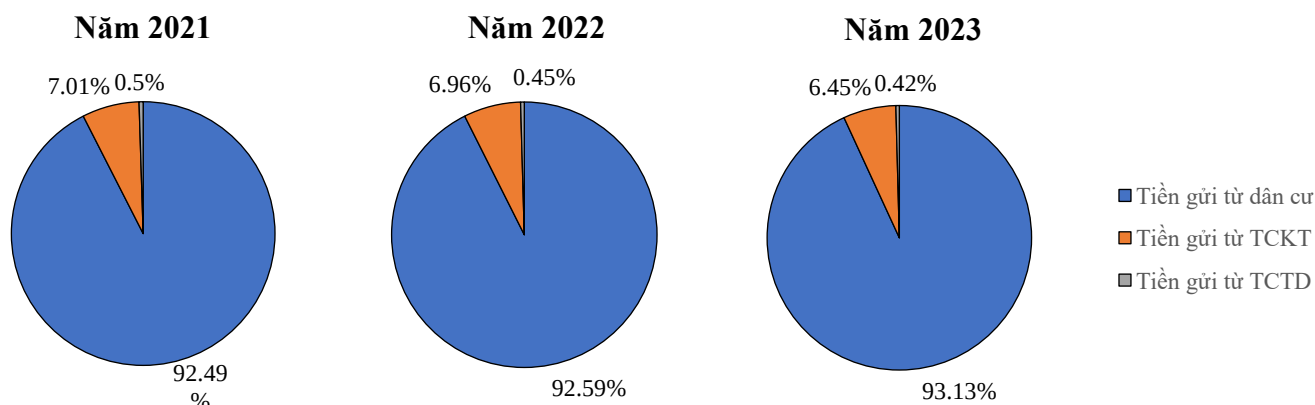
Việc phân loại nguồn vốn huy động theo đối tượng giúp cho các NHTM có những kế hoạch thúc đẩy KHDN hay cá nhân, để phục vụ tốt cho công tác huy động vốn. Nhận định rõ được điều này giúp ngân hàng điều tiết được lượng vốn, hoạch định các chính sách huy động vốn nhằm thu lại lợi nhuận cho ngân hàng. Nguồn vốn huy động phân theo đối tượng được chia thành: Tiền gửi dân cư, tiền gửi từ TCKT và tiền gửi từ TCTD. Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – PGD Núi Thành 3 năm qua đã không ngừng cải tiến cách thức tiếp cận khách hàng, tạo dựng vị thế của ngân hàng trên địa bàn, nguồn khách hàng ngày càng đông và đa dạng.

Bảng 2.5. Tình hình huy động vốn phân theo đối tượng huy động của SeABank– Phòng giao dịch Núi Thành giai đoạn 2021 - 2023

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	Số tiền	TT%	Số tiền	TT%	Số tiền	TT%	Số tiền	TL %	Số tiền	TL%
Tiền gửi dân cư	403,026	92.49	451,098	92.59	506,081	93.13	48,072	11.93	54,983	12.19
Tiền gửi từ TCKT	30,527	7.01	33,915	6.96	35,049	6.45	3,388	11.10	1,134	3.34
Tiền gửi từ TCTD	2,198	0.5	2,209	0.45	2,301	0.42	11	0.5	92	4.16
Tổng	435,751	100	487,222	100	543,431	100	51,471	11.81	56,209	11.54

(Nguồn: Phòng kế toán SeABank – PGD Núi Thành, Đà Nẵng)



Biểu đồ 2.3. Cơ cấu huy động vốn theo đối tượng của SeABank – PGD Núi Thành giai đoạn 2021 – 2023

❖ *Tiền gửi từ dân cư*

Quan sát tổng quan bảng số liệu cho thấy, cùng với sự tăng trưởng của nguồn vốn huy động, tiền gửi dân cư tương đối ổn định và có xu hướng tăng dần qua 3 năm. Cụ thể, năm 2022 tiền gửi từ dân cư đạt 451,098 triệu đồng tăng 48,072 triệu đồng tương đương với tốc độ tăng 11.93% so với năm 2021 và năm 2023 đạt 506,081 triệu đồng tăng 12.19% so với năm 2022. Sự tăng trưởng này là do nền kinh tế Thành phố Đà Nẵng ngày càng phát triển nên đời sống người dân ngày càng đi lên vì vậy xu hướng gửi tiền vào ngân hàng theo hình thức tiết kiệm ngày càng phổ biến hơn. Tiền gửi từ dân cư luôn đóng một vai trò rất quan trọng vào việc tăng trưởng nguồn vốn của ngân hàng và loại tiền gửi từ đối tượng khách hàng này thường chiếm tỷ trọng khá cao trong cơ cấu nguồn vốn huy động của ngân hàng. Về cơ cấu huy động vốn, ngân hàng huy động tiền gửi từ dân cư chiếm tỷ trọng lớn nhất qua 3 năm lần lượt là 92.49%; 92.59%; 93.13%. Chiếm tỷ trọng lớn trong nguồn vốn tiền gửi từ dân cư thường là tiền gửi tiết kiệm. Sở dĩ tiền gửi tiết kiệm chiếm tỷ trọng lớn là do ngân hàng đã liên tục đưa ra nhiều hình thức huy động hấp dẫn như chương trình khuyến mãi, gia tăng lãi suất TGTK, đa dạng hình thức trả lãi nhằm khuyến khích dân cư gửi tiền vào ngân hàng. Tiền gửi dân cư đa phần là tiền gửi tiết kiệm nên có tính ổn định cao. Do đó ngân hàng cần sử dụng tối ưu nguồn vốn để đạt hiệu quả cao và trong tương lai cần nâng cao hơn nữa công tác huy động vốn, xây dựng hình ảnh, thương hiệu và nâng cao chất lượng dịch vụ để thu hút khách hàng.

❖ *Tiền gửi từ TCKT*

Theo bảng số liệu tỷ trọng tiền gửi từ TCKT cũng đã giảm dần lần lượt là 7.01%; 6.96%; 6.45% qua các năm 2021; 2022 và 2023. Cụ thể, năm 2021 đạt 30,527 triệu đồng đến năm 2022 đạt 33,915 triệu đồng tăng 3,388 triệu đồng tương đương với tốc độ tăng 11.1% so với năm 2021 và năm 2023 đạt 35,049 triệu đồng tương ứng tăng 3.34% so với năm 2021. Nhìn chung, lượng tiền gửi từ TCKT qua 3 năm có sự chuyển biến tương đối tốt - tăng dần qua các năm. Để có được kết quả trên là do ngân hàng đã tiếp cận và đầu tư vào công nghệ hiện đại, xây dựng mạng lưới chuyển tiền nhanh, tăng cường các hoạt động marketing để tìm kiếm khách hàng mới trong nền kinh tế, như sử dụng các thông tin đại chúng, các chương trình tài trợ,...

Nguồn tiền gửi từ TCKT chủ yếu nhằm mục đích thanh toán qua lại giữa các TCKT với nhau để rút ngắn thời gian thanh toán, đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn và đáp ứng xu hướng hiện nay của thị trường. Đây cũng là nguồn vốn có chi phí thấp, tạo điều kiện cho ngân hàng giảm chi phí và tăng sức cạnh tranh trên thị trường. Tuy nguồn vốn này có sự chênh lệch khá lớn với tiền gửi dân cư nhưng vẫn đóng một phần quan trọng trong nguồn vốn huy động.

❖ *Tiền gửi từ TCTD*

Tiền gửi từ các TCTD nhằm mục đích đảm bảo nhu cầu chuyển dịch vụ, thanh toán liên ngân hàng,... Mỗi ngân hàng phải có tài khoản tiền gửi tại NHNN, kho bạc Nhà nước và một số TCTD khác nhằm thực hiện các khoản thanh toán, chuyển tiền chi trả (thông qua các dịch vụ thu hộ, chi hộ, uỷ nhiệm chi, séc,...) cho khách hàng ở ngân hàng khác. Qua biểu đồ ta thấy, tiền gửi từ TCTD chiếm tỷ trọng nhỏ nhất trong nguồn vốn huy động của ngân hàng. Cụ thể, tiền gửi của TCTD năm 2022 đạt 2,209 triệu đồng tăng 11 triệu đồng tương đương tăng 0.5% so với năm 2021 và năm 2023 đạt 2,301 triệu đồng tương đương với tốc độ tăng 4.16 % so với năm 2022. Nguyên nhân là do quy mô phòng giao dịch nhỏ nên chủ yếu là huy động từ tiền gửi dân cư.

2.3.2.2. Thực trạng huy động vốn phân theo loại tiền huy động

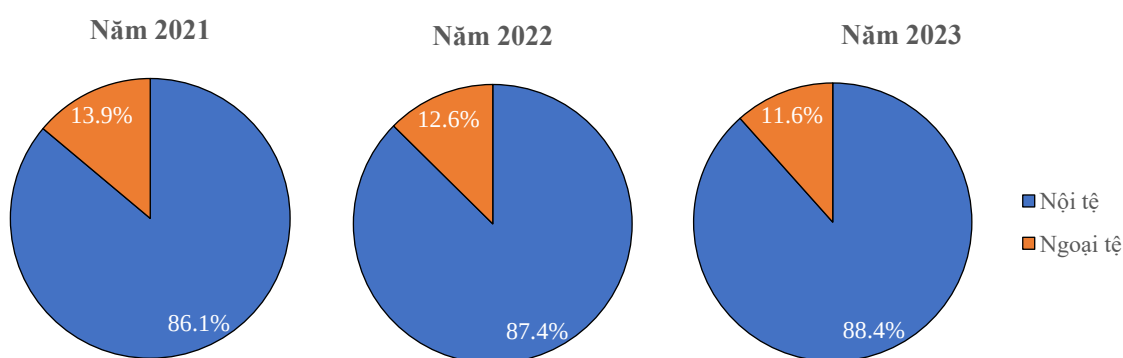
Như đã trình bày ở chương 1 có nhiều cách phân loại các hình thức huy động vốn khác nhau tùy thuộc theo các tiêu chí và mục đích khác nhau. Huy động vốn theo loại tiền là một tiêu thức chính để các NHTM nói chung và Ngân hàng TMCP Đông Nam á – PGD Núi Thành nói riêng để phân chia và đánh giá được tình hình huy động vốn đồng nội tệ và ngoại tệ của mình. Từ đó, đưa ra những giải pháp để khắc phục và đưa ra chiến lược huy động vốn phù hợp với từng loại tiền trong tương lai.

Bảng 2.6. Tình hình huy động vốn phân theo loại tiền của SeABank– Phòng giao dịch Núi Thành giai đoạn 2021 – 2023

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	ST	TT %	ST	TT%	ST	TT%	ST	TL %	ST	TL %
Nội tệ (VND)	375,199	86.1	425,872	87.4	480,312	88.4	50,673	13.51	54,440	12.78
Ngoại tệ (USD)	60,552	13.9	61,350	12.6	63,119	11.6	798	1.32	1,769	2.88
Tổng vốn huy động	435,751	100	487,222	100	543,431	100	51,471	11.81	56,209	11.54

(Nguồn: Phòng kế toán SeABank – PGD Núi Thành, Đà Nẵng)



Biểu đồ 2.4. Cơ cấu huy động vốn theo loại tiền của SeABank – PGD Núi Thành giai đoạn 2021 - 2023

Dựa vào bảng số liệu và biểu đồ cho thấy, vốn huy động bằng nội tệ luôn tăng qua các năm và luôn chiếm tỷ trọng trên 80% tổng nguồn vốn huy động. Cụ thể, năm 2021 đạt 375,199 triệu đồng chiếm 86.1% tổng vốn huy động, năm 2022 đạt 425,872 triệu đồng tăng 50,673 triệu đồng tương ứng 13.51% so với năm 2021. Đến năm 2023 khoản tiền này đạt 480,312 triệu đồng tăng 54,440 triệu đồng tương ứng 12.78% so với năm 2022. Ta thấy nguồn vốn này tăng khá mạnh trong tổng nguồn vốn huy động. Tuy nhiên, vốn huy động nội tệ tăng đều qua các năm và năm 2023 tăng vượt trội hơn so với năm 2022 và 2021. Tiền gửi VND có xu hướng tăng đều qua các năm, điều này chứng tỏ nguồn huy động VND đóng vai trò quan trọng. Nguyên nhân của sự gia tăng này là do trên địa bàn thành phố Đà Nẵng hiện tại có nhiều ngân hàng nên cạnh tranh ngày càng quyết liệt hơn. Vì vậy, mà ngân hàng nào cũng quan tâm đến công tác huy động vốn nhiều hơn. Như đa dạng các sản phẩm, dịch vụ, cải tiến công nghệ, mở rộng mạng lưới giao dịch, khuyến mãi, quảng cáo,....

Bên cạnh sự tăng trưởng của nguồn vốn huy động VND thì sự tăng trưởng của nguồn vốn USD cũng là một sự chuyển biến tốt. Cụ thể, năm 2021 ngoại tệ huy động được 60,552 triệu đồng. Năm 2022 huy động được 61,350 triệu đồng tăng 798 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng 1.32% so với năm 2021. Đến năm 2023, lượng tiền này tiếp tục tăng 63,119 triệu đồng tăng 1,796 triệu đồng tương ứng 2.88% so với năm 2022. Kết quả phân tích cho ta thấy qua 3 năm ngân hàng huy động bằng ngoại tệ có sự tăng liên tục nhưng chiếm tỷ trọng không lớn. Nguyên nhân là do lãi suất huy động ngoại tệ thấp

nên tâm lý của khách hàng thường không muốn gửi bằng ngoại tệ mà gửi bằng VND sẽ được hưởng lãi suất cao hơn. Mặt khác, giá của đồng ngoại tệ không cố định lúc lên lúc xuống và hơn nữa là nhu cầu sử dụng ngoại tệ của các doanh nghiệp cũng như trong dân cư ở nước ta còn thấp. Vì vậy, ngân hàng phải quan tâm hơn đối với hình thức huy động này và có những biện pháp thực tế để tăng nguồn huy động như điều chỉnh khung lãi suất ngoại lệ hợp lý, hoàn thiện và nâng cao các dịch vụ thu hút đồng ngoại tệ: dịch vụ kiều hối, tài trợ các hoạt động xuất nhập khẩu, kinh doanh mua bán ngoại tệ,... Bởi vì các tổ chức doanh nghiệp, cá nhân có nhu cầu sử dụng để trao đổi thanh toán trong quá trình hoạt động kinh doanh của họ. Vì vậy, ngân hàng cần nỗ lực hơn nữa để đáp ứng nhu cầu của khách hàng đem lại nguồn lợi nhuận cho ngân hàng.

2.3.2.3. Cơ cấu huy động vốn phân theo kỳ hạn

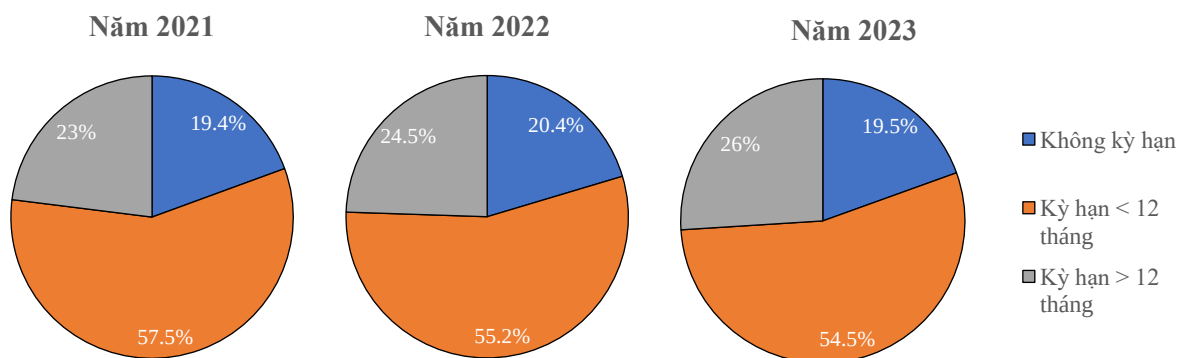
Cơ cấu vốn huy động phân theo thời gian huy động vốn tại PGD chia thành vốn huy động có kỳ hạn, vốn huy động không kỳ hạn, trong đó vốn huy động có kỳ hạn lại được chia thành loại có kỳ hạn < 12 tháng và loại có kỳ hạn > 12 tháng. Cơ cấu vốn huy động theo kỳ hạn qua 3 năm lại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – PGD Núi thành được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2.7. Tình hình huy động vốn phân theo kỳ hạn của SeABank– Phòng giao dịch Núi Thành giai đoạn 2021 - 2023

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023		Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
	ST	TT %	ST	TT%	ST	TT%	ST	TL%	ST	TL %
Không kỳ hạn	84,662	19.4	99,163	20.4	105,931	19.5	14,501	17.13	6,768	6.83
Kỳ hạn < 12 tháng	250,677	57.5	268,909	55.2	296,299	54.5	18,232	7.27	27,390	10.19
Kỳ hạn > 12 tháng	100,412	23.0%	119,150	24.5	141,201	26	18,738	18.66	22,051	18.51
Tổng nguồn vốn huy động	435,751	100	487,222	100	543,431	100	51,471	11.81	56,209	11.54

(Nguồn: Phòng kế toán SeABank – PGD Núi Thành, Đà Nẵng)



Biểu đồ 2.5. Cơ cấu huy động vốn theo kỳ hạn của SeABank – PGD Núi Thành giai đoạn 2021 - 2023

- Tiền gửi không kỳ hạn: Đây là loại tiền gửi có số lượng và tỷ trọng thấp nhất trong cơ cấu tiền gửi theo kỳ hạn năm 2021 chiếm 19.4%. Cụ thể, tiền gửi KKH năm 2021 là 84.662 triệu đồng đến năm 2022 là 99.163 triệu đồng tăng 14,501 triệu tương đương với tốc độ tăng là 17,13% so với năm 2021, năm 2023 đạt 105.931 triệu đồng tăng 6.768 triệu đồng so với năm 2022 tương đương với tốc độ tăng 6,83%. Tiền gửi KKH là nguồn vốn hình thành chủ yếu từ nhu cầu gửi tiền vào ngân hàng của các TCKT và dân cư để đáp ứng nhu cầu thanh toán của họ, mà đối tượng có nhu cầu này nhiều nhất là các doanh nghiệp. Tiền gửi KKH của dân cư chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn là do thói quen của người dân vẫn là dùng tiền mặt, khách hàng cá nhân gửi tiền vào ngân hàng chủ yếu nhằm mục đích tích lũy nên họ thường gửi dưới hình thức có kỳ hạn. Mặt khác nguồn tiền gửi KKH là loại tiền huy động vốn với mức chi phí thấp, nhưng lại khó xác định về thời gian đáo hạn, vì vậy ngân hàng cần có các giải pháp để nâng cao huy động KKH và hợp lý thời gian đáo hạn của khoản tiền gửi này. Vì tiền gửi KKH chủ yếu là tiền gửi giao dịch của các TCKT nên việc thúc đẩy các mối quan hệ, triển khai các gói dịch vụ phù hợp với các doanh nghiệp, các tổ chức này trên địa bàn huyện là việc làm cần thiết, giúp PGD huy động vốn đạt hiệu quả cao hơn.
- Tiền gửi kỳ hạn < 12 tháng : đây là nguồn vốn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng nguồn vốn (chiếm hơn 50%). Cụ thể, năm 2021 tiền gửi kỳ hạn < 12 tháng đạt 250.677 triệu đồng đến năm 2022 đạt 268.909 triệu đồng tăng 18.232 triệu đồng tương đương với tốc độ tăng 7,27% so với năm 2021. Năm 2023 đạt 296.299 triệu đồng tăng 27.390 triệu đồng tương

đương với tốc độ tăng 10,19% so với năm 2022. Nhìn chung, huy động vốn ngắn hạn của PGD có xu hướng tăng dần qua các năm. Nguồn tiền gửi này chiếm tỷ trọng lớn nhất bởi vì lãi suất tiền gửi có kỳ hạn cao hơn hẳn lãi suất của tiết kiệm không kỳ hạn. Điều này có được là do phòng giao dịch đã thực hiện đa dạng hoá kỳ hạn tiền gửi và cá hình thức trả lãi phong phú nên đã thu hút được lượng tiền khá lớn từ khách hàng.

- Qua bảng số liệu ta thấy huy động vốn kỳ hạn >12 tháng cũng chiếm một tỷ trọng lần lượt là 23%; 24.5%; 26% qua các năm 2021; 2022; 2023. Cụ thể, năm 2021 đạt 100.412 triệu đồng đến năm 2022 đạt 119.150 triệu đồng tăng 18.738 triệu đồng tương đương với tốc độ tăng 18,66% so với năm 2022. Năm 2023 đạt 141.201 triệu đồng tăng 22.051 triệu đồng so với năm 2022 tương đương với tốc độ tăng 18,51 %. Qua đó ta thấy, nguồn vốn huy động trung dài hạn có xu hướng tăng dần qua 3 năm. Nguyên nhân là do thời gian gửi càng dài thì mức lãi suất mà khách hàng được hưởng càng cao. Nguồn vốn này thường có chi phí lớn nhưng lại ổn định giúp Phòng giao dịch có được kế hoạch sử dụng vốn lâu dài.
- Qua biểu đồ ta thấy, tiền gửi KKH chỉ chiếm tỷ trọng khoảng 20% trong tổng nguồn vốn, trong khi đó tiền gửi có kỳ hạn < 12 chiếm tỷ trọng cao nhất (chiếm khoảng 54.5% đến 57.5%) và kỳ hạn > 12 tháng chiếm tỷ trọng cũng tương đối cao khoảng 23% đến 26%. Nguyên nhân tiền gửi có kỳ hạn chiếm tỷ trọng cao hơn tiền gửi KKH là do lãi suất tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn cao hơn lãi suất tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn cho nên khách hàng đầu tư nhiều vào loại tiền gửi này. Mặt khác, ở Đà Nẵng hiện nay có rất nhiều hộ gia đình làm ăn khá giả nên lượng tiền nhàn rỗi ở đây cũng khá lớn. Hơn nữa, Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – PGD Núi thành có trụ sở nằm trung tâm thành phố- vị trí khá thuận lợi cùng với sự hướng dẫn tận tâm của cán bộ ngân hàng nên việc huy động tiền gửi từ người dân khá tốt. Tuy nhiên, đâu đó vẫn còn phần lớn hộ gia đình làm ăn khá giả còn e ngại và chưa làm quen với việc gửi tiền vào ngân hàng, chưa thấy được lợi ích của việc gửi tiền và họ thường cất tiền bằng cách mua vàng. Vì vậy mà ngân hàng cần quan tâm hơn nữa nguồn huy động từ các hộ gia đình, đây chính là khách hàng tiềm năng lớn mà ngân hàng cần khai thác trong tương lai. Bên cạnh đó, do lãi suất huy động của loại hình này cao nên ngân hàng có phải có những chính sách phù hợp để tiếp tục giữ vững và phát triển loại hình này mà vẫn đảm bảo hoạt động kinh doanh có hiệu quả.

2.3.3. Chi phí trả lãi huy động vốn tại NHTM Đông Nam á – PGD Núi Thành, chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2021 - 2023

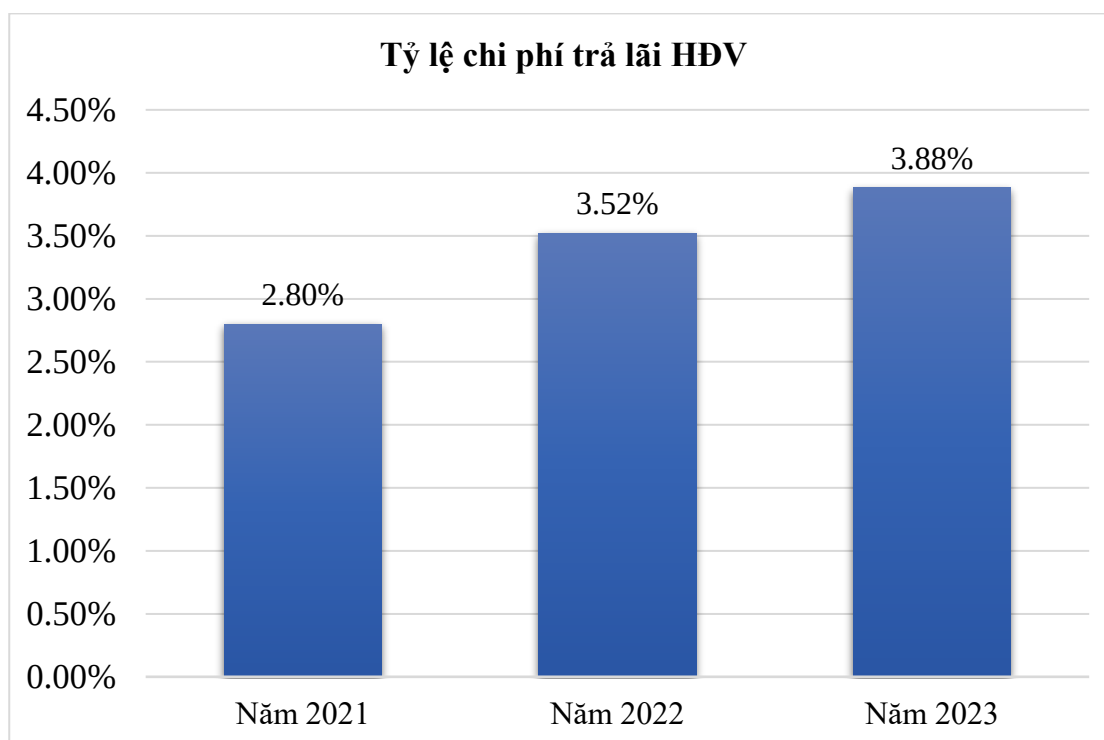
Lãi suất huy động vốn phản ánh giá cả đầu vào hay chi phí trả lãi cho nguồn vốn huy động. Các khoản chi phí này càng thấp thì càng giúp ngân hàng tăng mức chênh lệch lãi suất đầu ra – đầu vào. Với cùng một lượng vốn huy động được, chi phí phải trả càng thấp thì nguồn vốn huy động được càng hiệu quả.

Bảng 2.8. Tỷ lệ chi phí trả lãi huy động vốn tại SeABank – PGD Núi Thành giai đoạn 2021 - 2023

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2022/2021		Năm 2023/2022	
				Chênh lệch	Tỷ lệ (%)	Chênh lệch	Tỷ lệ (%)
Chi trả lãi	12,217	17,153	21,090	4,936	40.4%	3,937	23.0%
Tổng NVHĐ	435,751	487,222	543,431	51,471	11.81	56,209	11.54
Tỷ lệ chi phí trả lãi HĐV	2.80%	3.52%	3.88%				

(Nguồn: Phòng kế toán SeABank – PGD Núi Thành, Đà Nẵng)



Biểu đồ 2.6. Tỷ lệ chi phí trả lãi huy động vốn

Chi phí huy động bao gồm ngoài phần lãi phải trả còn có những khoản khác như: lương nhân viên, trang thiết bị máy đếm tiền, tiền thuê trụ sở, các chi phí hành chính khác,... Trong đó, phần lãi phải trả là bộ phận chủ yếu của chi phí huy động. Theo bảng số liệu 2.9 ta thấy, chi phí trả lãi tiền gửi liên tục tăng trong 3 năm. Cụ thể, năm 2021 đạt 12,217 triệu đồng năm 2022 đạt 17,153 triệu đồng tăng 4,936 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng 40.4%. Năm 2023 đạt 21,090 triệu đồng tăng 3,937 triệu đồng so với năm 2022 tương ứng với tốc độ tăng 23%. Có sự biến động trên là do sự tăng trưởng về nguồn vốn huy động và lãi suất bình quân hàng năm.

Qua biểu đồ ta thấy, tỷ lệ chi phí trả lãi huy động vốn của SeABank tăng dần qua 3 năm. Cụ thể, năm 2021 tỷ lệ chi phí huy động vốn bình quân của ngân hàng là 2.8%, năm 2022 tăng lên 3.52% và đến năm 2023 là 3.88%. Chi phí huy động vốn tăng qua các năm là do thời điểm này PGD đang phải đối mặt với cuộc chạy đua cạnh tranh lãi suất với các ngân hàng khác trên địa bàn Thành phố Đà Nẵng để duy trì thanh khoản.

Có thể thấy trong những năm gần đây sự cạnh tranh giữa các ngân hàng trong hoạt động huy động vốn ngày càng gay gắt. Việc tạo ra sự cạnh tranh về lãi suất tăng cao làm cho tỷ lệ chi phí trả lãi huy động vốn cũng tăng lên.

2.4. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ CÔNG TÁC MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG NAM Á – PGD NÚI THÀNH, CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

2.4.1. Những kết quả đạt được

Trong bối cảnh nền kinh tế trong nước và thế giới có nhiều biến động, diễn biến phức tạp của tình hình lạm phát cũng tác động không nhỏ đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng. Nhưng với sự cố gắng nỗ lực của toàn thể Ban lãnh đạo cùng cán bộ nhân viên thì trong thời gian qua PGD Núi Thành đã đạt được những kết quả đáng khích lệ trong công tác huy động vốn cụ thể như sau:

- Quy mô nguồn vốn huy động của PGD qua 3 năm đều tăng. Cụ thể, năm 2021 đạt 435,751 triệu đồng đến năm 2022 đạt 487,222 triệu đồng tăng 51,471 triệu đồng so với năm 2021 tương ứng với tốc độ tăng 11.81%. Năm 2023 nguồn vốn huy động đạt 543,431 triệu đồng tăng 56,209 triệu đồng so với năm 2022 tương ứng với tốc độ tăng 11.54%. Có được điều này là do sự nỗ lực của toàn PGD Núi Thành, chi nhánh Đà Nẵng luôn coi trọng công tác huy động vốn cùng với đó là hàng loạt biện pháp tích cực được PGD sử dụng trong công tác huy động vốn.
- Về đối tượng khách hàng: PGD vẫn giữ vững phong độ trong sự tăng trưởng về nguồn vốn huy động từ dân cư qua 3 năm. Cụ thể, năm 2022 tiền gửi từ dân cư đạt 451,098 triệu đồng tăng 48,072 triệu đồng tương đương với tốc độ tăng 11.93% so với năm 2021 và năm 2023 đạt 506,081 triệu đồng tăng 12.19% so với năm 2022. Đây cũng là nguồn tiền gửi chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn huy động qua 3 năm lần lượt là 92.49%; 92.59%; 93.13%. Điều này khẳng định được lòng tin của khách hàng đối với ngân hàng đã được củng cố.
- Nguồn vốn huy động bằng nội tệ có xu hướng tăng qua các năm và luôn chiếm tỷ trọng trên 80% tổng nguồn vốn huy động.
- Nguồn vốn huy động theo kỳ hạn: Nguồn tiền gửi ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng hơn 50% trong tổng nguồn vốn. Huy động vốn ngắn hạn của PGD có xu hướng tăng dần qua 3 năm.

Cụ thể, năm 2021 nguồn tiền gửi ngắn hạn đạt 250.677 triệu đồng; năm 2022 đạt 268.909 triệu đồng và đến năm 2023 đạt 296.299 triệu đồng tương đương với tốc độ tăng 10,19% so với năm 2022.

- Hình thức huy động vốn của ngân hàng ngày càng đa dạng, phù hợp với nhu cầu, thị hiếu khách hàng. Ngân hàng liên tục đưa ra các sản phẩm, các dịch vụ tiện ích mới và cải tiến các sản phẩm cũ theo hướng ngày càng thuận tiện, hấp dẫn đối với khách hàng như: Tiết kiệm trả lãi hàng tháng; Tiết kiệm bậc thang, Tiết kiệm lĩnh lãi cuối kỳ; Tiết kiệm gửi góp vun đắp tương lai, Tiết kiệm gửi góp Ươm mầm ước mơ, Tiết kiệm thông minh; Tiết kiệm online;... SeABank - PGD Núi Thành, chi nhánh Đà Nẵng ngày càng thu hút được nhiều khách hàng tiềm năng, chính vì vậy nguồn vốn của PGD luôn trong trạng thái tăng trưởng. Với nguồn vốn như vậy, chứng tỏ PGD luôn chủ động được công tác sử dụng vốn, công tác chỉ đạo vốn đã bám sát tình hình lạm phát và khả năng hấp thụ vốn của nền kinh tế.

2.4.2. Hạn chế và nguyên nhân

❖ Hạn chế

Bên cạnh những kết quả đã đạt được, trong quá trình thực hiện chính sách huy động vốn của SeABank – PGD Núi Thành cũng gặp phải một số khó khăn, trở ngại ảnh hưởng làm hạn chế kết quả hoạt động của PGD như sau:

- Quy mô nguồn vốn huy động qua 3 năm đều tăng nhưng sự tăng trưởng này còn thấp. Tốc độ tăng trưởng năm 2022 so với năm 2021 là 11.81% và năm 2023 so với năm 2022 là 11.54%. Qua đó ta thấy, tốc độ tăng trưởng năm 2023 giảm hơn so với năm 2022.
- Vốn huy động theo kì hạn chênh lệch lớn: những năm vừa qua, tỷ trọng khách hàng gửi tiền ngắn hạn luôn cao hơn khá nhiều so với những khách hàng tiền gửi trung và dài hạn, đây là khó khăn cho PGD để đáp ứng được nhu cầu vay dài hạn. Do đó, ngân hàng đã sử dụng vốn ngắn hạn để tài trợ cho vay dài hạn. Điều này vô cùng mạo hiểm vì nguồn vốn ngắn hạn có độ ổn định thấp và phải thanh toán trong ngắn hạn, còn nguồn vay trung dài hạn lại có giá trị lớn, thời gian thu hồi vốn lâu.
- Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động không kỳ hạn chưa cao. Khả năng huy động vốn không kỳ hạn còn hạn chế.
- PGD chủ yếu tập trung vào huy động từ tiền gửi cá nhân, nguồn vốn huy động từ TCKT tương đối thấp, tỷ trọng vốn từ TCKT sụt giảm qua 3 năm lần lượt là 7.01%; 6.96%; 6.45%.

Đây là một trong những bất lợi đối với PGD vì nguồn tiền gửi từ TCKT có nguồn chi phí thấp giúp PGD giảm được chi phí huy động.

- Các sản phẩm huy động vốn của ngân hàng đa dạng nhưng chưa phát huy được những tính năng và phân khúc khách hàng chưa được phù hợp, một số sản phẩm chưa được triển khai nhiều.
- Lãi suất biến động không ổn định làm ảnh hưởng đến tâm lý của người gửi tiền, do đó nguồn vốn huy động của PGD cũng bị ảnh hưởng.
- Mạng lưới huy động tuy đã được mở rộng nhưng vẫn chưa đủ so với khả năng có thể khai thác của ngân hàng. Các quầy giao dịch, các quỹ tiết kiệm phân bổ đường như chỉ chú trọng cho công tác huy động vốn trong dân cư mà chưa chú trọng đến những nơi tập trung những khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng để tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng.
- Hoạt động marketing chưa được chú trọng thực hiện. Mỗi đợt huy động vốn được triển khai thì chủ yếu phần lớn là lượng khách hàng cũ trong khi nhiều khách hàng mới, khách hàng tiềm năng không được biết đến. Nguyên nhân là do thông tin về sản phẩm, dịch vụ mới chưa được triển khai rộng rãi. Chưa thực sự có biện pháp và kế hoạch triển khai hữu hiệu để thu hút lượng khách hàng mới và khách hàng tiềm năng giúp tăng cường lượng vốn huy động cho PGD.

❖ Nguyên nhân

○ Nguyên nhân chủ quan

- Các hoạt động marketing chưa được triển khai đồng loạt và mạnh mẽ. Mặc dù SeABank đã tiến hành các Chiến dịch quảng bá thương hiệu, giới thiệu sản phẩm mới đến cho khách hàng dưới hình thức như: Tặng quà cho khách hàng nhân dịp khuyến mãi, tổ chức Hội nghị khách hàng, gọi điện hỏi thăm khách hàng thường xuyên,... Nhưng những hoạt động này còn mang tính chất lẻ tẻ chưa có chính sách hay kế hoạch lâu dài nên kết quả thu được không cao như mong muốn.
- PGD bị mất cân đối về kỳ hạn huy động, cơ cấu vốn huy động chưa thực sự cân xứng và phù hợp với cơ cấu sử dụng vốn về kỳ hạn. Chính sách huy động vốn của chi nhánh chưa được xây dựng gắn kết với chính sách sử dụng vốn. Chi nhánh thường chỉ đưa ra các chỉ tiêu về tăng trưởng về sử dụng vốn mà ít đề cập đến việc huy động các nguồn vốn sao cho thích hợp với từng loại nhu cầu. Kết quả trong nhiều trường hợp vốn huy động không cho vay và đầu tư được dẫn đến khả năng sinh lời thấp.

- Về trình độ đội ngũ cán bộ, tuy công tác đào tạo bồi dưỡng cán bộ để nâng cao trình độ chuyên môn cũng như kỹ năng nghiệp vụ luôn được PGD chú trọng quan tâm nhưng đến nay vẫn chưa đồng bộ. Do đó, hiệu quả của công tác xác định nhu cầu sử dụng vốn và xây dựng chính sách, kế hoạch huy động vốn chưa cao. PGD không thường xuyên tổ chức các lớp học trao đổi nghiệp vụ, cập nhật chính sách cũng như các sản phẩm mới tiện ích cho khách hàng. Bên cạnh đó, cán bộ nhân viên trẻ, năng động, đào tạo bài bản nhưng do tuổi đời còn trẻ nên đội ngũ nhân sự này không tránh khỏi việc thiếu kinh nghiệm chuyên môn lẫn thực tế.
- Chưa thực sự có hiệu quả trong huy động nguồn vốn không kỳ hạn: Mặc dù các hình thức huy động vốn của PGD Núi Thành rất đa dạng và phong phú, song cũng như tình hình thực tế của các Ngân hàng khác, tỷ trọng nguồn vốn không kỳ hạn của phòng giao dịch hiện còn khá nhỏ. Mà nguồn vốn không kỳ hạn là nguồn vốn tốn chi phí rất thấp, nếu Ngân hàng tận dụng tốt nguồn vốn này thì hiệu quả kinh doanh rất cao. Do đó, Ngân hàng cần quan tâm hơn nữa đến việc thu hút tiền từ nguồn vốn không kỳ hạn. Đây là một nguyên nhân khiến cho nguồn vốn Ngân hàng chưa cân đối và phải trả chi phí cao.
- Các thủ tục trong giao dịch còn phức tạp, hệ thống phần mềm đôi lúc vẫn gặp những trục trặc do vấn đề về mạng Internet.
- o *Nguyên nhân khách quan*
 - Tình hình kinh tế biến động không ngừng: Tình hình kinh tế trong và ngoài nước biến động không ngừng như: lạm phát, giá cả ngày một leo thang, thiên tai, dịch bệnh,... cũng là một thách thức đối với PGD Núi Thành. Biểu lãi suất không ngừng tăng/giảm liên tục, do nhà nước có chính sách điều tiết giảm cả lãi suất huy động lẫn cho vay còn Ngân hàng thì luôn muốn giữ chân khách hàng đồng thời vẫn phải tính toán để Ngân hàng có lãi. Do đó, phần nào làm ảnh hưởng rất lớn đến khả năng huy động vốn của Ngân hàng.
 - Diễn biến lãi suất huy động và lãi suất cho vay trên thị trường biến động liên tục và không thuận lợi cho Ngân hàng. Do có nhiều ngân hàng vẫn không tuân thủ theo điều hành lãi suất cơ bản của NHNN, không ngừng nâng lãi suất huy động để thu hút khách hàng đó tạo ra sự cạnh tranh không lành mạnh. Điều đó đã làm SeABank – PGD Núi Thành đã mất một lượng lớn các khách hàng gửi tiền truyền thống

- Tâm lý người dân vẫn ưa chuộng sử dụng tiền mặt. Nhất là trong giai đoạn mà lạm phát cao, họ giữ tiền mặt để thỏa mãn nhu cầu chi tiêu. Những tiện ích về dịch vụ ngân hàng bán lẻ nhất là dịch vụ thanh toán bằng thẻ hầu như còn xa lạ với các tầng lớp dân cư.
- PGD Núi Thành hoạt động trong môi trường cạnh tranh gay gắt với các tổ chức tín dụng trên địa bàn trong đó rất nhiều các Ngân hàng lớn mạnh và có uy tín lớn. Họ không ngừng đưa ra các sản phẩm huy động mới nhằm thu hút khách hàng, các cuộc chạy đua lãi suất huy động liên tục châm ngòi, cạnh tranh khốc liệt giữa các ngân hàng đòi hỏi PGD phải luôn cố gắng nỗ lực, chỉ cần một sơ suất nhỏ cũng có thể khách hàng sẽ chuyển sang Ngân hàng đối thủ.

TÓM TẮT CHƯƠNG 2

Chương 2 phân tích rõ hơn về cơ cấu nguồn vốn của Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – PGD Núi Thành, chi nhánh Đà Nẵng. Với các thông tin và số liệu trên cho thấy tầm quan trọng của nguồn vốn huy động trong xã hội. Sự thay đổi về nguồn vốn huy động qua từng năm ảnh hưởng từ nhiều khía cạnh bên trong lẫn bên ngoài ngân hàng. Mỗi nguyên nhân đều có sự tác động đến công tác huy động vốn của hệ thống ngân hàng nói chung và Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – PGD Núi Thành nói riêng. Từ những khó khăn ấy là tiền đề để đưa ra các giải pháp cũng như đóng góp ý kiến giúp mở rộng hoạt động huy động vốn được trình bày rõ ràng ở chương 3.

CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐÔNG NAM Á – PHÒNG GIAO DỊCH NÚI THÀNH, CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

3.1. Định hướng phát triển hoạt động huy động vốn của SeABank – PGD Núi Thành, chi nhánh Đà Nẵng

3.1.1. Định hướng phát triển của SeABank

Nền kinh tế những năm vừa qua gặp khó khăn, tốc độ tăng trưởng kinh tế bị chững lại. Vì vậy, việc tăng cường khai thác nội lực từ bên trong là một giải pháp cần thiết để tiếp tục giữ vững được tốc độ tăng trưởng kinh tế đạt được trong nhiều năm.

Mặc dù, trong thời gian qua SeABank nói riêng và các ngân hàng khác nói chung đều gặp nhiều khó khăn do nền kinh tế, nhưng SeABank vẫn luôn giữ hiệu quả kinh doanh ở mức ổn định và nâng cao tín nhiệm của khách hàng. Đó là cơ sở để trong những năm tới ngân hàng tiếp tục mở rộng thị trường, tìm kiếm thêm khách hàng, thực hiện đa dạng hoá trong kinh doanh và ngày càng phát triển. Ngân hàng đã đề ra những phương hướng, mục tiêu thực hiện trong các năm tới như sau:

- SeABank đã đặt ra chiến lược phát triển cốt lõi giai đoạn 2021 - 2026 là xây dựng và phát triển trở thành ngân hàng bán lẻ được yêu thích nhất. Với những thành tựu đạt được những năm vừa qua, để đạt được mục tiêu, SeABank đã đề ra một số chỉ tiêu và tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động tới năm 2026, cụ thể như sau:
 - + Cụ thể hóa chiến lược với các chỉ tiêu SMART: Đến năm 2026, SeABank hy vọng sẽ đạt được 10 triệu khách hàng, tỷ trọng thu nhập ngoài lãi (NoII) chiếm hơn 38% tổng thu nhập, tỷ lệ giao dịch trực tuyến 70%, tỷ lệ chi phí trên thu nhập (CIR) đạt 36% và tỷ lệ nợ xấu dưới 3%.
 - + Trở thành ngân hàng dẫn đầu về đóng góp cho cộng đồng và văn hoá tổ chức.
- Nghiêm túc tổ chức thực hiện các Nghị quyết của Chính phủ, Chỉ thị, Thông tư của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước về các giải pháp kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, đảm bảo an sinh xã hội, thực hiện chính sách tiền tệ chặt chẽ và thận trọng.
- Tiếp tục phát triển mạng lưới giao dịch trên cả ba miền Bắc, Trung, Nam.
- Mở rộng tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động.
- Tái cơ cấu tổ chức và hoạt động phù hợp với chiến lược phát triển đưa SeABank trở thành Ngân hàng bán lẻ tiêu biểu tại Việt Nam và là một trong số 5 NHTM mạnh của Việt Nam

- Tăng cường công tác huy động vốn, đa dạng hoá sản phẩm dịch vụ, gia tăng chất lượng phục vụ, đặc biệt chú trọng đẩy mạnh dịch vụ theo mô hình Ngân hàng bán lẻ tiêu chuẩn.
- Đẩy mạnh phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ phục vụ khách hàng cá nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ, hộ kinh doanh cá thể.

3.1.2. Định hướng phát triển của SeABank – PGD Núi Thành, chi nhánh Đà Nẵng

- Trong những năm tới, PGD đặc biệt quan tâm đẩy mạnh huy động vốn: duy trì và tăng cường nguồn vốn hiện có, chủ động nghiên cứu thị trường để có phương án mới hợp lý hơn. Tăng cường tạo vốn thông qua nghiệp vụ thanh toán vì đây là nghiệp vụ hiệu quả cao, chi phí trả lãi thấp mà vẫn mang lại nguồn thu dịch vụ đáng kể cho ngân hàng.
- Mở rộng quy mô tăng trưởng, chiếm lĩnh thị trường tập trung khai thác đối đa số lượng khách hàng mới trên địa bàn hoạt động, tạo dựng các mối quan hệ với các khách hàng truyền thống, đẩy mạnh các mối quan hệ với khách hàng tiềm năng tăng cường mở rộng tìm kiếm khách hàng trên địa bàn thành phố Đà Nẵng.
- Áp dụng chính sách lãi suất linh hoạt, mức lãi suất cạnh tranh để duy trì giao dịch của các khách hàng hiện tại và thu hút khách hàng mới cho ngân hàng, giảm thiểu việc huy động trong thời gian ngắn với chi phí cao trên thị trường liên ngân hàng.
- Tiếp tục đẩy mạnh huy động vốn từ dân cư để cân đối cơ cấu huy động vốn và đảm bảo duy trì nguồn ổn định. Xây dựng cụ thể chiến lược khách hàng cá nhân để phục vụ tốt cho công việc huy động. Phòng giao dịch cần chú ý tăng cường huy động vốn trung và dài hạn.
- Tranh thủ nguồn vốn nhàn rỗi của doanh nghiệp, tiếp cận với những nguồn đầu tư từ nước ngoài để thu hồi vốn ngoại tệ.
- Ngân hàng cần đa dạng hoá các sản phẩm, dịch vụ huy động vốn để nâng cao khả năng cạnh tranh cho các sản phẩm dịch vụ của SeABank so với các NHTM khác; phát triển hệ thống mạng lưới ngân hàng để mang sản phẩm, dịch vụ đến gần với khách hàng, tạo thuận tiện cho khách hàng trong các giao dịch với ngân hàng.
- Mở rộng mạng lưới huy động đặc biệt là đầu tư vào cơ sở vật chất nhằm tạo hình ảnh tốt về ngân hàng, mở rộng và cải tiến mạng lưới giao dịch phù hợp với quy mô tăng trưởng nguồn vốn huy động. Nghiên cứu áp dụng các sản phẩm, dịch vụ huy động vốn mới để nâng cao khả năng cạnh tranh cho các sản phẩm dịch vụ của SeABank so với các NHTM khác nhằm đáp ứng tối đa nhu cầu thị trường, tạo thuận tiện cho khách hàng trong các giao dịch với ngân hàng.

- Cải thiện chất lượng dịch vụ ngân hàng, cải tiến quy trình nghiệp vụ, giảm bớt thủ tục giấy tờ nhằm nâng cao chất lượng và tạo sự an tâm cho khách hàng.

3.2. Giải pháp mở rộng hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – PGD Núi Thành, chi nhánh Đà Nẵng

3.2.1. Xây dựng chiến lược marketing

Thành lập Tổ chỉ đạo huy động vốn giai đoạn 2023 - 2026, với nhiệm vụ xây dựng, chỉ đạo kịp thời các cơ chế, giải pháp liên quan đến phát triển nguồn vốn của SeABank.

Xây dựng cơ chế khuyến khích nội bộ, phân vùng, địa bàn hoạt động để xây dựng cơ chế thưởng huy động vốn áp dụng đối với PGD, Giám đốc PGD cho phù hợp; quy định về giao chỉ tiêu huy động vốn cho cán bộ nhân viên; phát động các đợt thi đua huy động vốn trong PGD có đánh giá và khen thưởng kịp thời cho các cá nhân, tập thể đạt thành tích tốt; xây dựng chương trình quản lý, khai thác dữ liệu huy động vốn, quản lý khách hàng trên hệ thống IPCAS; xây dựng cơ chế phí, lãi suất theo hướng khuyến khích các đơn vị huy động thừa vốn,...

❖ Quảng cáo xây dựng hình ảnh thương hiệu

Ngân hàng nên triển khai các chiến dịch quảng cáo đa kênh, bao gồm quảng cáo trực tuyến trên Google, Facebook, YouTube và quảng cáo truyền thống qua TV, radio, báo chí, bảng quảng cáo. Sử dụng nội dung sáng tạo, như video giới thiệu sản phẩm, bài viết chuyên sâu về tài chính trên blog để thu hút và cung cấp thông tin hữu ích cho khách hàng. Tăng cường sự hiện diện trên mạng xã hội bằng cách xây dựng trang Facebook, Instagram, Tiktok và tương tác thường xuyên với khách hàng qua các bài đăng và tin nhắn. Ngoài ra, tổ chức các sự kiện khách hàng, hội thảo tài chính và hoạt động cộng đồng để xây dựng mối quan hệ và lòng tin với khách hàng. Cùng với đó là sử dụng công cụ phân tích để đo lường hiệu quả các chiến dịch quảng cáo, điều chỉnh và tối ưu hóa chiến lược để đạt kết quả tốt nhất nâng cao uy tín chất lượng của ngân hàng.

❖ Cải tiến bộ phận chăm sóc khách hàng

Trước tiên, ngân hàng nên tổ chức các chương trình đào tạo chuyên sâu về kỹ năng giao tiếp, giải quyết vấn đề và kiến thức sản phẩm cho đội ngũ nhân viên chăm sóc khách hàng, đảm bảo họ có khả năng tư vấn chuyên nghiệp và nhanh chóng đáp ứng nhu cầu của khách

hàng. Cùng với đó, cần thiết lập các quy trình chăm sóc khách hàng tiêu chuẩn, từ tiếp nhận yêu cầu đến giải quyết xong vấn đề, sẽ giúp đảm bảo dịch vụ nhanh chóng và hiệu quả.

Đồng thời, SeABank nên ứng dụng công nghệ hiện đại trong công tác chăm sóc khách hàng. Việc áp dụng hệ thống Quản lý quan hệ khách hàng (CRM) sẽ giúp quản lý thông tin khách hàng, theo dõi lịch sử giao dịch và tương tác, từ đó nắm bắt nhu cầu và cung cấp dịch vụ cá nhân hóa.

Sử dụng chatbot và công nghệ AI hỗ trợ khách hàng 24/7 có thể giải đáp các câu hỏi cơ bản, hướng dẫn sử dụng dịch vụ và trả lời các câu hỏi cơ bản, giúp giảm tải công việc cho nhân viên.

Ngân hàng cũng cần tăng cường tương tác và chăm sóc khách hàng đa kênh, bao gồm điện thoại, email, mạng xã hội và ứng dụng di động, đảm bảo khách hàng có thể liên hệ và nhận hỗ trợ một cách dễ dàng và thuận tiện. Ngoài ra, tổ chức các sự kiện gặp gỡ khách hàng, hội thảo và chương trình ưu đãi đặc biệt sẽ giúp tạo sự gắn kết và xây dựng mối quan hệ thân thiết với khách hàng. Bên cạnh đó, SeABank nên triển khai chương trình khách hàng thân thiết với các mức độ ưu đãi khác nhau dựa trên số lượng và thời gian gửi tiền, như lãi suất ưu đãi, quà tặng và dịch vụ tư vấn tài chính miễn phí. Việc triển khai các chương trình khuyến mãi định kỳ, như quay số trúng thưởng, nhận quà tặng khi mở sổ tiết kiệm mới, hoặc tặng lãi suất cho các khoản tiền gửi lớn, sẽ giúp thu hút khách hàng mới và khuyến khích khách hàng hiện tại tiếp tục sử dụng dịch vụ của ngân hàng.

Để liên tục cải thiện dịch vụ, SeABank cần thực hiện các khảo sát định kỳ để thu thập ý kiến, đánh giá của khách hàng về chất lượng dịch vụ và sản phẩm. Từ đó, áp dụng các phản hồi này để cải tiến quy trình và sản phẩm. Việc này sẽ giúp ngân hàng đáp ứng tốt hơn nhu cầu và mong đợi của khách hàng.

Cuối cùng, SeABank cần xây dựng văn hóa chăm sóc khách hàng trong toàn ngân hàng bằng cách khuyến khích tinh thần phục vụ khách hàng và thiết lập các chính sách thưởng cho những nhân viên có thành tích xuất sắc trong việc chăm sóc khách hàng. Những cải tiến này không chỉ giúp SeABank tăng cường sự hài lòng và trung thành của khách hàng mà còn thu hút thêm nhiều khách hàng mới, từ đó mở rộng quy mô huy động vốn một cách hiệu quả.

3.2.2. Đa dạng hóa các loại sản phẩm và hình thức huy động vốn

Trước tiên cần đánh giá, phân loại sản phẩm và hình thức huy động vốn hiện có của SeABank PGD Núi Thành trên thị trường (số lượng, hiệu quả, vướng mắc trong quá trình triển khai và sử dụng); những sản phẩm còn thiếu, tổ chức thực hiện điều tra ý kiến khách hàng, phân tích khả năng sinh lời (xác định doanh thu, hiệu quả, vòng đời sản phẩm), trên cơ sở đó đề xuất hạn chế hoặc loại bỏ những sản phẩm không hiệu quả, phát triển các sản phẩm và hình thức huy động vốn có khả năng sinh lời cao, chất lượng, có tính thương hiệu.

Cần phải triển khai thêm các hình thức và sản phẩm huy động vốn an toàn nhưng thuận tiện với chi phí thấp như tiết kiệm học đường, tiết kiệm gửi một nơi lĩnh nhiều nơi, tiền gửi có kỳ hạn quyền chọn, hoán đổi lãi suất,... tăng cường hình thức tiền gửi tiết kiệm có thưởng với nhiều giải thưởng hấp dẫn để thu hút khách hàng. Bên cạnh đó, cần thực hiện đánh giá, phân loại sản phẩm huy động vốn hiện có của SeABank trên thị trường, phân tích những sản phẩm còn thiếu, còn yếu so với các NHTM khác. Thực hiện nghiên cứu thị trường, phân đoạn khách hàng đưa ra các sản phẩm huy động vốn phù hợp với từng đối tượng khách hàng gửi tiền, đặc điểm các vùng, miền, xây dựng chính sách ưu đãi về lãi suất, khuyến mãi phù hợp với từng phân đoạn khách hàng, đa dạng hóa và hoàn thiện hệ thống danh mục sản phẩm huy động vốn, gia tăng tiện ích cho sản phẩm huy động vốn, bán chéo sản phẩm,... nhằm giữ vững khách hàng truyền thống và thu hút khách hàng mới, mở rộng thị phần.

- Sản phẩm huy động vốn tiền gửi có kỳ hạn ngắn:

+ Tiết kiệm cưới vợ/chồng, tiết kiệm "Làm quà" cho con cháu trong tương lai. Đây là hình thức tiết kiệm dành cho những người có thu nhập ổn định, có thể gửi góp hàng tháng, hàng quý,... Với loại tiền gửi này, ngân hàng có thể tạo điều kiện cho khách hàng rút vốn trước hạn, khách hàng có thể chuyển quyền sở hữu khi sổ tiết kiệm chưa đến hạn thanh toán để bảo toàn lãi. Sổ tiết kiệm này có được phép cầm cố, vay vốn hoặc bảo lãnh cho người thứ ba vay vốn tại bất kỳ chi nhánh nào thuộc SeABank và các tổ chức tín dụng. Với hình thức huy động này, ngân hàng có thể đưa ra các hình thức khuyến mãi, quay số trúng thưởng quy định ở từng mức gửi của khách hàng.

+ “Tiết kiệm học đường” ở hình thức tiết kiệm này, ngân hàng có thể cho khách hàng rút vốn trước hạn. Khách hàng cũng được hưởng các chính sách như: có thể chuyển quyền sở hữu khi sổ tiết kiệm chưa đến hạn thanh toán để bảo toàn lãi, sổ tiết kiệm cũng có thể cầm cố để vay

vốn tại ngân hàng. Vì đây là hình thức tiết kiệm học đường, đối tượng khách hàng là học sinh, sinh viên, do đó ngân hàng nên dùng hình thức này để xác nhận khả năng tài chính cho khách hàng hoặc thân nhân đi du lịch, học tập ở nước ngoài.

3.2.3. Vận dụng linh hoạt chính sách lãi suất

Ngân hàng cần có những biện pháp về lãi suất linh hoạt, phù hợp với mặt bằng lãi suất huy động của các Ngân hàng trên địa bàn, một mặt vừa đảm bảo được nguồn vốn, mặt khác nâng cao khả năng cạnh tranh với các Ngân hàng khác cùng với đó là thu hút khách hàng đến gửi tiền vì đây là biện pháp kích cầu mà mọi Ngân hàng sử dụng để cạnh tranh với nhau. Trong cạnh tranh giữa các Ngân hàng trên địa bàn thì lãi suất, chất lượng, dịch vụ, mạng lưới hoạt động và chính sách sản phẩm đều rất quan trọng để thu hút khách hàng. Với những khách hàng tìm đến Ngân hàng lần đầu thì lãi suất là điều mà khách hàng chú ý đến đầu tiên, thực chất đó là giá cả của quyền sử dụng vốn khách hàng gửi vào Ngân hàng, là phần lời của khoản tiền gửi. Về cơ bản lãi suất cần được quyết định bởi cung cầu vốn, lãi suất huy động danh nghĩa phải cao hơn tỷ lệ lạm phát dự kiến để khuyến khích tiết kiệm và gửi tiền vào Ngân hàng. Người có tiền luôn luôn cân nhắc giữa: gửi tiền vào Ngân hàng, mua vàng, ngoại tệ, đầu tư bất động sản như thế nào để vừa an toàn, vừa sinh lời cao.

Chính sách lãi suất của Ngân hàng phải phù hợp sao cho vừa thu hút được người gửi tiền lại vừa không làm cho lãi suất quá cao để không làm giảm thu nhập. Kinh nghiệm huy động vốn bằng công cụ lãi suất cho thấy: chính sách lãi suất thực sự chỉ phát huy hiệu quả với việc huy động vốn trong điều kiện tiền tệ ổn định, giá cả ít biến động hay nói cách khác là lạm phát vừa phải, không có nhiều biến động thị trường bất thường.

Qua thực tiễn đã cho thấy: Nâng lãi suất lên cao để thu hút vốn là một biện pháp hiệu quả nhưng không thể tối ưu bằng việc đa dạng hóa tiện ích khách hàng, ứng dụng công nghệ hiện đại để phục vụ khách hàng nhanh nhất, chính xác và kịp thời nhất. Do đó, SeABank - PGD Núi Thành cần thực hiện chính sách lãi suất linh hoạt, phù hợp với từng đối tượng khách hàng. Cụ thể:

- ❖ Với khách hàng là dân cư: thực hiện huy động vốn với lãi suất hấp dẫn, kết hợp với việc áp dụng lãi suất phù hợp với từng loại tiền gửi tiết kiệm, linh hoạt chuyển đổi kỳ hạn tiền gửi tiết kiệm tương ứng chuyển đổi lãi suất, cách tính lãi, đưa vào ứng dụng thí điểm và triển khai một số hình thức huy động mới về tiết kiệm dân cư.

- ❖ Với khách hàng là doanh nghiệp, tổ chức kinh tế: Cần chủ động tiếp thị, tạo mối quan hệ với từng doanh nghiệp, áp dụng lãi suất tiền gửi nhiều bậc, có những ưu đãi về phí dịch vụ, áp dụng nhiều lãi suất cho doanh nghiệp sao cho lợi ích càng tăng thì số dư tiền gửi thanh toán hưởng lãi suất càng lớn và thường xuyên giao dịch tại Ngân hàng.

Nhìn chung chính sách lãi suất bên cạnh việc căn cứ thực trạng tại SeABank thì còn phải căn cứ và bám sát diễn biến lãi suất trên thị trường và chính sách này còn bao gồm cả ưu đãi giá cả, ưu đãi dịch vụ,... nhằm thu hút khách hàng tốt hơn các đối thủ cạnh tranh.

3.2.4. Nâng cao tính chủ động trong công tác huy động vốn tiền gửi để phát triển nguồn vốn

Đầu tiên, SeABank – PGD Núi Thành cần xây dựng đội ngũ chuyên trách về huy động vốn, gồm các chuyên gia tài chính và các giao dịch viên được đào tạo chuyên sâu về kỹ năng giao tiếp, bán hàng và kiến thức sản phẩm. Việc áp dụng công nghệ hiện đại, như hệ thống CRM và các công cụ phân tích dữ liệu lớn (Big Data) và trí tuệ nhân tạo (AI), sẽ giúp ngân hàng nắm bắt xu hướng và hành vi gửi tiền của khách hàng, từ đó xây dựng các sản phẩm phù hợp và cung cấp dịch vụ cá nhân hóa. Các chiến dịch marketing và quảng bá sáng tạo, cùng với đó là chương trình khách hàng thân thiết, sẽ giúp tăng cường nhận thức và sự quan tâm của khách hàng. Đặc biệt, nhân viên giao dịch tại quầy cần phải phát huy tính chủ động trong quá trình giao dịch, đáp ứng tốt các yêu cầu của khách hàng, đồng thời chủ động giới thiệu và tư vấn các sản phẩm dịch vụ. Cùng với đó là các bộ phận liên quan trong ngân hàng cần phối hợp chặt chẽ và hỗ trợ lẫn nhau để đảm bảo mọi quy trình huy động vốn diễn ra suôn sẻ.

3.2.5. Nâng cao hiệu quả cho vay để nhằm sử dụng có hiệu quả nguồn vốn huy động

Ngân hàng cần tăng cường công tác kiểm tra và giám sát chặt chẽ trong suốt quá trình vay vốn. Điều này bao gồm việc thẩm định kỹ lưỡng trước khi cho vay, xác minh thông tin cá nhân, tài sản đảm bảo và lịch sử tín dụng của khách hàng. Sau khi khoản vay được cấp, cần theo dõi sát sao quá trình sử dụng vốn vay thông qua các báo cáo định kỳ và kiểm tra thực địa nếu cần thiết, đồng thời thực hiện đánh giá hiệu quả sử dụng vốn sau một thời gian nhất định để đảm bảo nguồn vốn được sử dụng đúng mục đích và mang lại hiệu quả kinh tế.

Ngân hàng cũng cần đa dạng hóa các hình thức bảo đảm tiền vay. Ngoài các tài sản đảm bảo truyền thống như bất động sản và sổ tiết kiệm, SeABank có thể sử dụng hàng tồn kho và hợp đồng tương lai làm tài sản đảm bảo, kèm theo các biện pháp kiểm soát chặt chẽ. Để giảm

thiếu rủi ro, việc cơ cấu dư nợ hợp lý là cần thiết. Điều này bao gồm phân loại danh mục cho vay theo ngành nghề, thời hạn vay và mức độ rủi ro, đồng thời đưa ra các kỳ hạn vay linh hoạt phù hợp với chu kỳ kinh doanh của khách hàng và khả năng trả nợ.

Thường xuyên tiến hành phân tích tài chính và đánh giá khách hàng cũng là một yếu tố quan trọng. Ngân hàng cần thực hiện các phân tích tài chính định kỳ, sử dụng các chỉ số về khả năng thanh toán, lợi nhuận và dòng tiền để điều chỉnh hạn mức và điều kiện cho vay phù hợp. Việc đánh giá và phân loại khách hàng theo mức độ rủi ro và khả năng trả nợ sẽ giúp ngân hàng ưu tiên cấp tín dụng cho các khách hàng có lịch sử tín dụng tốt và tiềm năng phát triển bền vững.

SeABank nên tổ chức các chương trình đào tạo chuyên sâu về kỹ năng thẩm định, quản lý rủi ro và các quy trình tín dụng an toàn, đồng thời cập nhật thông tin về thị trường và các xu hướng kinh tế để hỗ trợ quá trình thẩm định và ra quyết định tín dụng.

Ngân hàng nên tổ chức các buổi hội thảo và tư vấn tài chính miễn phí, giúp khách hàng hiểu rõ hơn về các sản phẩm tài chính và quản lý tài chính cá nhân hoặc doanh nghiệp một cách hiệu quả. Điều này giúp phát triển mối quan hệ khách hàng bền vững thông qua dịch vụ tư vấn tài chính cá nhân hóa và các chương trình hỗ trợ tài chính sẽ giúp SeABank tạo dựng niềm tin và sự hài lòng từ phía khách hàng. Bằng cách triển khai các giải pháp này, SeABank PGD Núi Thành sẽ không chỉ nâng cao hiệu quả sử dụng vốn mà còn tăng cường sự ổn định tài chính và phát triển bền vững, góp phần tạo dựng uy tín và niềm tin với khách hàng.

3.2.6. Tăng cường huy động nguồn vốn trung - dài hạn

Trước tiên, ngân hàng có thể phát hành trái phiếu để huy động vốn từ các nhà đầu tư, cả trong nước và quốc tế. Ngân hàng nên khuyến khích khách hàng gửi tiết kiệm kỳ hạn dài bằng cách thiết kế các sản phẩm tiết kiệm với lãi suất hấp dẫn và các chương trình ưu đãi đặc biệt. Ngoài ra, việc tăng vốn điều lệ thông qua phát hành cổ phiếu mới cũng là một cách tốt để mở rộng nguồn vốn. Cuối cùng là hợp tác với các tổ chức tài chính quốc tế và quỹ đầu tư sẽ giúp ngân hàng tiếp cận thêm nguồn vốn từ nước ngoài.

Đặc biệt, cần tạo sự an tâm đối với người gửi tiền. Khi người dân gửi tiền vào ngân hàng với thời gian dài, họ thường xuyên lo lắng trước sự biến động thường xuyên của nền kinh tế hoặc của chính ngân hàng. Vì vậy, muốn khách hàng an tâm gửi tiền kỳ hạn dài thì SeABank

– PGD Núi Thành cần đảm bảo cho khách hàng thấy sự an toàn khi gửi tiền vào SeABank thông qua uy tín và thương hiệu đã được khẳng định trong thời gian dài hoạt động. SeABank – PGD Núi Thành nên có chủ trương huy động vốn trung dài hạn thường xuyên, liên tục hơn thông qua các sản phẩm tiết kiệm và các loại giấy tờ có giá trung dài hạn. Việc huy động vốn dài hạn tốt nhất nên áp dụng lãi suất thả nổi theo thị trường để đảm bảo không rủi ro về lãi suất.

3.3. Kiến nghị

Để giúp cho SeABank – PGD Núi Thành, chi nhánh Đà Nẵng thực hiện các giải pháp trên một cách có hiệu quả không chỉ dựa vào bản thân PGD mà còn cần có môi trường kinh tế xã hội với những điều kiện nhất định. Dưới đây là một số kiến nghị với chính phủ, nhà nước; NHNN và Hội sở SeABank.

3.3.1. Đối với Chính phủ, Nhà nước

Chính phủ có vai trò quản lý chung đối với mọi hoạt động kinh tế xã hội của một nước. Các hoạt động, công tác quản lý của chính phủ có tác động đến mọi lĩnh vực mọi ngành nghề trong xã hội. Do vậy, hoạt động của NHTM mà trong đó có huy động vốn cũng chịu ảnh hưởng từ các hoạt động của Chính phủ. Vì thế để nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn trong các NHTM thì Chính phủ cần thực hiện một số biện pháp sau:

3.3.1.1. Tạo môi trường kinh tế vĩ mô ổn định

Chính phủ cần tạo môi trường kinh tế vĩ mô ổn định ở tầm vĩ mô thông qua việc ổn định chính sách tiền tệ, kiểm soát lạm phát và duy trì tăng trưởng bền vững. Bất kỳ một sự thay đổi nào trong môi trường kinh tế vĩ mô cũng đều gây ra những ảnh hưởng nhất định đối với hoạt động vốn của các ngân hàng thương mại. Những ảnh hưởng này có đi theo hai chiều hướng trái ngược nhau, hoặc là tạo điều kiện thuận lợi hoặc là kiềm chế hoạt động huy động vốn của các NHTM. Môi trường kinh tế vĩ mô ổn định với tỷ lệ lạm phát phù hợp, đảm bảo kích thích đầu tư, mức thu nhập bình quân đầu người tăng trưởng đều đặn, giá trị đồng nội tệ ổn định sẽ tạo điều kiện cho các ngân hàng thương mại mở rộng khả năng huy động và cung ứng vốn cho nền kinh tế. Chính phủ cần khuyến khích người dân thực hiện tiết kiệm tránh lãng phí, tập trung vốn nhàn rỗi vào cho sản xuất kinh doanh, tạo nguồn vốn tích lũy trong nước thông qua thực hiện cơ chế lãi suất linh hoạt.

3.1.1.2. Đẩy mạnh sự phát triển thanh toán không dùng tiền mặt

Hiện nay trên thế giới các nước đã và đang triển khai rất nhiều dịch vụ thanh toán thẻ mang lại rất nhiều thuận tiện cho người dùng và tiết kiệm chi phí chung cho toàn nền kinh tế. Nhưng ở Việt Nam người dân vẫn có thói quen sử dụng tiền mặt. Hầu hết các giao dịch thanh toán trong dân cư đều dùng tiền mặt. Việc lưu thông bằng tiền mặt làm cho chi phí xã hội cao, không an toàn tiềm ẩn nguy cơ gây lạm phát cao. Do vậy trong thời gian tới, để đẩy mạnh hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt Chính Phủ cần chỉ đạo các cán bộ, ban, ngành và các địa phương chủ động triển khai các dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt như chi trả lương qua tài khoản, thu phí, lệ phí qua tài khoản... Điều này sẽ tạo điều kiện cho các NHTM tận dụng được các nguồn vốn huy động ít tốn kém, nâng cao khả năng huy động của ngân hàng.

3.3.2. Đối với Ngân hàng Nhà nước

Xây dựng hệ thống ngân hàng và tổ chức tín dụng đủ mạnh về nguồn vốn, vững về bộ máy tổ chức, hiện đại về công nghệ, mạng lưới hoạt động rộng khắp, tuyên truyền đến các thành phần kinh tế về bộ luật ngân hàng nhà nước, luật các tổ chức tín dụng, từng bước cải tiến và mở rộng các hình thức thanh toán, tuyên truyền vận động các tầng lớp dân cư thực hiện thanh toán chi trả hàng hóa dịch vụ qua tài khoản tiền gửi tại ngân hàng để nhân dân tin cậy và trở thành tập quán sử dụng các công cụ thanh toán qua ngân hàng, thường xuyên quan tâm, nâng cao hiệu quả của từng dịch vụ qua ngân hàng, củng cố sức mua của đồng tiền, ổn định giá cả và tỷ giá hối đoái, nâng cao tính hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của các ngân hàng và tổ chức tín dụng, tạo lập và củng cố uy tín của hệ thống ngân hàng.

Hoàn thiện hơn nữa thị trường tiền tệ và thị trường chứng khoán, thiết lập củng cố và mở rộng quan hệ tín dụng giữa ngân hàng và khách hàng, đòi hỏi các ngân hàng phải không ngừng đổi mới các hoạt động, mở rộng và nâng cao chất lượng hoạt động, đa dạng hóa các công cụ và phương tiện thanh toán thuận tiện phục vụ khách hàng, nâng cao chất lượng hoạt động của thị trường liên ngân hàng, đảm bảo điều hòa kịp thời giữa nơi thừa và thiếu vốn.

Mở rộng quan hệ đối ngoại với các tổ chức tài chính nước ngoài, tranh thủ sự giúp đỡ và tài trợ các nguồn với lãi suất thấp, mở rộng quan hệ tín dụng, đa dạng hóa các hoạt động về ngoại tệ, tham gia hoạt động thị trường ngoại tệ liên ngân hàng, điều hành tỷ giá đồng Việt Nam một cách linh hoạt phù hợp với tình hình hoạt động thị trường.

NHNN thực hiện tốt chức năng quản lý Nhà nước, tăng cường các hoạt động thanh tra, chấn chỉnh xử lý kịp thời những hành vi, biểu hiện sai trái làm thất thoát vốn của Nhà nước, của nhân dân, đưa hoạt động của các NHTM đi vào nề nếp, có hiệu quả, phục vụ tốt cho chương trình, mục tiêu phát triển kinh tế của đất nước và không ngừng nâng cao uy tín của hệ thống ngân hàng trong nền kinh tế đang gặp ít nhiều khó khăn như hiện nay.

3.3.3. Kiến nghị với Hội sở Ngân hàng TMCP Đông Nam Á

Ngân hàng TMCP Đông Nam Á tiếp tục triển khai nhanh chóng các nghiệp vụ mới của ngân hàng hiện đại như thanh toán nhanh, kết hợp hình thức ngân hàng bán lẻ với ngân hàng bán buôn, thực hiện cơ chế giao dịch một cửa, hoàn thiện và nâng cấp hệ thống IPCAS,... để từ đó thu hút được nguồn tiền từ thanh toán.

Hỗ trợ các Chi nhánh về tài chính để xây dựng Hội sở, đặt phòng giao dịch và các quỹ tiết kiệm, có như vậy mới mang tính ổn định lâu dài, đó là điều kiện đầu tiên để tạo sự tin tưởng đối với khách hàng.

Hỗ trợ về ngoại tệ khi PGD không đáp ứng đủ nhu cầu sử dụng ngoại tệ của khách hàng và cho phép PGD kinh doanh và mua bán ngoại tệ trong và ngoài hệ thống. Cho phép các PGD, chi nhánh Ngân hàng TMCP Đông Nam Á trên toàn quốc được chủ động tham gia vào thị trường tiền tệ liên ngân hàng.

Ngân hàng cần nghiên cứu và phát triển thêm nhiều sản phẩm huy động mới đặc biệt là các sản phẩm về vốn huy động dài hạn nhằm thu hút khách hàng dân cư và các doanh nghiệp. Vốn huy động từ các đối tượng này thường rất ổn định về thời hạn, lãi suất.

Thường xuyên tổ chức các lớp đào tạo, bồi dưỡng nâng cao về lý thuyết lẫn thực tế nghiệp vụ kinh doanh cho cán bộ nhân viên làm công tác huy động vốn.

Đề nghị Ngân hàng TMCP Đông Nam Á sớm trang bị bổ sung thiết bị tin học, công nghệ cao để đảm bảo quá trình triển khai các ứng dụng mới nhằm khai thác thế mạnh trong giao dịch, và các thông tin liên quan tới sự thay đổi, biến động của thị trường tài chính trong thời gian tới. Áp dụng mức phí điều vốn ngắn hạn thấp hơn so với vốn trung và dài hạn cho các PGD, chi nhánh Ngân hàng TMCP Đông Nam Á trong hệ thống, cũng như các ngân hàng khác hệ thống để tạo sự thuận lợi trong hoạt động của cả hệ thống cũng như Ngân hàng TMCP Đông Nam Á - PGD Núi Thành đồng thời cũng phải tạo ra khoảng cách giữa lãi suất đầu vào

và lãi suất đầu ra phù hợp để tạo và gia tăng thu nhập cho Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – PGD Núi Thành, chi nhánh Đà Nẵng.

KẾT LUẬN

Công tác huy động vốn, đặc biệt là huy động vốn tiền gửi từ dân cư và tổ chức kinh tế là một khâu quan trọng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng, tạo nguồn lực để ngân hàng mở rộng kinh doanh, đầu tư sinh lời. Khả năng huy động vốn của PGD hiện nay tuy đã được thực hiện khá tốt nhưng vẫn còn gặp khó khăn do sự biến động của nền kinh tế trong và ngoài nước, tâm lý của khách hàng và những nguyên nhân chủ quan từ phía ngân hàng. Do đó, SeABank – PGD Núi Thành, chi nhánh Đà Nẵng rất cần có những biện pháp, chính sách hợp lý để huy động, khai thác hiệu quả nguồn vốn tiền gửi cũng như cần có sự hỗ trợ và tạo điều kiện đồng bộ SeABank hội sở chính và NH cấp trên. Thị phần huy động vốn tiền gửi là một trong những thước đo đánh giá thái độ, niềm tin của khách hàng đối với ngân hàng. Để giải quyết vấn đề trên, bài khóa luận trên từ việc khảo sát các lý luận chung về huy động vốn; phân tích và đánh giá thực trạng huy động vốn tại ngân hàng từ đó đưa ra các giải pháp nhằm khắc phục những hạn chế, phát huy các thế mạnh sẵn có, góp phần giúp SeABank – PGD Núi Thành, chi nhánh Đà Nẵng nâng cao hiệu quả công tác huy động nguồn vốn, phát huy vị thế vững chắc của SeABank, góp phần thúc đẩy sự phát triển của ngành ngân hàng nói riêng và nền kinh tế xã hội nói chung. Để đạt được mục tiêu, phương hướng hoạt động mà PGD đề ra trong thời gian tới, PGD cần phải thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp trong đó có một số giải pháp đã trình bày trong khóa luận.

Do kiến thức chuyên môn và kinh nghiệm thực tế còn nhiều hạn chế nên bài khóa luận chắc chắn sẽ không tránh khỏi những sai sót trong quá trình nghiên cứu. Em mong nhận được sự góp ý, nhận xét của các quý thầy cô trong Hội đồng chấm khóa luận của nhà trường để khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- TS. Võ Thị Thuý Anh & ThS. Lê Phương Dung, *Nghịệp vụ ngân hàng hiện đại*, Nhà xuất bản Tài chính
- PGS.TS. Trâm Thị Xuân Hương – ThS. Hoàng Thị Minh Ngọc, *Giáo trình Ngân hàng thương mại*, Nhà xuất bản Kinh tế TP. Hồ Chí Minh
- Luật các Tổ chức tín dụng
- Báo cáo tổng hợp tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – PGD Núi Thành – Chi nhánh Đà Nẵng năm 2021
- Báo cáo tổng hợp tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – PGD Núi Thành – Chi nhánh Đà Nẵng năm 2022
- Báo cáo tổng hợp tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – PGD Núi Thành – Chi nhánh Đà Nẵng năm 2023
- Website: <https://www.seabank.com.vn/>
- Báo cáo thường niên SeABank 2023