

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



**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**GIẢI PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG  
THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG – PHÒNG GIAO  
DỊCH ĐỒNG ĐA, CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

**Giáo viên hướng dẫn : Trần Thị Yến Vinh**  
**Sinh viên thực hiện : Lê Khắc Vũ**  
**Lớp : 22NH2**

*Đà Nẵng ,tháng 3 năm 2026*

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



**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**GIẢI PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG  
THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG – PHÒNG GIAO  
DỊCH ĐỒNG ĐA, CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

**Giáo viên hướng dẫn : Trần Thị Yến Vinh**  
**Sinh viên thực hiện : Lê Khắc Vũ**  
**Lớp : 22NH2**

*Đà Nẵng ,tháng 3 năm 2026*

## LỜI CẢM ƠN

Trong quá trình học tập, thực tập và thực hiện khóa luận tốt nghiệp, em đã nhận được sự quan tâm, hỗ trợ và hướng dẫn tận tình từ Nhà trường, Quý Thầy Cô, đơn vị thực tập cùng các anh/chị đã đồng hành, giúp đỡ em.

Trước hết, em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến Ban Giám hiệu Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng cùng toàn thể Quý Thầy Cô đã tận tâm giảng dạy, truyền đạt những kiến thức và kỹ năng cần thiết, tạo nền tảng quan trọng để em vận dụng vào quá trình thực tập và thực hiện khóa luận.

Đặc biệt, em xin chân thành cảm ơn Cô Trần Thị Yến Vinh, giảng viên hướng dẫn khóa luận, đã tận tình định hướng, góp ý và hỗ trợ em trong suốt quá trình nghiên cứu, giúp em hoàn thiện đề tài một cách khoa học và phù hợp hơn.

Em cũng xin gửi lời cảm ơn đến Ban Lãnh đạo, các phòng ban của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng – Chi nhánh Đà Nẵng, Phòng Giao dịch Đống Đa cùng các anh/chị cán bộ, nhân viên tại đơn vị thực tập đã tạo điều kiện, hướng dẫn và cung cấp thông tin cần thiết để em hoàn thành tốt quá trình thực tập cũng như khóa luận tốt nghiệp.

Mặc dù đã cố gắng trong quá trình thực hiện, song do thời gian, kinh nghiệm thực tiễn và năng lực nghiên cứu còn hạn chế, khóa luận khó tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự góp ý của Quý Thầy Cô để bài khóa luận được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Đà Nẵng, ngày 28 tháng 5 năm 2026

Sinh viên thực hiện

Lê Khắc Vũ

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**

**Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

**NHẬN XÉT CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP**

**1. Thông tin chung.**

Họ tên sinh viên: Le Khắc Vũ

Lớp: 22MH2 MSSV: 2254020044

Khóa: 2022 - 2026 Khoa: Kinh tế

Ngành: Tài chính - Ngân hàng

Trường: Đại học Hiến Trú Đà Nẵng

Thời gian thực tập: 15/12/2025 - 09/01/2026

Đơn vị thực tập: Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng - PGD đông đô

Địa chỉ: 171 Đồng Ai, phường Thanh Thang, quận Hải Châu, Thành phố Đà Nẵng.

Cán bộ hướng dẫn thực tập: Nguyễn Ngọc Thiên

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

Sinh viên thể hiện tinh thần trách nhiệm, chủ  
động trong công việc và tiếp thu tốt hướng dẫn của cán  
bộ hướng dẫn. Đơn vị đánh giá sinh viên hoàn  
thành tốt kỳ thực tập.

Đà Nẵng, ngày 09 tháng 1 năm 2026.

**Xác nhận của đơn vị thực tập**

(Ghi rõ họ và tên, ký và đóng dấu)



**GIÁM ĐỐC**  
Trần Văn Tài

## **LỜI CAM ĐOAN**

Em xin cam đoan khóa luận tốt nghiệp với đề tài: “Phát triển hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng – Phòng Giao dịch Đống Đa, Chi nhánh Đà Nẵng” là công trình nghiên cứu do chính em thực hiện dưới sự hướng dẫn của giảng viên hướng dẫn.

Các nội dung nghiên cứu, phân tích và đánh giá trong khóa luận được thực hiện trên cơ sở những kiến thức đã học, quá trình tìm hiểu thực tiễn tại đơn vị thực tập và các tài liệu tham khảo có liên quan. Những số liệu, thông tin được sử dụng trong bài khóa luận được thu thập từ các nguồn đáng tin cậy, phù hợp với mục đích nghiên cứu của đề tài và được trình bày một cách trung thực.

Em xin cam đoan rằng khóa luận này không sao chép từ bất kỳ công trình nghiên cứu nào khác. Các tài liệu, số liệu và nội dung tham khảo nếu được sử dụng trong khóa luận đều được trích dẫn và ghi nguồn đầy đủ theo đúng quy định.

Em xin hoàn toàn chịu trách nhiệm trước Nhà trường về tính trung thực, chính xác của nội dung trong khóa luận tốt nghiệp này.

Đà Nẵng, ngày 28 tháng 5 năm 2026

Sinh viên thực hiện

Lê Khắc Vũ

*Đà Nẵng, ngày ..... tháng ..... năm 2026*

## **NHIỆM VỤ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

### **1. Thông tin sinh viên thực hiện:**

- Họ và tên sinh viên: LÊ KHẮC VŨ
- Ngành đào tạo: TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG
- Trình độ đào tạo: Đại học
- Khóa học: 2022-2026

### **2. Tên đề tài khóa luận:**

**PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG – PHÒNG GIAO DỊCH ĐỒNG ĐA-CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

### **3. Các số liệu ban đầu thực hiện Khóa luận tốt nghiệp:**

- Tình hình huy động vốn của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023-2025.
- Tình hình hoạt động cho vay của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023-2025.
- Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023-2025.

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

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

### **5. Giảng viên hướng dẫn**

Tên giảng viên hướng dẫn: ThS. Trần Thị Yến Vinh, Khoa Kinh tế, Ngành Tài chính - Ngân hàng, Trường Đại học Kiến Trúc Đà Nẵng.

**6. Ngày giao nhiệm vụ Khóa luận tốt nghiệp:**

.....

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

.....

Trưởng bộ môn  
(Ký và ghi rõ họ tên)

Giảng viên hướng dẫn  
(Ký và ghi rõ họ tên)

Sinh viên đã hoàn thành và nộp khóa luận tốt nghiệp về cho bộ môn.  
Ngày ..... tháng ..... năm 2026

**Sinh viên thực hiện khóa luận**  
**(Ký và ghi rõ họ tên)**

## MỤC LỤC

|                                                                                   |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----|
| LỜI CẢM ƠN.....                                                                   | i   |
| LỜI CAM ĐOAN.....                                                                 | iii |
| MỤC LỤC .....                                                                     | vi  |
| DANH MỤC BẢNG BIỂU.....                                                           | x   |
| DANH MỤC BIỂU ĐỒ, HÌNH VẼ .....                                                   | xi  |
| DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT .....                                                        | xii |
| PHẦN MỞ ĐẦU .....                                                                 | 1   |
| 1. Lý do chọn đề tài: .....                                                       | 1   |
| 2. Mục tiêu nghiên cứu .....                                                      | 2   |
| 3. Câu hỏi nghiên cứu.....                                                        | 2   |
| 4. Đối tượng nghiên cứu và phạm vi nghiên cứu .....                               | 2   |
| 5. Phương pháp nghiên cứu .....                                                   | 3   |
| 6. Ý nghĩa của đề tài .....                                                       | 3   |
| 7. Cấu trúc đề tài.....                                                           | 3   |
| CHƯƠNG 1 : CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI ..... | 4   |
| 1.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....                                       | 4   |
| 1.1.1. Khái niệm về Ngân hàng Thương mại .....                                    | 4   |
| 1.1.2. Chức năng của Ngân hàng Thương mại .....                                   | 4   |
| 1.1.2.1. Chức năng trung gian tín dụng .....                                      | 4   |
| 1.1.2.2. Chức năng trung gian thanh toán.....                                     | 4   |
| 1.1.2.3. Chức năng tạo tiền.....                                                  | 5   |
| 1.1.3. Hoạt động của Ngân hàng Thương mại.....                                    | 5   |
| 1.2. KHÁI QUÁT VỀ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI .....           | 6   |
| 1.2.1. Khái niệm về hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Thương mại .....         | 6   |
| 1.2.2. Vai trò của hoạt động huy động vốn trong Ngân hàng Thương mại .....        | 6   |
| 1.2.2.1. Đối với Ngân hàng Thương mại.....                                        | 6   |
| 1.2.2.2. Đối với nền kinh tế .....                                                | 7   |
| 1.2.2.3. Đối với khách hàng.....                                                  | 7   |
| 1.2.3. Các hình thức huy động vốn của Ngân hàng Thương mại .....                  | 7   |
| 1.2.3.1. Căn cứ theo đối tượng huy động .....                                     | 7   |
| 1.2.3.2. Căn cứ theo hình thức huy động.....                                      | 8   |
| 1.2.3.3. Căn cứ vào loại tiền huy động.....                                       | 9   |
| 1.2.3.4. Căn cứ vào kì hạn .....                                                  | 9   |
| 1.3. PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI .....             | 9   |

|                                                                                                                                                      |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1.3.1. Sự cần thiết của việc phát triển hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Thương mại .....                                                        | 9  |
| 1.3.2. Quan điểm về phát triển hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Thương mại ....                                                                  | 11 |
| 1.3.3. Các chỉ tiêu đánh giá phát triển hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Thương mại .....                                                        | 12 |
| 1.3.3.1. Quy mô nguồn vốn huy động .....                                                                                                             | 12 |
| 1.3.3.2. Cơ cấu các khoản huy động .....                                                                                                             | 12 |
| 1.3.3.3. Chi phí huy động vốn .....                                                                                                                  | 13 |
| 1.3.3.4. Chỉ tiêu dư nợ trên tổng nguồn vốn huy động .....                                                                                           | 14 |
| 1.3.3.5. Chỉ tiêu đánh giá mức độ phát triển huy động vốn thông qua việc cải tiến phát triển công nghệ số .....                                      | 14 |
| 1.4. CÁC YẾU TỐ KHÁCH QUAN VÀ CHỦ QUAN ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI .....                                           | 15 |
| 1.4.1. Yếu tố khách quan .....                                                                                                                       | 15 |
| 1.4.2. Yếu tố chủ quan .....                                                                                                                         | 15 |
| TÓM TẮT CHƯƠNG 1 .....                                                                                                                               | 17 |
| CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG – PHÒNG GIAO DỊCH ĐỒNG ĐÀ, CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG ..... | 18 |
| 2.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG- PHÒNG GIAO DỊCH ĐỒNG ĐÀ – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG .....                               | 18 |
| 2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển về Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đà – Chi nhánh Đà Nẵng .....    | 18 |
| 2.1.2. Chức năng nhiệm vụ của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đà – Chi nhánh Đà Nẵng .....                   | 19 |
| 2.1.3. Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đà – Chi nhánh Đà Nẵng .....                       | 20 |
| 2.1.4. Các sản phẩm dịch vụ kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng - Phòng Giao Dịch Đồng Đà - Chi nhánh Đà Nẵng .....     | 21 |
| 2.1.4.1. Đối với khách hàng cá nhân .....                                                                                                            | 21 |
| 2.1.4.2. Đối với khách hàng Doanh nghiệp .....                                                                                                       | 24 |
| 2.1.5. Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đà – Chi nhánh Đà Nẵng .....       | 24 |
| 2.1.5.1. Tình hình huy động vốn của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đà – Chi nhánh Đà Nẵng .....             | 24 |
| 2.1.5.2. Tình hình cho vay của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đà – Chi nhánh Đà Nẵng .....                  | 26 |
| 2.1.5.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đà – Chi nhánh Đà Nẵng .....       | 28 |
| 2.2. GIỚI THIỆU CÁC SẢN PHẨM HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG - PHÒNG GIAO DỊCH ĐỒNG ĐÀ – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG .....  | 32 |

|                                                                                                                                                                               |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 2.3. THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG- PHÒNG GIAO DỊCH ĐỒNG ĐA – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG.....                                          | 34 |
| 2.3.1. Chỉ tiêu phát triển quy mô huy động vốn của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng .....                       | 34 |
| 2.3.2. Cơ cấu các khoản huy động vốn của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng.....                                  | 40 |
| 2.3.2.1. Cơ cấu huy động vốn theo đối tượng .....                                                                                                                             | 41 |
| 2.3.2.2. Cơ cấu huy động theo hình thức.....                                                                                                                                  | 43 |
| 2.3.2.3. Cơ cấu huy động theo loại tiền.....                                                                                                                                  | 45 |
| 2.3.2.4. Cơ cấu huy động theo kì hạn .....                                                                                                                                    | 47 |
| 2.3.3. Tình hình huy động vốn theo sản phẩm tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng .....                          | 49 |
| 2.4. CHI PHÍ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG- PHÒNG GIAO DỊCH ĐỒNG ĐA – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG .                                                | 52 |
| 2.4.1. Lãi suất của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng.....                                                       | 54 |
| 2.4.2. Lãi suất huy động vốn so với một số Ngân hàng khác.....                                                                                                                | 56 |
| 2.4.3. Sự tương quan giữa vốn huy động và dư nợ cho vay của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng....                | 58 |
| 2.5. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG- PHÒNG GIAO DỊCH ĐỒNG ĐA – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG.....                        | 61 |
| 2.5.1. Kết quả đạt được.....                                                                                                                                                  | 61 |
| 2.5.2. Hạn chế .....                                                                                                                                                          | 62 |
| 2.5.3. Nguyên nhân của hạn chế.....                                                                                                                                           | 65 |
| TÓM TẮT CHƯƠNG 2 .....                                                                                                                                                        | 68 |
| CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG- PHÒNG GIAO DỊCH ĐỒNG ĐA – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG .....                | 69 |
| 3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG- PHÒNG GIAO DỊCH ĐỒNG ĐA – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG TRONG THỜI GIAN TỚI..... | 69 |
| 3.1.1. Định hướng phát triển của Ngân hàng.....                                                                                                                               | 69 |
| 3.1.2. Mục tiêu cụ thể đối với hoạt động huy động vốn.....                                                                                                                    | 71 |
| 3.2. GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG- PHÒNG GIAO DỊCH ĐỒNG ĐA – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG.....                      | 73 |
| 3.2.1. Giải pháp tối ưu hóa chi phí và cơ cấu nguồn vốn theo hướng gia tăng tiền gửi không kỳ hạn .....                                                                       | 73 |
| 3.2.2. Giải pháp đẩy mạnh huy động vốn đối với các tổ chức kinh tế .....                                                                                                      | 74 |
| 3.2.3. Giải pháp đẩy mạnh huy động vốn qua kênh số VPBank NEO .....                                                                                                           | 75 |

|                                                                                                          |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 3.2.3.1. Quy trình số hóa và tối ưu hóa trải nghiệm trên ứng dụng VPBank NEO .....                       | 76 |
| 3.2.3.2. Chiến lược tiếp cận khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ theo mô hình hệ sinh thái tài chính..... | 77 |
| 3.2.4. Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.....                                                      | 78 |
| 3.2.5. Giải pháp về Marketing và chăm sóc khách hàng.....                                                | 79 |
| 3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ.....                                                                               | 80 |
| 3.3.1. Kiến nghị đối với Ngân hàng nhà nước.....                                                         | 80 |
| 3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng .....                                            | 82 |
| KẾT LUẬN .....                                                                                           | 85 |
| TÀI LIỆU THAM KHẢO .....                                                                                 | 87 |

## **DANH MỤC BẢNG BIỂU**

|                                                                                                                                                                                          |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Bảng 2.1. Tình hình huy động vốn tại PGD Đồng Đa Chi nhánh Đà Nẵng.....                                                                                                                  | 25 |
| Bảng 2.2. Tình hình hoạt động cho vay tại PGD Đồng Đa chi nhánh Đà Nẵng .....                                                                                                            | 27 |
| Bảng 2.3. Kết quả hoạt động kinh doanh tại PGD Đồng Đa chi nhánh Đà Nẵng.....                                                                                                            | 30 |
| Bảng 2.4. Các sản phẩm huy động vốn tại VPBank – Phòng Giao dịch Đồng Đa, Chi nhánh Đà Nẵng .....                                                                                        | 33 |
| Bảng 2.5. Quy mô huy động động vốn của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng .....                                              | 36 |
| Bảng 2.6. Cơ cấu huy động vốn của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng.....                                                    | 40 |
| Bảng 2.7. Quy mô huy động vốn theo sản phẩm tiền gửi của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh.....                                     | 50 |
| Bảng 2.8. Chi phí trả lãi huy động vốn của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng .....                                          | 53 |
| Bảng 2.9.Lãi suất theo kì hạn của một số Ngân hàng Thương mại giai đoạn 31/12/2025. ..                                                                                                   | 57 |
| Bảng 2.10. Sự tương quan giữa vốn huy động và dư nợ cho vay của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023-2025 ..... | 59 |

## **DANH MỤC BIỂU ĐỒ, HÌNH VẼ**

|                                                                                                                                                        |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Hình 2.1. Hình ảnh Ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng ( VPBank) .....                                                                                      | 18 |
| Sơ đồ 2.2. Cơ cấu tổ chức VPBank PGD Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng.....                                                                                  | 20 |
| Biểu đồ 2.3. Đồ thị thể hiện Lợi nhuận của hoạt động kinh doanh tại PGD Đồng Đa chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023-2025.....                             | 32 |
| Hình 2.4. Quy mô vốn huy động của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam .....                                                                          | 37 |
| Biểu đồ 2.5.Cơ cấu huy động vốn theo đối tượng của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng..... | 42 |
| Biểu đồ 2.6.Cơ cấu huy động vốn theo hình thức của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng..... | 44 |
| Biểu đồ 2.7.Cơ cấu huy động vốn theo loại tiền của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng..... | 46 |
| Biểu đồ 2.8. Cơ cấu huy động vốn theo kì hạn của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng .....  | 48 |
| Biểu đồ 2.9. Biểu đồ biến động lãi suất 6 tháng của Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023-2025 .....                              | 55 |

## DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

| STT | Từ viết tắt | Nội dung                                          |
|-----|-------------|---------------------------------------------------|
| 1   | NHTM        | Ngân hàng Thương mại                              |
| 2   | TNHH        | Trách nhiệm hữu hạn                               |
| 3   | CNTT        | Công nghệ thông tin                               |
| 4   | BLĐ         | Ban lãnh đạo                                      |
| 5   | PGD         | Phòng giao dịch                                   |
| 6   | NHNN        | Ngân hàng Nhà nước                                |
| 7   | VHD         | Vốn huy động                                      |
| 8   | NVHD        | Nguồn vốn huy động                                |
| 9   | GTCG        | Giấy tờ có giá                                    |
| 10  | QĐ-HĐQT     | Quyết định Hội đồng quản trị                      |
| 11  | VPBank      | Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng |

## **PHẦN MỞ ĐẦU**

### **1. Lý do chọn đề tài:**

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, hệ thống ngân hàng thương mại đóng vai trò là trung gian tài chính quan trọng, thực hiện chức năng huy động và phân bổ nguồn vốn cho nền kinh tế. Trong các hoạt động của ngân hàng thương mại, huy động vốn là hoạt động cơ bản, tạo nguồn vốn chủ yếu để ngân hàng thực hiện các hoạt động cho vay, đầu tư và cung cấp các dịch vụ tài chính. Do đó, quy mô và chất lượng nguồn vốn huy động có ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động kinh doanh cũng như khả năng cạnh tranh của ngân hàng.

Trong bối cảnh nền kinh tế ngày càng phát triển, nhu cầu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh và tiêu dùng ngày càng tăng, các ngân hàng thương mại ngày càng chú trọng đến việc phát triển hoạt động huy động vốn. Tuy nhiên, cùng với sự phát triển của hệ thống ngân hàng và các tổ chức tài chính, sự cạnh tranh trong việc thu hút nguồn vốn ngày càng trở nên gay gắt. Điều này đòi hỏi các ngân hàng không chỉ quan tâm đến việc tăng quy mô vốn huy động mà còn phải chú trọng đến cơ cấu nguồn vốn, chi phí huy động và sự ổn định của nguồn vốn.

Trong thời gian thực tập tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng – Phòng giao dịch Đống Đa, Chi nhánh Đà Nẵng, em nhận thấy hoạt động huy động vốn tại đơn vị giữ vai trò quan trọng trong việc tạo nguồn vốn phục vụ hoạt động tín dụng và kinh doanh của ngân hàng. Trong những năm gần đây, hoạt động huy động vốn của phòng giao dịch đã đạt được một số kết quả nhất định, tuy nhiên vẫn còn tồn tại một số hạn chế như cơ cấu nguồn vốn chưa thật sự ổn định, sự cạnh tranh giữa các ngân hàng trên địa bàn ngày càng cao và việc thu hút khách hàng gửi tiền vẫn còn gặp nhiều khó khăn.

Xuất phát từ những lý do trên, em đã lựa chọn đề tài: “Phát triển hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng – Phòng giao dịch Đống Đa, Chi nhánh Đà Nẵng” làm đề tài khóa luận tốt nghiệp. Thông qua việc nghiên cứu đề tài này, em mong muốn tìm hiểu rõ hơn về thực trạng hoạt động huy động vốn tại đơn vị, từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm góp phần phát triển hoạt động huy động vốn trong thời gian tới.

## **2. Mục tiêu nghiên cứu**

### **Mục tiêu chung**

Phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng – Phòng giao dịch Đồng Đa, Chi nhánh Đà Nẵng. Trên cơ sở đó đề xuất các giải pháp nhằm phát triển hoạt động huy động vốn tại đơn vị giai đoạn tới.

### **Mục tiêu cụ thể**

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận liên quan đến hoạt động huy động vốn tại ngân hàng thương mại.
- Phân tích thực trạng hoạt động huy động vốn tại VPBank – Phòng giao dịch Đồng Đa, Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023-2025
- Đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm phát triển hoạt động huy động vốn tại VPBank – Phòng giao dịch Đồng Đa, Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2026-2028

## **3. Câu hỏi nghiên cứu**

Để đạt được mục tiêu nghiên cứu trên, đề tài tập trung trả lời các câu hỏi sau:

- Hoạt động huy động vốn trong ngân hàng thương mại là gì và có vai trò như thế nào đối với hoạt động kinh doanh của ngân hàng?
- Thực trạng hoạt động huy động vốn tại VPBank – Phòng giao dịch Đồng Đa, Chi nhánh Đà Nẵng trong năm 2023-2025 diễn ra như thế nào?
- Cần thực hiện những giải pháp nào để phát triển hoạt động huy động vốn tại VPBank – Phòng giao dịch Đồng Đa trong thời gian tới?

## **4. Đối tượng nghiên cứu và phạm vi nghiên cứu**

### **- Đối tượng nghiên cứu:**

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng – Phòng giao dịch Đồng Đa, Chi nhánh Đà Nẵng.

### **- Phạm vi nghiên cứu:**

+ Phạm vi về nội dung:

Tập trung nghiên cứu các vấn đề liên quan đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng, bao gồm các hình thức huy động vốn, tình hình tăng trưởng nguồn vốn huy động, cơ cấu nguồn vốn và các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn tại đơn vị.

+ Phạm vi không gian:

Nghiên cứu được thực hiện tại VPBank – Phòng giao dịch Đồng Đa, Chi nhánh Đà Nẵng.

+ Phạm vi thời gian:

Đề tài tập trung phân tích và đánh giá hoạt động huy động vốn tại đơn vị trong giai đoạn 2023 – 2025.

## **5. Phương pháp nghiên cứu**

+ **Phương pháp thu thập và tham khảo tài liệu:**

Thu thập số liệu và thông tin từ báo cáo tài chính, báo cáo hoạt động kinh doanh của VPBank, các tài liệu chuyên ngành ngân hàng, sách, báo, tạp chí và các công trình nghiên cứu có liên quan.

+ **Phương pháp phân tích và tổng hợp:**

Trên cơ sở các số liệu thu thập được, tiến hành phân tích, so sánh và tổng hợp để đánh giá thực trạng hoạt động huy động vốn tại VPBank – Phòng giao dịch Đồng Đa.

+ **Phương pháp thống kê:**

Sử dụng các số liệu thống kê để đánh giá mức độ tăng trưởng và hiệu quả của hoạt động huy động vốn tại đơn vị.

## **6. Ý nghĩa của đề tài**

Về mặt lý luận, đề tài góp phần hệ thống hóa các vấn đề lý luận liên quan đến hoạt động huy động vốn trong ngân hàng thương mại, từ đó làm rõ vai trò và tầm quan trọng của hoạt động này đối với sự phát triển của ngân hàng.

Về mặt thực tiễn, đề tài phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động huy động vốn tại VPBank – Phòng giao dịch Đồng Đa, Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn nghiên cứu. Từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả và phát triển hoạt động huy động vốn tại đơn vị trong thời gian tới.

## **7. Cấu trúc đề tài**

Ngoài phần mở đầu và kết luận, nội dung của khóa luận được chia thành 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động huy động vốn trong ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng – Phòng giao dịch Đồng Đa, Chi nhánh Đà Nẵng.

Chương 3: Giải pháp phát triển hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng – Phòng giao dịch Đồng Đa, Chi nhánh Đà Nẵng

# **CHƯƠNG 1 : CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

## **1.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

### **1.1.1. Khái niệm về Ngân hàng Thương mại**

Theo Khoản 23 Điều 4 – Luật Các tổ chức tín dụng 2024, quy định:

“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 pháp luật nhằm mục tiêu lợi nhuận.”

### **1.1.2. Chức năng của Ngân hàng Thương mại**

Ngân hàng thương mại giữ vai trò quan trọng trong hệ thống tài chính – tiền tệ của nền kinh tế. Thông qua các hoạt động nghiệp vụ của mình, ngân hàng thương mại thực hiện nhiều chức năng khác nhau nhằm đáp ứng nhu cầu về vốn và thanh toán của các tổ chức, cá nhân trong xã hội. Nhìn chung, ngân hàng thương mại có ba chức năng cơ bản sau:

#### **1.1.2.1. Chức năng trung gian tín dụng**

Thực hiện chức năng trung gian tín dụng, NHTM đóng vai trò là “ cầu nối” giữa người dư thừa vốn và người cần vốn, thực hiện chức năng chuyển hóa tiết kiệm thành đầu tư.

Thông qua việc huy động các khoản vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi, NHTM hình thành nên quỹ cho vay để cung cấp tín dụng cho nền kinh tế. Với chức năng này, NHTM vừa đóng vai trò là người đi vay vừa đóng vai trò là người cho vay. Với các khoản vốn huy động, thì ngân hàng đóng vai trò là người đi vay, là con nợ; ngược lại, với các khoản tín dụng, thì ngân hàng đóng vai trò là người cho vay, là chủ nợ. Với chức năng trung gian tín dụng, NHTM đã góp phần tạo lợi ích cho tất cả các bên tham gia, bao gồm người gửi tiền, ngân hàng và người đi vay, đồng thời thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế.

#### **1.1.2.2. Chức năng trung gian thanh toán**

NHTM là trung gian thanh toán khi nó thực hiện thanh toán theo yêu cầu của khách hàng như trích tiền từ tài khoản tiền gửi của họ để thanh toán tiền hàng hoá, dịch vụ hoặc nhập vào tài khoản tiền gửi của khách hàng tiền thu bán hàng và các khoản thu khác theo lệnh của họ. Ở đây NHTM đóng vai trò là người thủ quỹ cho các doanh nghiệp và cá nhân bởi ngân hàng là người giữ tài khoản của họ. NHTM thực hiện chức năng trung gian thanh toán trên cơ sở thực hiện chức năng trung gian tín dụng. Bởi vì thông

qua việc nhận tiền gửi, ngân hàng đã mở cho khách hàng tài khoản tiền gửi để theo dõi các khoản thu, chi. Đó chính là tiền đề để khách hàng thực hiện thanh toán qua ngân hàng, đặt ngân hàng vào vị trí làm trung gian thanh toán. Hơn nữa, việc thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt giữa các chủ thể kinh tế có nhiều hạn chế như rủi ro trong vận chuyển tiền, chi phí thanh toán lớn, đặc biệt là những khách hàng ở xa nhau, điều này đã tạo nên nhu cầu khách hàng thực hiện thanh toán qua ngân hàng. Việc các NHTM thực hiện chức năng trung gian thanh toán có ý nghĩa rất to lớn đối với toàn bộ nền kinh tế. Với chức năng này, các NHTM cung cấp cho khách hàng nhiều phương tiện thanh toán thuận lợi như séc, ủy nhiệm thu, thẻ rút tiền, thẻ thanh toán, thẻ tín dụng. Tùy theo nhu cầu, khách hàng có thể chọn cho mình phương thức thanh toán phù hợp.

Đối với NHTM, chức năng này góp phần tăng thêm lợi nhuận cho ngân hàng thông qua việc thu phí thanh toán. Thêm nữa, nó lại làm tăng nguồn vốn cho vay của ngân hàng thể hiện trên số dư có trong tài khoản tiền gửi của khách hàng. Chức năng này cũng chính là cơ sở hình thành chức năng tạo tiền của NHTM.

#### **1.1.2.3. Chức năng tạo tiền**

Chức năng tạo tiền đòi hỏi phải có sự tham gia của nhiều ngân hàng, và nhiều khách hàng. Khi kết hợp chức năng trung gian tín dụng và chức năng trung gian thanh toán, NHTM có khả năng tạo ra một lượng tiền trên tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng lớn hơn gấp nhiều lần so với lượng tiền gửi ban đầu của khách hàng. Lượng tiền ghi sổ do NHTM tạo ra phụ thuộc vào số tiền gửi ban đầu của khách hàng, số lượng ngân hàng tham gia vào quá trình tạo tiền và tỷ lệ dự trữ bắt buộc.

#### **1.1.3. Hoạt động của Ngân hàng Thương mại**

Theo quy định tại Điều 107 của Luật Các tổ chức tín dụng năm 2024, ngân hàng thương mại được phép thực hiện các hoạt động ngân hàng sau:

- Nhận tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm và các loại tiền gửi khác.
- Phát hành chứng chỉ tiền gửi.
- Cấp tín dụng dưới các hình thức sau đây: Cho vay; Chiết khấu, tái chiết khấu; Bảo lãnh ngân hàng; Phát hành thẻ tín dụng; Bao thanh toán trong nước; bao thanh toán quốc tế đối với các ngân hàng được phép thực hiện thanh toán quốc tế; Thư tín dụng; Hình thức cấp tín dụng khác theo quy định của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước.
- Mở tài khoản thanh toán cho khách hàng.

- Cung ứng các phương tiện thanh toán.
- Cung ứng các dịch vụ thanh toán qua tài khoản sau đây: Thực hiện dịch vụ thanh toán trong nước bao gồm séc, lệnh chi, ủy nhiệm chi, nhờ thu, ủy nhiệm thu, chuyển tiền, thẻ ngân hàng, dịch vụ thu hộ và chi hộ. Thực hiện dịch vụ thanh toán quốc tế sau khi được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận bằng văn bản; dịch vụ thanh toán khác theo quy định của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước.

## **1.2. KHÁI QUÁT VỀ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

### **1.2.1. Khái niệm về hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Thương mại**

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, 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 với chi phí phải trả cho khách hàng dưới hình thức lãi tiền gửi.

### **1.2.2. Vai trò của hoạt động huy động vốn trong Ngân hàng Thương mại**

#### **1.2.2.1. Đối với Ngân hàng Thương mại**

Huy động vốn là nguồn vốn quan trọng và chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn của ngân hàng thương mại, quyết định đến khả năng tồn tại và phát triển của ngân hàng. Thông qua hoạt động huy động vốn từ các tổ chức và cá nhân, ngân hàng có nguồn vốn để thực hiện các hoạt động kinh doanh như cho vay, đầu tư, thanh toán, kinh doanh ngoại tệ... nhằm tạo lợi nhuận và đảm bảo sự phát triển ổn định.

Vốn huy động là tiền của các tổ chức và cá nhân gửi vào ngân hàng để ngân hàng quản lý và sử dụng trong hoạt động kinh doanh. Quy mô vốn huy động càng lớn thì khả năng cho vay và mở rộng hoạt động của ngân hàng càng cao. Đồng thời, hoạt động huy động vốn còn giúp ngân hàng thu hút khách hàng, góp phần nâng cao uy tín và thương hiệu trên thị trường.

### **1.2.2.2. Đối với nền kinh tế**

Ngân hàng Thương mại là kênh cung ứng vốn quan trọng của nền kinh tế. Thông qua hoạt động huy động vốn, các khoản tiền nhàn rỗi nhỏ lẻ trong xã hội được tập trung thành nguồn vốn lớn để phục vụ cho vay và đầu tư, đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế - xã hội. Ở hầu hết các quốc gia, nguồn vốn huy động của ngân hàng luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn của nền kinh tế, qua đó góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế

Bên cạnh đó, hoạt động huy động vốn giúp ngân hàng thu hút số lượng lớn khách hàng và khai thác tối đa các nguồn vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế. Thông qua việc quản lý thu chi tiền cho khách hàng, ngân hàng còn góp phần hỗ trợ Nhà nước trong việc kiểm soát lạm phát và theo dõi các biến động của nền kinh tế để đưa ra chính sách phù hợp.

Ngoài ra, thông qua huy động vốn, ngân hàng thương mại còn phát hành các giấy tờ có giá như chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, trái phiếu, góp phần tạo thêm hàng hóa cho thị trường tài chính.

### **1.2.2.3. Đối với khách hàng**

Hoạt động huy động vốn của ngân hàng giúp khách hàng thuận lợi trong việc tích lũy và bảo quản các khoản tiền nhàn rỗi để phục vụ cho những mục tiêu tài chính trong tương lai. Với nhiều hình thức huy động vốn khác nhau, khách hàng có thể dễ dàng lựa chọn sản phẩm phù hợp với nhu cầu về lãi suất, thời hạn, phương thức tính và trả lãi.

Ngoài ra, khi gửi tiền vào ngân hàng, khách hàng được đảm bảo quyền lợi thông qua các hợp đồng hoặc thỏa thuận với ngân hàng, vừa được hưởng lãi vừa đảm bảo an toàn tài sản. Đây được xem là một hình thức đầu tư an toàn, phổ biến và thường được dùng làm cơ sở để so sánh với các kênh đầu tư khác trên thị trường tài chính.

## **1.2.3. Các hình thức huy động vốn của Ngân hàng Thương mại**

### **1.2.3.1. Căn cứ theo đối tượng huy động**

- Huy động vốn từ dân cư:

Đây là nguồn tiền gửi quan trọng và tương đối ổn định của ngân hàng, chủ yếu từ tiền gửi tiết kiệm và tiền gửi thanh toán của cá nhân. Nguồn vốn này giúp ngân hàng có nguồn vốn dồi dào với chi phí hợp lý, tạo điều kiện cho các hoạt động tín dụng và đầu tư.

- Huy động vốn từ các tổ chức kinh tế:

Nhóm khách hàng này thường cung cấp lượng vốn lớn cho mỗi lần giao dịch và chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng nguồn vốn huy động. Các tổ chức gửi tiền chủ yếu để

phục vụ thanh toán nên nguồn vốn có thể biến động theo thời gian. Tuy nhiên, hiện nay nhiều tổ chức đã gửi tiền có kỳ hạn đối với phần vốn nhàn rỗi để hưởng lãi.

- Huy động vốn từ tổ chức tín dụng:

Bao gồm tiền gửi hoặc vay trên thị trường liên ngân hàng. Đây là nguồn vốn giúp ngân hàng hỗ trợ thanh khoản trong ngắn hạn và điều tiết dòng tiền linh hoạt, nhưng chịu ảnh hưởng nhiều từ lãi suất liên ngân hàng và chính sách tiền tệ của Ngân hàng Nhà nước.

### **1.2.3.2. Căn cứ theo hình thức huy động**

- Huy động qua tiền gửi

Tiền gửi tiết kiệm : 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. 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.

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.

- Huy động qua phát hành GTCGT:

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.

- Huy động qua vay từ các tổ chức khác:

Là hình thức ngân hàng thương mại tạo nguồn vốn bằng cách vay từ Ngân hàng Nhà nước, các tổ chức tín dụng khác hoặc trên thị trường liên ngân hàng nhằm bổ sung nguồn vốn phục vụ hoạt động kinh doanh. Nguồn vốn này thường có chi phí cao và được sử dụng khi ngân hàng thiếu hụt vốn tạm thời.

### **1.2.3.3. Căn cứ vào 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 huy động vốn bằng ngoại tệ nhằm đáp ứng nhu cầu thanh toán quốc tế cũng như các hoạt động kinh doanh ngoại tệ

### **1.2.3.4. Căn cứ vào kì hạn**

#### **- Huy động vốn không kỳ hạn:**

Là hình thức ngân hàng thương mại nhận tiền gửi của khách hàng mà không quy định thời gian rút tiền. Khách hàng có thể rút tiền bất cứ lúc nào nên loại tiền gửi này chủ yếu phục vụ nhu cầu thanh toán và giao dịch thường xuyên. Do tính linh hoạt cao nên lãi suất của tiền gửi không kỳ hạn thường thấp.

#### **- Huy động vốn có kỳ hạn:**

Là hình thức ngân hàng huy động tiền gửi với một khoảng thời gian xác định trước. Căn cứ vào thời gian gửi có thể chia thành:

Kỳ hạn dưới 12 tháng: gồm tiền gửi có kỳ hạn ngắn và các công cụ nợ ngắn hạn như chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu ngân hàng; thường được sử dụng để tài trợ các khoản tín dụng ngắn hạn.

Kỳ hạn từ 12 tháng trở lên: gồm tiền gửi dài hạn, trái phiếu ngân hàng và các công cụ nợ dài hạn khác; đây là nguồn vốn tương đối ổn định, giúp ngân hàng cấp tín dụng trung và dài hạn cho các dự án đầu tư

## **1.3. PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

### **1.3.1. Sự cần thiết của việc phát triển hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Thương mại**

Trong hoạt động của Ngân hàng thương mại, vốn được xem là yếu tố nền tảng quyết định khả năng tồn tại và phát triển của ngân hàng. Bên cạnh nguồn vốn tự có, phần lớn nguồn vốn mà ngân hàng sử dụng để kinh doanh được hình thành từ hoạt động huy động vốn trong nền kinh tế. Vì vậy, việc phát triển hoạt động huy động vốn có ý nghĩa

đặc biệt quan trọng đối với mỗi ngân hàng thương mại cũng như đối với sự phát triển chung của nền kinh tế.

Thứ nhất, phát triển hoạt động huy động vốn giúp ngân hàng tạo lập nguồn vốn chủ yếu để thực hiện các hoạt động kinh doanh. Trên thực tế, vốn tự có của ngân hàng thường chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn, do đó ngân hàng phải huy động vốn từ các tổ chức kinh tế và dân cư để phục vụ cho hoạt động cho vay, đầu tư và cung cấp các dịch vụ tài chính. Khi nguồn vốn huy động được mở rộng và tăng trưởng ổn định, ngân hàng sẽ có điều kiện nâng cao quy mô hoạt động, đáp ứng tốt hơn nhu cầu vốn của nền kinh tế.

Thứ hai, phát triển huy động vốn góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh của ngân hàng thương mại trên thị trường tài chính. Trong bối cảnh hệ thống ngân hàng ngày càng phát triển với sự tham gia của nhiều tổ chức tín dụng, việc thu hút được nguồn vốn lớn và ổn định sẽ giúp ngân hàng chủ động hơn trong hoạt động kinh doanh. Đồng thời, ngân hàng có thể mở rộng các sản phẩm dịch vụ, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng và gia tăng vị thế của mình trên thị trường.

Thứ ba, hoạt động huy động vốn hiệu quả giúp ngân hàng đảm bảo tính thanh khoản và an toàn trong hoạt động. Nguồn vốn huy động ổn định giúp ngân hàng chủ động trong việc cân đối giữa nguồn vốn và sử dụng vốn, hạn chế rủi ro thanh khoản và nâng cao khả năng đáp ứng các nhu cầu rút tiền của khách hàng. Điều này góp phần duy trì sự ổn định và phát triển bền vững của ngân hàng thương mại.

Thứ tư, phát triển hoạt động huy động vốn còn có ý nghĩa quan trọng đối với sự phát triển của nền kinh tế. Thông qua hoạt động huy động vốn, ngân hàng thương mại thực hiện vai trò trung gian tài chính, tập trung các nguồn tiền nhàn rỗi trong xã hội và phân bổ lại cho các cá nhân, doanh nghiệp có nhu cầu vốn để đầu tư và sản xuất kinh doanh. Nhờ đó, nguồn vốn trong xã hội được sử dụng hiệu quả hơn, góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và phát triển xã hội.

Từ những phân tích trên có thể thấy rằng việc phát triển hoạt động huy động vốn không chỉ giúp ngân hàng thương mại đưa ra các giải pháp phù hợp với xu hướng phát triển của thị trường hiện nay, hiệu quả kinh doanh và năng lực cạnh tranh, mà còn góp phần quan trọng vào việc huy động và phân bổ nguồn lực tài chính cho nền kinh tế. Vì vậy, phát triển hoạt động huy động vốn luôn được xem là một trong những nhiệm vụ trọng tâm trong chiến lược phát triển của các ngân hàng thương mại.

### **1.3.2. Quan điểm về phát triển hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Thương mại**

Trong hoạt động của ngân hàng thương mại, huy động vốn luôn được xem là nền tảng quan trọng để ngân hàng duy trì và mở rộng các hoạt động kinh doanh. Vì vậy, việc phát triển hoạt động huy động vốn cần được thực hiện theo những quan điểm phù hợp nhằm đảm bảo sự tăng trưởng ổn định và hiệu quả của ngân hàng

Phát triển hoạt động huy động vốn là một trong những nội dung quan trọng trong chiến lược phát triển của ngân hàng thương mại. Việc phát triển huy động vốn không chỉ đơn thuần là tăng số lượng vốn huy động mà còn phải đảm bảo cơ cấu vốn hợp lý, chi phí huy động phù hợp và sử dụng vốn hiệu quả. Do đó, phát triển hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại cần dựa trên các quan điểm sau:

Thứ nhất, phát triển hoạt động huy động vốn phải gắn liền với việc gia tăng quy mô nguồn vốn huy động. Quy mô nguồn vốn huy động tăng trưởng qua các năm thể hiện khả năng thu hút vốn của ngân hàng, tạo điều kiện để ngân hàng mở rộng hoạt động cho vay, đầu tư và cung cấp dịch vụ tài chính. Tuy nhiên, việc tăng trưởng nguồn vốn cần đảm bảo ổn định và bền vững, tránh tăng trưởng quá nhanh gây áp lực về chi phí và sử dụng vốn.

Thứ hai, phát triển hoạt động huy động vốn phải đi đôi với việc xây dựng cơ cấu nguồn vốn huy động hợp lý. Cơ cấu nguồn vốn huy động cần được phân bổ hợp lý theo đối tượng khách hàng, theo kỳ hạn, theo loại tiền và theo hình thức huy động. Một cơ cấu vốn hợp lý sẽ giúp ngân hàng chủ động trong việc sử dụng vốn, hạn chế rủi ro thanh khoản và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Thứ ba, phát triển hoạt động huy động vốn phải gắn liền với việc kiểm soát chi phí huy động vốn. Chi phí huy động vốn là yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của ngân hàng. Do đó, trong quá trình huy động vốn, ngân hàng cần xây dựng chính sách lãi suất hợp lý, cân đối giữa việc thu hút vốn và chi phí phải trả, nhằm đảm bảo hoạt động huy động vốn mang lại hiệu quả cao.

Thứ tư là phát triển hoạt động huy động vốn phải gắn liền với việc sử dụng vốn huy động một cách hiệu quả. Nguồn vốn huy động sau khi được tạo lập cần được sử dụng hợp lý cho hoạt động cho vay và đầu tư nhằm tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng. Vì vậy, ngân hàng cần đảm bảo sự cân đối giữa huy động vốn và sử dụng vốn, thể hiện thông qua mối quan hệ giữa dư nợ cho vay và tổng nguồn vốn huy động.

Thứ năm, phát triển hoạt động huy động vốn thông qua việc cải tiến và phát triển ứng dụng công nghệ số, có thể sử dụng chỉ tiêu tốc độ tăng trưởng vốn huy động qua kênh số. Chỉ tiêu này phản ánh sự gia tăng nguồn vốn huy động thông qua các sản phẩm huy động vốn trực tuyến của ngân hàng qua các năm, từ đó cho thấy mức độ phát triển của hoạt động huy động vốn trên nền tảng công nghệ số.

### **1.3.3. Các chỉ tiêu đánh giá phát triển hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Thương mại**

Sau khi thực hiện huy động vốn, các ngân hàng thương mại phải đánh giá xem hoạt động huy động vốn trong thời gian qua có phù hợp không. Kết quả của những đánh giá này là căn cứ và cơ sở để ngân hàng tiến hành điều chỉnh quy mô, cơ cấu, tỷ trọng các hình thức huy động của mình. Việc đánh giá hoạt động huy động vốn tại ngân hàng thường thể hiện qua các tiêu chí sau:

#### **1.3.3.1. Quy mô nguồn vốn huy động**

Quy mô huy động vốn là chỉ tiêu quan trọng thể hiện khả năng thu hút tiền gửi của ngân hàng thương mại. Khi quy mô huy động vốn tăng lên, điều đó cho thấy ngân hàng hoạt động ổn định, hiệu quả và có khả năng đảm bảo thanh khoản tốt hơn.

Quy mô nguồn vốn huy động có thể thay đổi theo từng thời kỳ và khác nhau giữa các Ngân hàng. Thông thường, các ngân hàng có quy mô lớn sẽ có lợi thế hơn trong việc thu hút tiền gửi vì tạo được sự tin tưởng và cảm giác an toàn cho khách hàng. Trong khi đó, lãi suất giữa các ngân hàng thường không chênh lệch nhiều, nên khách hàng thường ưu tiên gửi tiền ở những ngân hàng lớn.

$$\text{Tốc độ tăng trưởng VHD} = \frac{(\text{Tổng VHD năm } i - \text{Tổng VHD năm}(i - 1)) \times 100}{\text{Tổng VHD năm } (i - 1)}$$

Ngoài ra, tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động cũng là chỉ tiêu quan trọng để đánh giá khả năng mở rộng vốn của ngân hàng qua các năm. Nếu tốc độ tăng trưởng ổn định và cao, điều đó cho thấy ngân hàng có năng lực huy động vốn tốt, tạo điều kiện cho hoạt động cho vay và đầu tư. Ngược lại, nếu tốc độ tăng trưởng chậm hoặc giảm, ngân hàng có thể gặp khó khăn trong việc đảm bảo thanh khoản và cạnh tranh trên thị trường.

#### **1.3.3.2. Cơ cấu các khoản huy động**

Cơ cấu huy động phản ánh sự đa dạng trong nguồn vốn huy động của Ngân hàng. Ngân hàng có thể phân loại cơ cấu vốn theo các chỉ tiêu sau: Theo đối tượng khách hàng theo loại tiền gửi theo hình thức, theo kì hạn và theo sản phẩm.

Tỷ trọng từng khoản huy động được tính theo công thức :

$$\text{Tỷ trọng từng khoản huy động} = \frac{\text{Số dư từng khoản huy động} \times 100\%}{\text{Tổng vốn huy động}}$$

Chỉ tiêu cơ cấu các khoản huy động có ý nghĩa quan trọng trong việc đánh giá mức độ phát triển hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại. Thông qua việc phân tích cơ cấu nguồn vốn huy động, ngân hàng có thể xem xét mức độ hợp lý trong việc phân bổ nguồn vốn theo kỳ hạn, theo đối tượng khách hàng và theo loại tiền. Một cơ cấu vốn huy động hợp lý sẽ giúp ngân hàng chủ động hơn trong việc sử dụng vốn, đảm bảo khả năng thanh toán và hạn chế rủi ro trong hoạt động kinh doanh.

Bên cạnh đó, việc phân tích cơ cấu các khoản huy động còn giúp ngân hàng xác định được nguồn vốn huy động chủ yếu của mình, từ đó có thể xây dựng các chính sách huy động vốn phù hợp đối với từng nhóm khách hàng. Nếu ngân hàng duy trì được cơ cấu nguồn vốn ổn định và hợp lý thì sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho việc mở rộng hoạt động cho vay và đầu tư, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Ngoài ra, cơ cấu theo kỳ hạn và theo sản phẩm huy động cũng ảnh hưởng đến khả năng cân đối vốn của ngân hàng. Sự đa dạng trong các sản phẩm tiền gửi giúp ngân hàng thu hút nhiều khách hàng hơn và nâng cao hiệu quả huy động vốn.

### **1.3.3.3. Chi phí huy động vốn**

Chi phí huy động vốn là các khoản chi mà ngân hàng phải trả để thu hút nguồn tiền gửi từ khách hàng. Chi phí này chủ yếu bao gồm tiền lãi trả cho người gửi tiền và các chi phí liên quan đến hoạt động huy động vốn như chi phí quản lý, quảng bá sản phẩm huy động.

Chỉ tiêu chi phí huy động vốn giúp đánh giá mức độ hiệu quả trong việc thu hút nguồn vốn của ngân hàng. Khi chi phí huy động vốn ở mức hợp lý sẽ góp phần giảm chi phí đầu vào và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Chi phí huy động vốn được xác định theo công thức:

$$\text{Tỷ trọng từng khoản huy động} = \left( \frac{\text{Tổng chi phí trả lãi tiền gửi}}{\text{Tổng vốn huy động}} \right) \times 100\%$$

Chỉ tiêu này cho biết ngân hàng phải bỏ ra bao nhiêu chi phí để huy động được một lượng vốn nhất định. Tỷ lệ này càng thấp thì hoạt động huy động vốn của ngân hàng càng hiệu quả.

#### 1.3.3.4. Chỉ tiêu dư nợ trên tổng nguồn vốn huy động

Tỷ lệ dư nợ trên tổng vốn huy động là chỉ tiêu phản ánh mức độ sử dụng nguồn vốn huy động của ngân hàng cho hoạt động cho vay. Thông qua chỉ tiêu này có thể đánh giá khả năng sử dụng vốn cũng như hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

Chỉ tiêu này được xác định theo công thức:

$$\text{Tỷ lệ dư nợ trên tổng vốn huy động} = \left( \frac{\text{Tổng dư nợ cho vay}}{\text{Tổng vốn huy động}} \right) \times 100\%$$

- Nếu tỷ lệ > 100%: cho thấy tổng dư nợ cho vay lớn hơn tổng vốn huy động. Khi đó ngân hàng phải sử dụng thêm các nguồn vốn khác như vốn vay từ các tổ chức tín dụng hoặc vốn tự có để đáp ứng nhu cầu cho vay.=>Chưa đủ vốn.
- Nếu tỷ lệ = 100%: điều này cho thấy toàn bộ nguồn vốn huy động được ngân hàng sử dụng cho hoạt động cho vay.
- Nếu tỷ lệ < 100%: cho thấy ngân hàng chưa sử dụng hết nguồn vốn huy động cho hoạt động cho vay, một phần vốn có thể được sử dụng cho các hoạt động khác hoặc vẫn còn dự trữ.

#### 1.3.3.5. Chỉ tiêu đánh giá mức độ phát triển huy động vốn thông qua việc cải tiến phát triển công nghệ số

Trong bối cảnh chuyển đổi số đang diễn ra mạnh mẽ trong lĩnh vực ngân hàng, hoạt động huy động vốn không chỉ được thực hiện thông qua các kênh giao dịch truyền thống tại quầy mà còn được thực hiện thông qua các kênh ngân hàng điện tử như Internet Banking, Mobile Banking, tiết kiệm online. Huy động vốn thông qua công nghệ số là hình thức ngân hàng thu hút nguồn vốn từ khách hàng thông qua các nền tảng số mà không cần khách hàng đến giao dịch trực tiếp tại ngân hàng.

Việc phát triển huy động vốn thông qua công nghệ số giúp ngân hàng mở rộng phạm vi tiếp cận khách hàng, tiết kiệm chi phí hoạt động, nâng cao chất lượng dịch vụ và phù hợp với xu hướng phát triển của ngân hàng hiện đại. Do đó, để đánh giá mức độ phát triển hoạt động huy động vốn thông qua việc cải tiến phát triển công nghệ số, có thể sử dụng chỉ tiêu tốc độ tăng trưởng vốn huy động qua kênh số.

Chỉ tiêu này phản ánh mức độ phát triển của hoạt động huy động vốn thông qua công nghệ số của ngân hàng qua các năm. Nếu chỉ tiêu này tăng qua các năm cho thấy ngân hàng đang đẩy mạnh phát triển các sản phẩm huy động vốn trên nền tảng công nghệ số, thu hút ngày càng nhiều khách hàng sử dụng dịch vụ ngân hàng điện tử. Ngược

lại, nếu chỉ tiêu này thấp hoặc giảm cho thấy hoạt động huy động vốn qua kênh số chưa phát triển mạnh và ngân hàng cần có các giải pháp nhằm thúc đẩy huy động vốn thông qua công nghệ số trong thời gian tới.

#### **1.4. CÁC YẾU TỐ KHÁCH QUAN VÀ CHỦ QUAN ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

##### **1.4.1. Yếu tố khách quan**

Các yếu tố khách quan là những yếu tố xuất phát từ môi trường bên ngoài ngân hàng và có ảnh hưởng đến khả năng huy động vốn của ngân hàng thương mại.

Môi trường kinh tế: Tình hình tăng trưởng kinh tế, lạm phát, thu nhập của người dân và mức độ phát triển của thị trường tài chính đều tác động đến khả năng huy động vốn của ngân hàng. Khi nền kinh tế phát triển ổn định, thu nhập của người dân tăng lên thì lượng tiền gửi vào ngân hàng có xu hướng tăng. Ngược lại, khi kinh tế suy giảm hoặc lạm phát cao, người dân có thể chuyển sang các kênh đầu tư khác thay vì gửi tiền vào ngân hàng.

Chính sách và quy định của Nhà nước: Các chính sách tiền tệ của Ngân hàng Nhà nước như quy định về lãi suất huy động, tỷ lệ dự trữ bắt buộc, hạn mức tín dụng và các quy định liên quan đến hoạt động ngân hàng đều ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng huy động vốn của các ngân hàng thương mại.

Mức độ cạnh tranh trên thị trường: Sự cạnh tranh giữa các ngân hàng thương mại và các tổ chức tài chính khác trong việc cung cấp sản phẩm huy động vốn có thể làm thay đổi khả năng thu hút tiền gửi. Khi nhiều ngân hàng đưa ra các mức lãi suất và chính sách ưu đãi hấp dẫn, khách hàng sẽ có nhiều lựa chọn hơn.

Tâm lý và thói quen của khách hàng: Thói quen tiết kiệm, mức độ tin tưởng của khách hàng đối với hệ thống ngân hàng và xu hướng đầu tư của người dân cũng ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn. Nếu khách hàng tin tưởng vào ngân hàng và ưu tiên gửi tiết kiệm thì nguồn vốn huy động sẽ tăng.

##### **1.4.2. Yếu tố chủ quan**

Bên cạnh các yếu tố khách quan, hoạt động huy động vốn của ngân hàng còn chịu tác động từ các yếu tố nội tại của chính ngân hàng.

Uy tín và thương hiệu của ngân hàng: Uy tín của ngân hàng đóng vai trò quan trọng trong việc tạo niềm tin cho khách hàng. Những ngân hàng có thương hiệu mạnh, hoạt động ổn định và minh bạch thường thu hút được nhiều nguồn tiền gửi hơn.

Chính sách lãi suất huy động: Lãi suất là yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến quyết định gửi tiền của khách hàng. Ngân hàng cần xây dựng chính sách lãi suất hợp lý, đảm bảo tính cạnh tranh nhưng vẫn phù hợp với chiến lược kinh doanh và khả năng tài chính của ngân hàng.

Sự đa dạng của sản phẩm huy động vốn: Việc phát triển nhiều loại hình tiền gửi như tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi thanh toán, chứng chỉ tiền gửi hoặc các sản phẩm tiền gửi trực tuyến giúp ngân hàng đáp ứng tốt hơn nhu cầu của nhiều nhóm khách hàng khác nhau.

Chất lượng dịch vụ và nguồn nhân lực: Thái độ phục vụ, trình độ chuyên môn của nhân viên và sự thuận tiện trong quy trình giao dịch có ảnh hưởng lớn đến sự hài lòng và quyết định gửi tiền của khách hàng.

Cơ sở vật chất và công nghệ ngân hàng: Hệ thống công nghệ hiện đại, dịch vụ ngân hàng điện tử và mạng lưới giao dịch rộng khắp giúp khách hàng thực hiện giao dịch thuận tiện hơn, từ đó góp phần nâng cao khả năng huy động vốn.

## **TÓM TẮT CHƯƠNG 1**

Chương 1 đã trình bày cơ sở lý luận về hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại, bao gồm khái niệm, vai trò và các hình thức huy động vốn. Đồng thời, chương cũng làm rõ nội dung phát triển hoạt động huy động vốn theo các quan điểm: tăng quy mô nguồn vốn huy động, xây dựng cơ cấu vốn hợp lý, kiểm soát chi phí huy động vốn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Từ đó, đề tài đưa ra các chỉ tiêu đánh giá sự phát triển hoạt động huy động vốn gồm: quy mô nguồn vốn huy động, cơ cấu các khoản huy động, chi phí huy động vốn và chỉ tiêu dư nợ trên tổng nguồn vốn huy động. Những nội dung lý luận này là cơ sở để phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp phát triển hoạt động huy động vốn của ngân hàng trong các chương tiếp theo.

## **CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG – PHÒNG GIAO DỊCH ĐỒNG ĐA, CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG.**

### **2.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG- PHÒNG GIAO DỊCH ĐỒNG ĐA – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

#### **2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển về Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng**

Ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng ( VPBank) chi nhánh Đà Nẵng được thành lập theo QĐTL số 140/QĐ-HĐQT ban ngày 15/8/1995 do Sở kế hoạch và đầu tư thành phố cấp. Ngày 14/9/1995 Ngân hàng VPBank - chi nhánh Đà Nẵng chính thức đi vào hoạt động có trụ sở tại 112 Phan Châu Trinh - Đà Nẵng. Sau hơn 20 năm thành lập, ngân hàng không ngừng lớn mạnh và phát triển. Đáp ứng tốt nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, ngân hàng đã khai trương thêm nhiều phòng PGD trên khắp Đà Nẵng như PGD Nguyễn Tri Phương, PGD Hoàng Diệu, PGD Hải Châu, PGD Hàm Nghi, PGD Sơn Trà, PGD Núi Thành, PGD Đồng Đa, PGD Điện Biên Phủ, PGD Lê Duẩn, PGD Hòa Xuân. VPBank Đồng Đa được thành lập ngày 18/09/2006.



**Hình 2.1. Hình ảnh Ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng ( VPBank)**

Căn cứ vào nghị quyết số 134/NQ\_ HĐQT, ký ngày 14/06/2021 về việc chấp hành thay đổi địa điểm giao dịch của VPBank Đồng Đa. Địa chỉ cũ: Số 318 đường Đồng Đa, phường Thanh Bình, quận Hải Châu, Đà Nẵng. Kể từ ngày 26/07/2021 VPBank Đồng Đa di dời và chính thức hoạt động tại địa điểm mới.

Địa chỉ mới: Số 171 đường Đồng Đa, phường Thạch Thang, quận Hải Châu, Đà Nẵng.

Đến nay, Phòng giao dịch VPBank Đồng Đa đã trở thành một trong những đơn vị hoạt động ổn định, góp phần quan trọng vào kết quả kinh doanh chung của Chi nhánh VPBank Đà Nẵng nói riêng và hệ thống VPBank nói chung.

### **2.1.2. Chức năng nhiệm vụ của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng**

#### **- Chức năng:**

Huy động vốn ngắn hạn, trung và dài hạn bằng đồng tiền Việt Nam và ngoại tệ theo quy định của Ngân hàng VP Bank và ngân hàng nhà nước. Cho vay vốn ngắn hạn, trung và dài hạn bằng đồng tiền Việt Nam hoặc ngoại tệ đối với các tổ chức kinh tế và cá nhân trên địa bàn theo sự ủy nhiệm của Tổng giám đốc ngân hàng VP Bank. Được phép vay, cho vay các định chế tài chính trong nước, thực hiện và quản lý các nghiệp vụ bảo lãnh, thanh toán quốc tế, nghiệp vụ bán, chiết khấu các chứng từ có giá khi được Tổng giám đốc ủy nhiệm, chấp nhận và làm theo đúng quy định của NHNN. Thực hiện quản lý mua bán ngoại tệ, chi trả kiều hối, chuyển tiền nhanh, thẻ thanh toán. Khi có nhu cầu và được Tổng giám đốc ủy nhiệm, ngân hàng thực hiện việc mua bán vàng, kinh doanh chứng khoán. Đồng thời tổ chức thực hiện công tác hoạch toán kế toán theo đúng chế độ của Nhà Nước, NHNN và của Ngân hàng VPBank

#### **- Nhiệm vụ:**

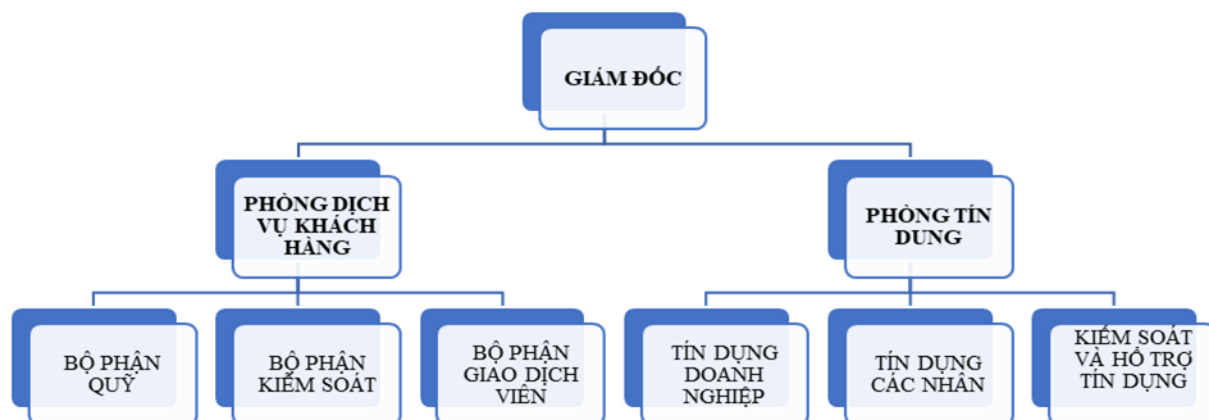
+ Thứ nhất, ngân hàng phải tổ chức thực hiện công tác hạch toán kế toán tại Chín hành theo đúng chế độ của Nhà Nước, của NHNN và của VPBank.

+ Thứ hai, ngân hàng thực hiện nghiệp vụ kho quỹ, chấp hành tốt chế độ quản lý tiền tệ, kho quỹ của NHNN và, bảo quản các chứng từ có giá, giấy tờ thế chấp, cầm cố..., bảo đảm kho quỹ an toàn tuyệt đối. Ngân hàng phải đảm bảo thực hiện nghiệp vụ thu chi tiền tệ (tiền mặt, ngân phiếu thanh toán, ngoại tệ) và các dịch vụ kho quỹ khác một cách chính xác.

Một nhiệm vụ khác không kém phần quan trọng, ngân hàng phải đảm bảo thực hiện chế độ thông tin, báo cáo, thống kê theo quy định của Nhà nước. Ngoài ra, ngân hàng còn thực hiện chế độ bảo mật nghiệp vụ ngân hàng (như bảo mật về số liệu tồn quỹ, thanh khoản ngân hàng, tài khoản tiền gửi khách hàng, bảng Tổng kết tài sản)

### 2.1.3. Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng

- Phòng giao dịch VPBank Đồng Đa là đơn vị trực thuộc VPBank Chi nhánh Đà Nẵng, không có tư cách pháp nhân độc lập. Do đó, cơ cấu tổ chức của phòng giao dịch được xây dựng theo mô hình tinh gọn, bao gồm:



Sơ đồ 2.2. Cơ cấu tổ chức VPBank PGD Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng

Trong mô hình tổ chức nói trên, Giám đốc chịu trách nhiệm chung, cao nhất, chỉ đạo mọi hoạt động của đơn vị. Dưới Giám đốc có hai phòng chức năng là phòng tín dụng và phòng Dịch vụ khách hàng.

- Phòng dịch vụ khách hàng: Thực hiện các giao dịch hàng ngày như mở tài khoản, chuyển khoản, khoá thẻ, thay mã PIN, gửi tiết kiệm, rút tiền từ tài khoản tiết kiệm, thu chi tiền mặt,... Hỗ trợ yêu cầu dịch vụ khách hàng trực tiếp và yêu cầu từ dịch vụ thư thoại. Thực hiện chế độ hạch toán, kế toán thống kê theo quy định, xây dựng quyết toán kế hoạch tài chính của chi nhánh. Thực hiện quản lý kho quỹ, cung ứng tiền mặt cho hoạt động của tài chính của chi nhánh. Tổng hợp lưu trữ hồ sơ tài liệu, bên cạnh đó phòng dịch vụ đảm nhận vai trò quan trọng trong việc đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Chịu trách nhiệm các giao dịch vay cầm cố chứng từ có giá. Điều này giúp xây dựng và duy trì mối quan hệ vững chắc với khách hàng, đồng thời ngăn ngừa và xử lý các rủi ro hoạt động kinh doanh.

- Phòng Tín dụng có nhiệm vụ kiểm soát và lập hồ sơ tín dụng trước khi giải ngân. Họ cũng quản lý hồ sơ tín dụng và tài sản đảm bảo sau khi giải ngân, lập báo cáo cho các tổ chức liên quan như Ngân hàng Nhà nước và Trung tâm kiểm soát tín dụng. Bên cạnh đó phòng tín dụng chịu trách nhiệm quản lý các khoản nợ trong và ngoài nước, đảm bảo

hiệu quả và an toàn. Công việc của họ bao gồm quản lý các khoản nợ của khách hàng, đánh giá rủi ro, và giải quyết các khoản nợ trễ hạn. Họ cũng liên lạc với khách hàng để giải pháp thắc mắc và quản lý các khoản nợ ngoại lệ. Trong đó, Bộ phận Tín dụng

Doanh nghiệp có chức năng: Tìm kiếm, tiếp cận và tư vấn sản phẩm tín dụng cho khách hàng doanh nghiệp; thực hiện thẩm định hồ sơ vay vốn, lập hồ sơ tín dụng trước khi giải ngân; theo dõi tình hình sử dụng vốn vay, khả năng trả nợ và quản lý tài sản bảo đảm của khách hàng doanh nghiệp. Bộ phận Tín dụng Cá nhân có chức năng: Phụ trách hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân, hộ gia đình; thẩm định hồ sơ vay vốn, đánh giá khả năng tài chính và mức độ rủi ro của khách hàng; quản lý các khoản vay cá nhân, theo dõi và xử lý nợ đến hạn, nợ quá hạn theo quy định. Bộ phận Kiểm Soát và

Hỗ trợ Tín dụng có chức năng: Thực hiện kiểm soát hồ sơ tín dụng trước và sau giải ngân, đảm bảo tuân thủ quy trình tín dụng; hỗ trợ các bộ phận tín dụng trong việc hoàn thiện hồ sơ, cập nhật dữ liệu và báo cáo tín dụng; phối hợp quản lý, theo dõi và xử lý các khoản nợ có vấn đề, góp phần hạn chế rủi ro tín dụng.

#### **2.1.4. Các sản phẩm dịch vụ kinh doanh tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng - Phòng Giao Dịch Đông Đa - Chi nhánh Đà Nẵng**

##### **2.1.4.1. Đối với khách hàng cá nhân**

###### ***Tài khoản thanh toán***

- Tài khoản thanh toán Lộc Vượng
- Tài khoản thanh toán AutoLink
- Tài khoản thanh toán VPSuper
- Tài khoản số đẹp

###### ***Các sản phẩm Tiền gửi tiết kiệm***

Với mong muốn mang lại lợi ích tối đa cho khách hàng, ngân hàng VPbank cung cấp rất nhiều sản phẩm gửi tiết kiệm với chính sách hấp dẫn. Mọi đối tượng, mọi nhu cầu tích lũy, tiết kiệm của bạn sẽ được đáp ứng bằng các sản phẩm dưới đây.

- Tiết kiệm thường trả lãi cuối kỳ
- Tiết kiệm lĩnh lãi định kỳ
- Tiết kiệm Thịnh Vượng linh hoạt : Tiềm lợi và chủ động chọn thời hạn gửi tiền theo ngày giúp tối ưu hóa nguồn tiền nhàn rỗi
- Tiết kiệm Bảo Toàn Thịnh Vượng

- Tiết kiệm gửi góp linh hoạt (Easy Savings): Cho phép gửi thêm tiền bất cứ lúc nào với số tiền nhỏ (từ 100.000 VNĐ) để tích lũy dài hạn.
- Tiết kiệm Phát Lộc Thịnh Vượng
- Tiết kiệm trực tuyến: Gửi nhanh chóng qua ngân hàng số

Các sản phẩm gửi tiền riêng biệt được áp dụng chính sách lãi suất riêng vô cùng hấp dẫn. Được tích hợp với tiện ích gửi tiền và giao dịch online, khách hàng sẽ có thêm nhiều lựa chọn gửi tiết kiệm phù hợp với mục đích khác nhau trên kênh VPBank Online

### ***Các sản phẩm cho vay***

Sản phẩm vay vốn ngân hàng VPbank đáp ứng tối đa nhu cầu chi tiêu của khách hàng. Từ các khoản vay nhỏ, trong thời gian ngắn cho đến các khoản vay lớn như mua nhà, mua xe,...

| <b>Cho vay Tín Chấp</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>Cho vay thế chấp</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vay tiêu dùng Tín chấp cá nhân</li> <li>• Vay tín chấp cá nhân kinh doanh, hộ kinh doanh</li> <li>• Vay tín chấp ưu đãi Giáo viên</li> <li>• Vay tín chấp thêm 10% từ khoản vay thế chấp sẵn có</li> <li>• Vay tín chấp KH trả lương VPBank</li> <li>• Vay tín chấp KH hiện hữu VPBank</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vay lại khoản đã trả</li> <li>• Vay hoàn thiện căn hộ, bất động sản dự án</li> <li>• Thấu chi cầm cố sổ tiết kiệm online</li> <li>• Vay kinh doanh trả góp</li> <li>• Thấu chi có Tài sản đảm bảo</li> <li>• Vay kinh doanh bổ sung vốn lưu động hạn mức</li> <li>• Vay mua nhà đất, căn hộ</li> <li>• Vay xây dựng, sửa chữa nhà</li> <li>• Vay mua xe ô tô trả góp</li> </ul> |

### Các sản phẩm thẻ:

| Thẻ tín dụng VPBank                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Thẻ ghi nợ                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Thẻ tín dụng VPBank Visa Platinum Travel Miles</li><li>• Thẻ tín dụng Mastercard Platinum Cashback</li><li>• Thẻ tín dụng Titanium Cashback Mastercard</li><li>• Thẻ tín dụng Mastercard MC2</li><li>• Thẻ tín dụng MobiFone-VPBank Classic MasterCard</li><li>• Thẻ tín dụng VPBank StepUP</li><li>• Thẻ tín dụng VPLady</li><li>• Thẻ tín dụng MobiFone-VPBank Titanium MasterCard</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Thẻ ghi nợ Quốc tế Visa VPBank Shopee</li><li>• Thẻ ghi nợ Quốc tế VPBank Visa Prime Platinum</li><li>• Thẻ ghi nợ quốc tế VPBank Diamond</li><li>• Thẻ ghi nợ quốc tế Phi vật lý VPBank</li><li>• Thẻ ghi nợ quốc tế VPBank Private Visa Infinite</li></ul> |

### Các sản phẩm khác:

- Dịch vụ chuyển tiền quốc tế
- Dịch vụ chuyển tiền liên ngân hàng qua Internet Banking
- Dịch vụ đổi tiền
- Dịch vụ nộp, rút tiền tài khoản chứng khoán tại VPBank
- Dịch vụ ngân hàng tại chỗ: Các giao dịch trực tiếp tại quầy như mở tài khoản, gửi–rút tiền, chuyển khoản, đổi tiền và tư vấn thủ tục.
- Dịch vụ kiểm định tại chỗ
- Dịch vụ kiểm đếm: Đếm, kiểm tra và xác nhận số lượng – chất lượng tiền mặt (tiền VNĐ/ngoại tệ) cho khách hàng
- Dịch vụ Tap & Pay: Thanh toán không chạm, cho phép liên kết thẻ VPBank vào Apple Pay, Google Pay,..
- Khách hàng ưu tiên (VPBank Diamond): dịch vụ Ngân hàng Ưu Tiên dành riêng các Khách hàng Cá nhân cao cấp.
- Card Zone: Quản lý thẻ tín dụng trên VPBank NEO

- Giải ngân online

#### **2.1.4.2. Đối với khách hàng Doanh nghiệp**

##### **Tài khoản thanh toán**

- Tài khoản Doanh nghiệp EKYC
- Tài khoản thông tường
- Tài khoản số đẹp

##### **Các sản phẩm tiền gửi**

- Tiền gửi có kì hạn
- Tiền gửi không kì hạn

##### **Các sản phẩm cho vay**

PGD Đồng Đa chủ yếu cung cấp các khoản vay tín chấp cho doanh nghiệp vừa và nhỏ nhằm đáp ứng nhu cầu bổ sung vốn kinh doanh và đầu tư tài sản cố định. Tuy nhiên, quy mô triển khai các khoản vay này chưa rộng, số lượng khách hàng và tần suất giao dịch còn hạn chế.

##### **Các dịch vụ khác**

- Dịch vụ chuyển tiền, thanh toán trong nước và quốc tế
- Giải pháp thanh toán: Thẻ doanh nghiệp, QR Payment, POS, Tap2Phone
- Loa thông báo số dư
- Bảo lãnh: Cung cấp các loại hình bảo lãnh đa dạng, bảo đảm uy tín cho Khách hàng trong hoạt động sản xuất kinh doanh như Bảo lãnh dự thầu, Bảo lãnh thực hiện hợp đồng,...

#### **2.1.5. Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt**

##### **Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng**

##### **2.1.5.1. Tình hình huy động vốn của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam**

##### **Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng**

Huy động vốn là một trong những hoạt động giữ vai trò quan trọng, tạo nền tảng cho các hoạt động kinh doanh khác của ngân hàng. Việc đánh giá tình hình huy động vốn giúp phản ánh khả năng thu hút nguồn vốn, mức độ ổn định về tài chính cũng như uy tín của đơn vị đối với khách hàng. Bảng 2.1 trình bày tình hình huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – PGD Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng trong

giai đoạn 2023–2025, qua đó làm rõ quy mô, tốc độ tăng trưởng và cơ cấu nguồn vốn huy động của đơn vị trong những năm gần đây.

**Bảng 2.1. Tình hình huy động vốn tại PGD Đồng Đa Chi nhánh Đà Nẵng**

*Đơn vị tính : ( Triệu đồng)*

| Chỉ tiêu                 | 2023    |          | 2024    |          | 2025    |          | Chênh lệch 2024/2023 |        | Chênh lệch 2025/2024 |        |
|--------------------------|---------|----------|---------|----------|---------|----------|----------------------|--------|----------------------|--------|
|                          | Số tiền | Tỷ trọng | Số tiền | Tỷ trọng | Số tiền | Tỷ trọng | Số tiền              | Tỷ lệ  | Số tiền              | Tỷ lệ  |
| <b>Tổng vốn huy động</b> | 480.042 | 100%     | 542.299 | 100%     | 619.386 | 100%     | 62.257               | 12,97% | 77.087               | 14,21% |
| Tiền gửi của khách hàng  | 435.789 | 90,78%   | 490.666 | 90,48%   | 564.261 | 91,10%   | 54.877               | 12,59% | 73.595               | 15,00% |
| Phát hành GTCG           | 15.679  | 3,27%    | 20.583  | 3,80%    | 23.931  | 3,86%    | 4.904                | 31,28% | 3.348                | 16,27% |
| Vay TCTD khác            | 28.574  | 5,95%    | 31.050  | 5,73%    | 31.194  | 5,04%    | 2.476                | 8,67%  | 144                  | 0,46%  |

*Nguồn: (Ngân hàng VPBank - PGD Đồng Đa*

Qua bảng 2.1 ta thấy tổng nguồn vốn huy động tại PGD Đồng Đa Chi nhánh Đà Nẵng có xu hướng tăng liên tục qua các năm, phản ánh khả năng thu hút nguồn vốn ngày càng được cải thiện.

Cụ thể, tổng vốn huy động năm 2023 đạt 480.042 triệu đồng. Sang năm 2024, tổng vốn huy động đạt 542.299 triệu đồng, chênh lệch 62.257 triệu đồng so với năm trước, tương ứng tốc độ đạt 12,97%. Đến năm 2025, tổng vốn huy động đạt 619.386 triệu đồng, chênh lệch 77.087 triệu đồng so với năm 2024, tương ứng tốc độ đạt 14,21%. Điều này cho thấy khả năng huy động vốn của đơn vị được cải thiện, đáp ứng tốt nhu cầu sử dụng vốn trong hoạt động kinh doanh.

Trong cơ cấu huy động vốn, tiền gửi khách hàng luôn chiếm tỷ trọng cao nhất. Năm 2023 đạt 435.789 triệu đồng, chiếm 90,78% tổng vốn huy động. Năm 2024 đạt 490.666 triệu đồng, chiếm 90,48%, chênh lệch 54.877 triệu đồng, tương ứng tốc độ đạt 12,59%. Đến năm 2025, giá trị này đạt 564.261 triệu đồng, chiếm 91,10%, chênh lệch 73.595 triệu đồng so với năm trước, tương ứng tốc độ đạt 15,00%. Điều này cho thấy nguồn vốn huy động chủ yếu đến từ khách hàng, góp phần tạo sự ổn định cho hoạt động ngân hàng.

Bên cạnh đó, phát hành giấy tờ có giá đạt 15.679 triệu đồng năm 2023, chiếm 3,27%; năm 2024 đạt 20.583 triệu đồng, chiếm 3,80%; năm 2025 đạt 23.931 triệu đồng, chiếm 3,86%. Khoản mục này duy trì tỷ trọng thấp nhưng có xu hướng mở rộng, hỗ trợ đa dạng hóa nguồn vốn huy động.

Nguồn vốn vay từ các tổ chức tín dụng khác đạt 28.574 triệu đồng năm 2023, chiếm 5,95%; năm 2024 đạt 31.050 triệu đồng, chiếm 5,73%; năm 2025 đạt 31.194 triệu đồng, chiếm 5,04%. Tỷ trọng của khoản mục này giảm nhẹ qua các năm, phản ánh xu hướng hạn chế phụ thuộc vào nguồn vốn vay bên ngoài.

Nhìn chung, tình hình huy động vốn trong giai đoạn 2023–2025 có sự phát triển tích cực, quy mô vốn đạt mức cao hơn qua từng năm, trong khi cơ cấu huy động vẫn duy trì ổn định với tiền gửi khách hàng đóng vai trò chủ lực.

#### **2.1.5.2. Tình hình cho vay của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng**

Để đánh giá tình hình hoạt động cho vay và chất lượng tín dụng tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – PGD Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng, Bảng 2.2 trình bày các chỉ tiêu cơ bản liên quan đến hoạt động cho vay trong giai đoạn 2023–2025. Các

chỉ tiêu như doanh số cho vay, doanh số thu nợ, dư nợ cuối kỳ và nợ xấu được tổng hợp nhằm phản ánh quy mô, tốc độ tăng trưởng cũng như mức độ an toàn trong hoạt động tín dụng của đơn vị qua các năm.

**Bảng 2.2. Tình hình hoạt động cho vay tại PGD Đồng Đa chi nhánh Đà Nẵng**

*Đơn vị tính : ( Triệu đồng)*

| Chỉ tiêu                   | 2023    | 2024    | 2025    | Chênh lệch<br>2024/2023 |         | Chênh lệch<br>2025/2024 |        |
|----------------------------|---------|---------|---------|-------------------------|---------|-------------------------|--------|
|                            |         |         |         | Số tiền                 | Tỷ lệ   | Số tiền                 | Tỷ lệ  |
| <b>1. Doanh số cho vay</b> | 206.400 | 237.112 | 300.478 | 30.712                  | 14,88%  | 63.366                  | 26,72% |
| <b>2. Doanh số thu nợ</b>  | 179.970 | 190.326 | 279.983 | 10.356                  | 5,75%   | 89.657                  | 47,11% |
| <b>3. Dư nợ cuối kỳ</b>    | 241.084 | 287.870 | 308.365 | 46.786                  | 19,41%  | 20.495                  | 7,12%  |
| <b>4. Nợ xấu</b>           | 4.583   | 3.445   | 3.682   | -1.138                  | -24,83% | 237                     | 6,88%  |
| <b>5. Tỷ lệ nợ xấu (%)</b> | 1,90%   | 1,20%   | 1,19%   | -0,70%                  |         | -0,01%                  |        |

*Nguồn: (Ngân hàng VPBank - PGD Đồng Đa)*

Qua bảng số liệu về kết quả cho vay giai đoạn 2023–2025 cho thấy hoạt động tín dụng của PGD có xu hướng tăng trưởng tích cực, thể hiện qua sự gia tăng của doanh số cho vay và dư nợ, đồng thời nợ xấu được kiểm soát tốt.

Cụ thể, doanh số cho vay năm 2023 đạt 206.400 triệu đồng. Sang năm 2024, doanh số cho vay tăng lên 237.112 triệu đồng, tăng 30.712 triệu đồng, tương ứng mức tăng 14,88% so với năm 2023. Đến năm 2025, doanh số cho vay tiếp tục tăng lên 300.478 triệu đồng, tăng 63,366 triệu đồng, tương ứng 26,72% so với năm 2024. Điều này cho thấy đơn vị đã mở rộng hoạt động tín dụng, đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu vốn của khách hàng.

Song song với đó, doanh số thu nợ cũng tăng qua các năm. Năm 2023 đạt 179.970 triệu đồng, năm 2024 tăng lên 190.326 triệu đồng, tăng 10.356 triệu đồng (5,75%). Năm 2025, doanh số thu nợ đạt 279.983 triệu đồng, tăng thêm 89.657 triệu đồng (47,11%) so với năm 2024. Sự gia tăng doanh số thu nợ phản ánh khả năng thu hồi vốn vay tương đối tốt, góp phần đảm bảo an toàn trong hoạt động tín dụng.

Dư nợ cuối kỳ năm 2023 đạt 241.084 triệu đồng, đến năm 2024 tăng lên 287.870 triệu đồng, tăng 46.786 triệu đồng (19,41%). Năm 2025, dư nợ tiếp tục tăng lên 308.365

triệu đồng, tăng 20.495 triệu đồng, tương ứng 7,12 %. Mức tăng dư nợ cho thấy quy mô tín dụng ngày càng được mở rộng, tuy nhiên vẫn nằm trong khả năng kiểm soát của đơn vị.

Đáng chú ý, nợ xấu có xu hướng giảm mạnh qua các năm. Nợ xấu của phòng giao dịch trong giai đoạn 2023–2025 có xu hướng biến động nhưng vẫn được kiểm soát ở mức thấp. Cụ thể, năm 2023 nợ xấu đạt 4.583 triệu đồng, đến năm 2024 giảm còn 3.445 triệu đồng, giảm 1.138 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 24,83% so với năm 2023. Sang năm 2025, nợ xấu đạt 3.682 triệu đồng, tăng 237 triệu đồng, tương ứng với mức tăng 6,88% so với năm 2024.

Về tỷ lệ nợ xấu, có thể thấy chỉ tiêu này của PGD Đồng Đa có xu hướng giảm rõ rệt qua các năm, phản ánh chất lượng tín dụng ngày càng được cải thiện. Cụ thể, tỷ lệ nợ xấu năm 2023 ở mức 1,90%, đến năm 2024 giảm xuống còn 1,20% và tiếp tục giảm còn khoảng 1,19% vào năm 2025. Mức giảm liên tục này cho thấy đơn vị đã thực hiện tương đối hiệu quả công tác thẩm định khách hàng, kiểm soát rủi ro tín dụng cũng như theo dõi và thu hồi nợ sau cho vay. Việc duy trì tỷ lệ nợ xấu ở mức thấp không chỉ góp phần đảm bảo an toàn hoạt động tín dụng mà còn tạo điều kiện thuận lợi cho đơn vị mở rộng quy mô cho vay trong những năm tiếp theo.

Như vậy, có thể thấy hoạt động cho vay của đơn vị không chỉ tăng trưởng về quy mô mà còn đảm bảo chất lượng tín dụng, thể hiện qua việc kiểm soát tốt nợ xấu và nâng cao hiệu quả thu hồi nợ.

Từ các chỉ tiêu trên cho thấy, trong giai đoạn 2023–2025, đơn vị đã thực hiện chiến lược tín dụng hợp lý, vừa mở rộng cho vay, vừa chú trọng công tác quản lý rủi ro. Việc doanh số cho vay và dư nợ tăng trưởng song song với việc nợ xấu giảm dần cho thấy hiệu quả trong công tác thẩm định, giám sát và thu hồi nợ.

Điều này góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của đơn vị, đồng thời tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển ổn định trong những năm tiếp theo.

#### **2.1.5.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng**

Trên cơ sở phân tích tình hình huy động vốn và hoạt động cho vay, việc đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh sẽ phản ánh tổng thể hiệu quả hoạt động của đơn vị.

Bảng 2.3 trình bày kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – PGD Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023–2025,

thông qua các chỉ tiêu về thu nhập, chi phí và lợi nhuận. Qua đó, bảng số liệu giúp đánh giá khả năng sinh lời, hiệu quả quản lý chi phí và xu hướng phát triển của phòng giao dịch trong những năm gần đây.

**Bảng 2.3. Kết quả hoạt động kinh doanh tại PGD Đồng Đa chi nhánh Đà Nẵng**

(Đơn vị tính: Triệu đồng)

| Chỉ tiêu                                         | 2023    |          | 2024    |          | 2025    |          | Chênh lệch 2024/2023 |        | Chênh lệch 2025/2024 |         |
|--------------------------------------------------|---------|----------|---------|----------|---------|----------|----------------------|--------|----------------------|---------|
|                                                  | Số tiền | Tỷ trọng | Số tiền | Tỷ trọng | Số tiền | Tỷ trọng | Số tiền              | Tỷ lệ  | Số tiền              | Tỷ lệ   |
| <b>1. Thu nhập</b>                               | 27.654  | 100%     | 31.669  | 100%     | 41.392  | 100%     | 4.015                | 14,52% | 9.723                | 30,70%  |
| - Thu nhập từ lãi và các khoản thu nhập tương tự | 23.647  | 85,51%   | 26.978  | 85,19%   | 34.552  | 83,48%   | 3.331                | 14,09% | 7.574                | 28,07%  |
| - Thu nhập từ hoạt động dịch vụ                  | 2.931   | 10,60%   | 3.415   | 10,78%   | 5.372   | 12,98%   | 484                  | 16,51% | 1.957                | 57,31%  |
| - Thu nhập từ hoạt động khác                     | 1.076   | 3,89%    | 1.276   | 4,03%    | 1.468   | 3,55%    | 200                  | 18,59% | 192                  | 15,05%  |
| <b>2. Chi phí</b>                                | 22.640  | 100%     | 25.835  | 100%     | 34.657  | 100%     | 3.195                | 14,11% | 8.822                | 34,15%  |
| - Chi phí lãi và các chi phí tương tự            | 13.059  | 57,68%   | 15.242  | 59,00%   | 23.947  | 69,10%   | 2.183                | 16,72% | 8.705                | 57,11%  |
| - Chi phí hoạt động dịch vụ                      | 1.117   | 4,93%    | 1.685   | 6,52%    | 2.695   | 7,78%    | 568                  | 50,85% | 1.010                | 59,94%  |
| - Chi phí cho hoạt động khác                     | 599     | 2,65%    | 622     | 2,41%    | 1.004   | 2,90%    | 23                   | 3,84%  | 382                  | 61,41%  |
| - Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng               | 7.865   | 34,74%   | 8.286   | 32,07%   | 7.011   | 20,23%   | 421                  | 5,35%  | -1.275               | -15,39% |
| <b>3. Chênh lệch thu, chi</b>                    | 5.014   |          | 5.834   |          | 6.735   |          | 820                  | 16,35% | 901                  | 15,44%  |

Nguồn: (Ngân hàng VPBank - PGD Đồng Đa)

Qua bảng số liệu về kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2023–2025 cho thấy hoạt động kinh doanh của đơn vị có sự tăng trưởng tích cực, thể hiện qua sự gia tăng của thu nhập, đồng thời chênh lệch thu – chi ngày càng được cải thiện.

Tổng thu nhập năm 2023 đạt 27.654 triệu đồng. Sang năm 2024, thu nhập tăng lên 31.669 triệu đồng, tăng 4.015 triệu đồng, tương ứng mức tăng 14,52% so với năm 2023. Đến năm 2025, thu nhập tiếp tục tăng lên 41.392 triệu đồng, tăng 9.723 triệu đồng, tương đương 30.70% so với năm 2024.

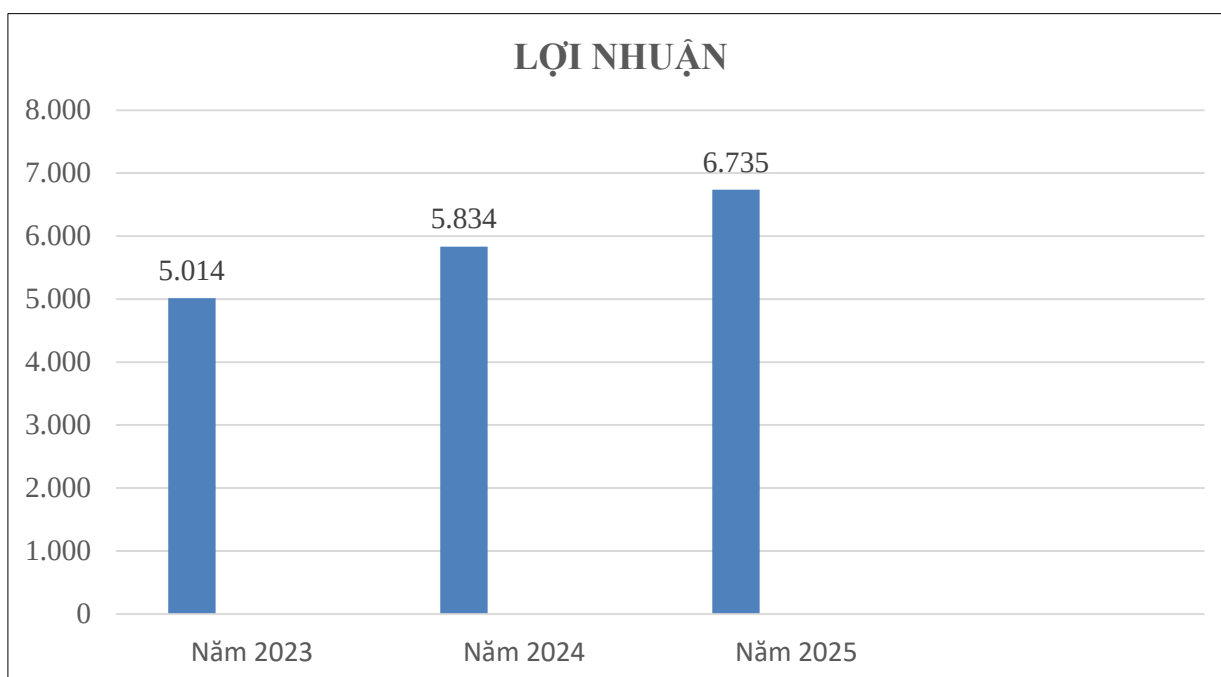
Trong cơ cấu thu nhập, thu nhập từ lãi và các khoản thu nhập tương tự chiếm tỷ trọng lớn nhất. Cụ thể, năm 2023 đạt 23.647 triệu đồng, năm 2024 tăng lên 26.978 triệu đồng và năm 2025 đạt 34.552 triệu đồng. Điều này cho thấy hoạt động tín dụng vẫn là nguồn thu chủ yếu, đóng vai trò quan trọng trong kết quả kinh doanh của đơn vị.

Bên cạnh đó, thu nhập từ hoạt động dịch vụ tuy chiếm tỷ trọng nhỏ hơn nhưng có xu hướng tăng qua các năm, từ 2.931 triệu đồng năm 2023 lên 3.415 triệu đồng năm 2024 và 5.372 triệu đồng năm 2025, cho thấy đơn vị đã chú trọng hơn đến việc phát triển các sản phẩm dịch vụ ngoài tín dụng.

Thu nhập từ hoạt động khác cũng tăng nhẹ, phản ánh sự đa dạng hóa nguồn thu, góp phần cải thiện tổng thu nhập chung.

Tổng chi phí năm 2023 là 22.640 triệu đồng, sang năm 2024 tăng lên 25.835 triệu đồng, tăng 3.195 triệu đồng, tương ứng 14,11%. Năm 2025, tổng chi phí tiếp tục tăng lên 34.657 triệu đồng, tăng 8.822 triệu đồng, tương ứng 34,15% so với năm 2024.

Trong đó, chi phí lãi và các chi phí tương tự chiếm tỷ trọng lớn nhất, phản ánh chi phí huy động vốn ngày càng tăng cùng với sự mở rộng quy mô hoạt động. Ngoài ra, chi phí dự phòng rủi ro tín dụng vẫn được duy trì ở mức tương đối cao, cho thấy đơn vị chú trọng đến công tác phòng ngừa rủi ro, đảm bảo an toàn hoạt động tín dụng.



**Biểu đồ 2.3. Đồ thị thể hiện Lợi nhuận của hoạt động kinh doanh tại PGD Đồng Đa chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023-2025.**

Lợi nhuận năm 2023 đạt 5.014 triệu đồng. Năm 2024 tăng lên 5.834 triệu đồng, tăng 820 triệu đồng, tương ứng 16,35%. Đến năm 2025, Lợi nhuận đạt 6.735 triệu đồng, tăng 901 triệu đồng, tương ứng 15,44% so với năm 2024.

Sự gia tăng lợi nhuận cho thấy hiệu quả hoạt động kinh doanh ngày càng được cải thiện, mặc dù chi phí có xu hướng tăng nhưng tốc độ tăng thu nhập vẫn cao hơn, giúp lợi nhuận của đơn vị được nâng cao.

Nhìn chung, trong giai đoạn 2023–2025, hoạt động kinh doanh của đơn vị diễn ra ổn định và có xu hướng phát triển tích cực. Thu nhập tăng trưởng đều qua các năm, cơ cấu thu nhập hợp lý, trong khi chi phí được kiểm soát tương đối tốt lợi nhuận tăng dần cho thấy đơn vị hoạt động hiệu quả và bền vững, tạo nền tảng thuận lợi cho sự phát triển trong những năm tiếp theo.

## **2.2. GIỚI THIỆU CÁC SẢN PHẨM HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG - PHÒNG GIAO DỊCH ĐỒNG ĐA – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

Trong hoạt động của ngân hàng thương mại, huy động vốn luôn là một trong những nhiệm vụ quan trọng hàng đầu, bởi đây là nguồn vốn chủ yếu để ngân hàng thực hiện các hoạt động cho vay và đầu tư. Tại VPBank – Phòng Giao dịch Đồng Đa, Chi nhánh Đà Nẵng, các sản phẩm huy động vốn được xây dựng khá đa dạng, hướng đến

nhiều nhóm khách hàng khác nhau, từ những người có nhu cầu gửi tiết kiệm đơn giản đến những khách hàng muốn đầu tư sinh lời cao và linh hoạt hơn.

**Bảng 2.4. Các sản phẩm huy động vốn tại VPBank – Phòng Giao dịch Đồng Đa, Chi nhánh Đà Nẵng**

| Nhóm sản phẩm                            | Tên sản phẩm                               | Đặc điểm chính                                                           |
|------------------------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tài khoản thanh toán cá nhân</b>      | Tài khoản Lộc Vượng                        | Hỗ trợ thanh toán, chuyển khoản và quản lý tài chính cá nhân             |
|                                          | Tài khoản AutoLink                         | Tự động chuyển tiền nhàn rỗi sang tài khoản tiết kiệm để tối ưu lãi suất |
|                                          | Tài khoản VPSuper                          | Tích hợp nhiều tiện ích ngân hàng số hiện đại                            |
|                                          | Tài khoản số đẹp                           | Số tài khoản dễ nhớ, mang ý nghĩa phong thủy                             |
| <b>Tiền gửi tiết kiệm cá nhân</b>        | Tiết kiệm trả lãi cuối kỳ                  | Nhận lãi khi đến hạn, lãi suất ổn định                                   |
|                                          | Tiết kiệm lĩnh lãi định kỳ                 | Nhận lãi định kỳ theo tháng hoặc quý                                     |
|                                          | Tiết kiệm Thịnh Vượng linh hoạt            | Linh hoạt lựa chọn thời gian gửi tiền                                    |
|                                          | Tiết kiệm Bảo Toàn Thịnh Vượng             | Đảm bảo an toàn vốn và sinh lời ổn định                                  |
|                                          | Tiết kiệm gửi góp linh hoạt (Easy Savings) | Cho phép gửi góp nhiều lần với số tiền nhỏ                               |
|                                          | Tiết kiệm Phát Lộc Thịnh Vượng             | Lãi suất ưu đãi, đa dạng kỳ hạn gửi                                      |
|                                          | Tiết kiệm trực tuyến (Online Saving)       | Gửi tiết kiệm online trên VPBank NEO, thao tác nhanh chóng và thuận tiện |
| <b>Tài khoản thanh toán doanh nghiệp</b> | Tài khoản doanh nghiệp EKYC                | Mở tài khoản trực tuyến cho doanh nghiệp                                 |

|                              |                                        |                                                        |
|------------------------------|----------------------------------------|--------------------------------------------------------|
|                              | Tài khoản thông thường                 | Phục vụ thanh toán và giao dịch doanh nghiệp           |
|                              | Tài khoản số đẹp                       | Tạo thuận lợi trong giao dịch và nhận diện thương hiệu |
| <b>Tiền gửi doanh nghiệp</b> | Tiền gửi có kỳ hạn                     | Lãi suất ổn định, phù hợp với nguồn vốn nhàn rỗi       |
|                              | Tiền gửi không kỳ hạn                  | Linh hoạt trong giao dịch và thanh toán                |
| <b>GTCG</b>                  | Chứng chỉ tiền gửi Lộc Thịnh Vượng     | Lãi suất cạnh tranh kì hạn dài an toàn                 |
|                              | Chứng chỉ tiền gửi VPBank truyền thống | Lợi tức ổn định kì hạn đa dạng, có thể chuyển nhượng   |

(Nguồn: Tổng hợp từ VPBank – PGD Đồng Đa, Chi nhánh Đà Nẵng)

Qua bảng trên có thể thấy VPBank – PGD Đồng Đa đã triển khai khá đa dạng các sản phẩm huy động vốn dành cho cả khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp.

Các sản phẩm không chỉ đáp ứng nhu cầu gửi tiền và tích lũy của khách hàng mà còn được tích hợp nhiều tiện ích hiện đại, đặc biệt là trên nền tảng ngân hàng số.

Điều này góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh cũng như mở rộng quy mô nguồn vốn huy động của ngân hàng trong thời gian qua.

## **2.3. THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG- PHÒNG GIAO DỊCH ĐỒNG ĐA – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

### **2.3.1. Chỉ tiêu phát triển quy mô huy động động vốn của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng**

Trong giai đoạn 2023–2025, VPBank – PGD Đồng Đa triển khai hoạt động huy động vốn dưới nhiều hình thức khác nhau nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng và nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường. Hoạt động huy động vốn của ngân hàng được thực hiện chủ yếu thông qua tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, huy động theo đối tượng khách hàng, theo loại tiền gửi và theo hình thức huy động vốn.

Cụ thể, ngân hàng thực hiện huy động vốn từ khách hàng cá nhân, tổ chức kinh tế và các tổ chức tín dụng thông qua các sản phẩm tiền gửi tiết kiệm, tài khoản thanh toán, tiền gửi có kỳ hạn và không kỳ hạn. Ngoài ra, ngân hàng còn huy động vốn bằng

cả Việt Nam đồng và ngoại tệ nhằm đáp ứng nhu cầu giao dịch và tích lũy của khách hàng.

Nhờ đa dạng hóa các hình thức huy động vốn cùng với việc áp dụng chính sách lãi suất linh hoạt và đẩy mạnh ngân hàng số, quy mô nguồn vốn huy động của VPBank – PGD Đồng Đa đã có sự tăng trưởng qua các năm. Điều này được thể hiện cụ thể qua bảng số liệu dưới đây.

Dựa trên số liệu tại bảng, tổng nguồn vốn huy động của ngân hàng có xu hướng tăng lên qua các năm. Năm 2023 tổng vốn huy động đạt 480.042 triệu đồng, năm 2024 đạt 542.299 triệu đồng, tăng 62.257 triệu đồng so với năm 2023, tương ứng với tốc độ tăng trưởng 12,97%. Đến năm 2025, tổng vốn huy động đạt 619.386 triệu đồng, tăng 77.087 triệu đồng so với năm 2024, tương ứng với tốc độ tăng trưởng 14,21%. Điều này phản ánh khả năng thu hút nguồn vốn huy động của Vpbank – PGD Đồng Đa ngày càng được nâng cao .

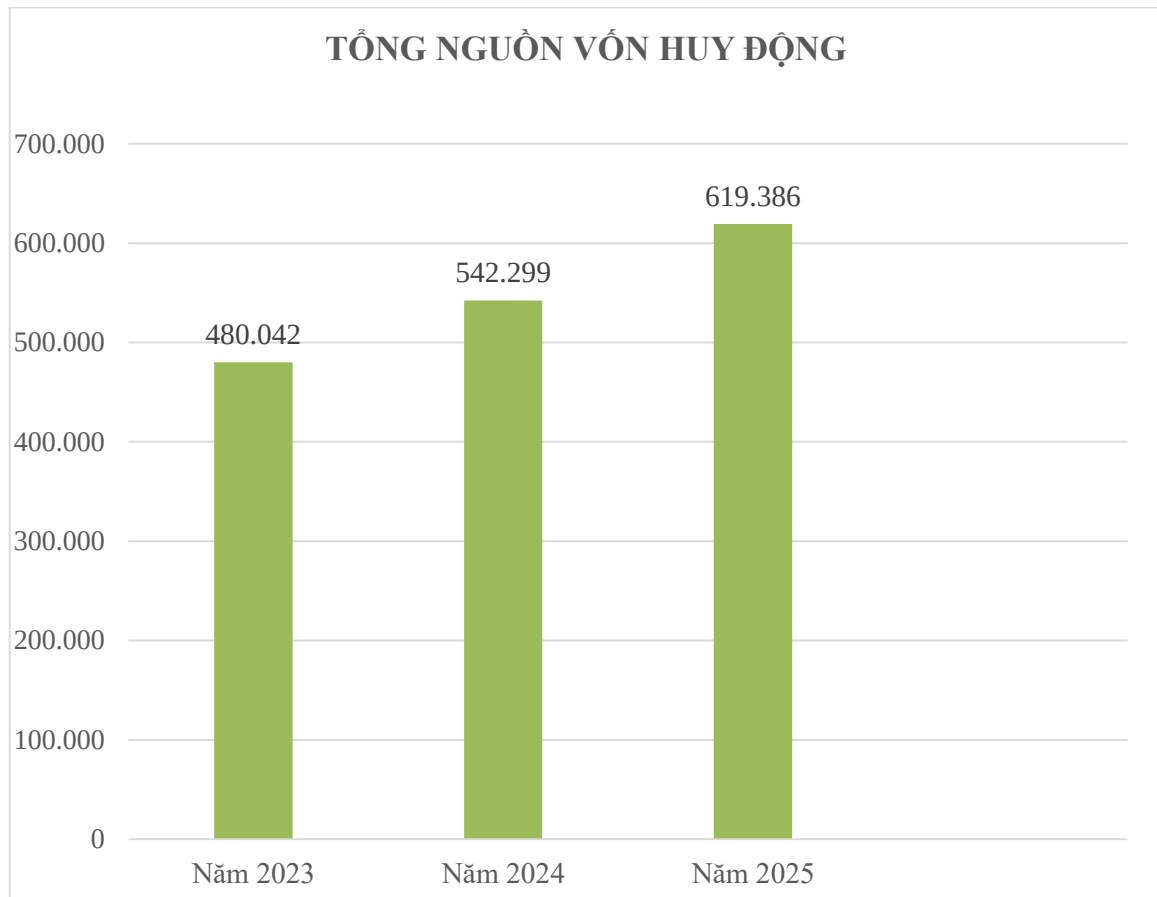
**Bảng 2.5. Quy mô huy động động vốn của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng**

*Đơn vị tính: Triệu đồng*

| Chỉ tiêu                       | 2023           | 2024           | 2025           | Chênh lệch 2024/2023 |                   | Chênh lệch 2025/2024 |                   |
|--------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------------|-------------------|----------------------|-------------------|
|                                | Số tiền        | Số tiền        | Số tiền        | Số tiền              | Tỷ lệ tăng trưởng | Số tiền              | Tỷ lệ tăng trưởng |
| <b>Tổng NVHĐ</b>               | <b>480.042</b> | <b>542.299</b> | <b>619.386</b> | <b>62.257</b>        | <b>12,97%</b>     | <b>77.087</b>        | <b>14,21%</b>     |
| <b>Theo kỳ hạn</b>             |                |                |                |                      |                   |                      |                   |
| <b>Không kỳ hạn</b>            | <b>85.010</b>  | <b>99.398</b>  | <b>116.890</b> | <b>14.388</b>        | <b>16,93%</b>     | <b>17.492</b>        | <b>17,60%</b>     |
| <b>Có kỳ hạn</b>               | <b>395.032</b> | <b>442.901</b> | <b>502.496</b> | <b>47.869</b>        | <b>12,12%</b>     | <b>59.595</b>        | <b>13,46%</b>     |
| - Có kỳ hạn ≤ 12 tháng         | 240.022        | 262.580        | 301.876        | 22.558               | 9,40%             | 39.296               | 14,97%            |
| - Có kỳ hạn > 12 tháng         | 155.010        | 180.321        | 200.620        | 25.311               | 16,33%            | 20.299               | 11,26%            |
| <b>Theo đối tượng</b>          | <b>480.042</b> | <b>542.299</b> | <b>619.386</b> |                      |                   |                      |                   |
| Dân cư                         | 278.016        | 313.079        | 373.600        | 35.063               | 12,61%            | 60.521               | 19,33%            |
| Tổ chức kinh tế                | 140.007        | 164.026        | 178.572        | 24.019               | 17,16%            | 14.546               | 8,87%             |
| Tổ chức tín dụng               | 62.019         | 65.194         | 67.214         | 3.175                | 5,12%             | 2.020                | 3,10%             |
| <b>Theo hình thức huy động</b> |                |                |                |                      |                   |                      |                   |
| TGKH                           | 435.789        | 490.666        | 564.261        | 54.877               | 12,59%            | 73.595               | 15,00%            |
| Vay từ TCTD khác               | 15.679         | 20.583         | 23.931         | 4.904                | 31,28%            | 3.348                | 16,27%            |
| GTCG                           | 28.574         | 31.050         | 31.194         | 2.476                | 8,67%             | 144                  | 0,46%             |
| <b>Loại tiền</b>               |                |                |                |                      |                   |                      |                   |
| TG nội tệ (VNĐ)                | 424.039        | 479.037        | 539.943        | 54.998               | 12,97%            | 60.906               | 12,71%            |
| TG ngoại tệ (quy đổi VND)      | 56.003         | 63.262         | 79.443         | 7.259                | 12,96%            | 16.181               | 25,58%            |

*Nguồn: (Ngân hàng VPBank - PGD Đồng Đa)*

Đơn vị tính : Triệu đồng



**Hình 2.4. Quy mô vốn huy động của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam**

**Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng**

Sự gia tăng này cho thấy hoạt động huy động vốn tại VPBank – PGD Đồng Đa đang có xu hướng phát triển tích cực và ngày càng mở rộng về quy mô. Nguyên nhân của sự tăng trưởng trên xuất phát từ nhiều yếu tố.

Trước hết, ngân hàng đã triển khai đa dạng các sản phẩm huy động vốn với nhiều kỳ hạn và hình thức gửi tiền khác nhau, giúp đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng. Đặc biệt, các sản phẩm tiết kiệm linh hoạt và tiết kiệm trực tuyến ngày càng phù hợp với xu hướng giao dịch hiện đại, tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng gửi tiền mà không cần đến trực tiếp quầy giao dịch. Chính sự tiện lợi này đã góp phần thu hút lượng lớn tiền nhàn rỗi trong dân cư.

Bên cạnh đó, chính sách lãi suất huy động của VPBank trong giai đoạn này tương đối cạnh tranh so với nhiều ngân hàng thương mại khác. Trong bối cảnh người dân có xu hướng ưu tiên gửi tiết kiệm để đảm bảo an toàn tài chính, mức lãi suất hợp lý đã giúp

ngân hàng thu hút thêm khách hàng mới cũng như duy trì nguồn tiền gửi từ khách hàng hiện hữu.

Ngoài ra, sự tăng trưởng của tổng nguồn vốn huy động còn đến từ việc tiền gửi của cả khách hàng cá nhân và tổ chức kinh tế đều tăng qua các năm. Cụ thể, tiền gửi dân cư năm 2024 tăng 35.053 triệu đồng và năm 2025 tiếp tục tăng 60.521 triệu đồng. Điều này cho thấy mức độ tin tưởng của người dân đối với ngân hàng ngày càng được cải thiện. Đồng thời, tiền gửi từ các tổ chức kinh tế cũng tăng tương đối khá, phản ánh việc ngân hàng đã mở rộng được quan hệ với khách hàng doanh nghiệp và nâng cao chất lượng dịch vụ thanh toán.

Không chỉ vậy, nguồn vốn huy động tăng còn do ngân hàng đẩy mạnh ứng dụng công nghệ số trong hoạt động giao dịch. Việc phát triển ngân hàng điện tử, ứng dụng VPBank NEO cùng nhiều tiện ích thanh toán trực tuyến đã giúp khách hàng dễ dàng quản lý tài khoản và thực hiện các giao dịch tài chính. Điều này góp phần nâng cao trải nghiệm khách hàng và tăng khả năng duy trì số dư tiền gửi tại ngân hàng.

Bên cạnh các yếu tố nội tại, tình hình kinh tế trong giai đoạn này cũng ảnh hưởng đến xu hướng gửi tiền của khách hàng. Trong bối cảnh thị trường đầu tư còn nhiều biến động, nhiều khách hàng lựa chọn gửi tiết kiệm tại ngân hàng như một kênh đầu tư an toàn và ổn định hơn, từ đó làm cho quy mô huy động vốn tiếp tục gia tăng.

Xét theo kỳ hạn: Tiền gửi có kỳ hạn đạt mức cao trong tổng nguồn vốn huy động và có mức tăng trưởng khá ổn định. Năm 2024 đạt 442.901 triệu đồng, tăng 47.869 triệu đồng so với năm 2023; đến năm 2025 tăng lên 502.496 triệu đồng, tăng thêm 59.595 triệu đồng. Điều này cho thấy khách hàng vẫn ưu tiên lựa chọn hình thức gửi tiết kiệm có kỳ hạn nhằm đảm bảo an toàn và hưởng mức lãi suất cao hơn trong bối cảnh thị trường tài chính còn nhiều biến động.

Trong nhóm tiền gửi có kỳ hạn, khoản tiền gửi dưới 12 tháng tăng khá mạnh. Năm 2025 đạt 301.876 triệu đồng, tăng 39.296 triệu đồng so với năm 2024, tương ứng tốc độ tăng 14,97% – cao hơn tốc độ tăng của nhóm trên 12 tháng. Nguyên nhân là do khách hàng có xu hướng lựa chọn các kỳ hạn ngắn để dễ dàng chủ động nguồn vốn trước biến động lãi suất và tình hình kinh tế.

Trong khi đó, tiền gửi có kỳ hạn trên 12 tháng tuy vẫn tăng nhưng tốc độ tăng thấp hơn, chỉ đạt 11,26% trong năm 2025. Điều này phản ánh tâm lý thận trọng của khách hàng khi chưa muốn gửi tiền trong thời gian quá dài.

Đối với tiền gửi không kỳ hạn, đây là nhóm có tốc độ tăng trưởng tương đối cao. Năm 2024 tăng 16,93% và năm 2025 tiếp tục tăng 17,60%, cao hơn tốc độ tăng của tổng nguồn vốn huy động. Điều này cho thấy ngân hàng đang cải thiện khá tốt khả năng thu hút nguồn vốn chi phí thấp thông qua các tài khoản thanh toán và dịch vụ ngân hàng số.

Xét theo đối tượng khách hàng: Tiền gửi dân cư là nguồn vốn huy động chủ lực của ngân hàng và có mức tăng trưởng mạnh nhất trong nhóm khách hàng. Năm 2025 đạt 373.600 triệu đồng, tăng 60.521 triệu đồng so với năm 2024, tương ứng mức tăng 19,33%. Điều này cho thấy mức độ tin tưởng của người dân đối với VPBank ngày càng được cải thiện thông qua chính sách lãi suất phù hợp, đa dạng sản phẩm tiết kiệm và chất lượng dịch vụ được nâng cao.

Tiền gửi từ tổ chức kinh tế cũng tăng qua các năm nhưng tốc độ tăng thấp hơn. Năm 2025 chỉ tăng 8,87%. Nguyên nhân là do doanh nghiệp cần duy trì dòng tiền để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh nên lượng tiền gửi không tăng mạnh như khách hàng cá nhân.

Tiền gửi từ tổ chức tín dụng có mức tăng thấp nhất trong nhóm theo đối tượng khách hàng. Năm 2025 chỉ tăng 3,10%, cho thấy nguồn vốn này chưa có biến động lớn và không phải nguồn huy động chủ yếu của ngân hàng.

Xét theo hình thức huy động: Tiền gửi khách hàng (TGKH) là hình thức huy động chiếm tỷ trọng lớn nhất và có sự tăng trưởng ổn định qua các năm. Năm 2025 đạt 564.261 triệu đồng, tăng 73.595 triệu đồng so với năm 2024. Đây là khoản mục đóng góp lớn nhất vào mức tăng tổng nguồn vốn huy động, phản ánh hiệu quả trong hoạt động huy động vốn từ khách hàng cá nhân và doanh nghiệp.

Nguồn vốn vay từ các tổ chức tín dụng khác có tốc độ tăng trưởng khá cao, năm 2024 tăng 31,28% và năm 2025 tăng 16,27%. Tuy nhiên xét về quy mô, khoản mục này vẫn chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn. Điều này cho thấy ngân hàng chỉ sử dụng nguồn vốn vay như biện pháp hỗ trợ thanh khoản trong ngắn hạn.

Trong khi đó, giấy tờ có giá (GTCG) có tốc độ tăng thấp nhất, đặc biệt năm 2025 chỉ tăng 0,46%. Điều này cho thấy ngân hàng chưa tập trung nhiều vào hình thức huy động vốn thông qua phát hành giấy tờ có giá hoặc nhu cầu của khách hàng đối với hình thức này chưa cao.

Xét theo loại tiền: Tiền gửi nội tệ (VNĐ) vẫn chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng nguồn vốn huy động và tăng trưởng khá ổn định qua các năm. Năm 2025 tăng 12,71%

so với năm 2024. Điều này phản ánh xu hướng khách hàng ưu tiên nắm giữ VNĐ để gửi tiết kiệm do mức lãi suất hấp dẫn hơn ngoại tệ.

Đáng chú ý, tiền gửi ngoại tệ quy đổi VNĐ có tốc độ tăng mạnh nhất trong nhóm loại tiền. Năm 2025 tăng tới 25,58%, cao hơn nhiều so với nội tệ. Nguyên nhân có thể xuất phát từ nhu cầu nắm giữ ngoại tệ gia tăng trong bối cảnh tỷ giá có nhiều biến động và hoạt động giao dịch quốc tế ngày càng phát triển.

### 2.3.2. Cơ cấu các khoản huy động vốn của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng

Tại phòng giao dịch, hoạt động huy động vốn được triển khai dưới nhiều hình thức nhằm đáp ứng nhu cầu gửi tiền đa dạng của khách hàng và tạo nguồn vốn ổn định cho ngân hàng. Các hình thức huy động chủ yếu bao gồm không kỳ hạn và có kỳ hạn, phát hành giấy tờ có giá và vay vốn từ các tổ chức tín dụng khác. Bên cạnh đó, nguồn vốn huy động còn được phân theo đối tượng khách hàng như dân cư, tổ chức kinh tế, tổ chức tín dụng; theo loại tiền gồm nội tệ và ngoại tệ; cũng như theo từng kỳ hạn gửi tiền khác nhau.

Việc đa dạng hóa các hình thức huy động vốn giúp phòng giao dịch mở rộng khả năng thu hút khách hàng, nâng cao năng lực cạnh tranh và đảm bảo nguồn vốn phục vụ hoạt động kinh doanh.

**Bảng 2.6. Cơ cấu huy động vốn của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng**

*Đơn vị tính: Triệu đồng*

| Chỉ tiêu                       | 2023     | 2024     | 2025     | Chênh lệch<br>2024/2023 | Chênh lệch<br>2025/2024 |
|--------------------------------|----------|----------|----------|-------------------------|-------------------------|
|                                | Tỷ trọng | Tỷ trọng | Tỷ trọng |                         |                         |
| <b>Tổng</b>                    | 100%     | 100%     | 100%     |                         |                         |
| <b>Theo kỳ hạn</b>             |          |          |          |                         |                         |
| <b>Không kỳ hạn</b>            | 17,71%   | 18,33%   | 18,87%   | 0,6%                    | 0,54%                   |
| <b>Có kỳ hạn</b>               | 82,29%   | 81,67%   | 81,13%   | -0,6%                   | -0,54%                  |
| - Có kỳ hạn ≤ 12 tháng         | 60,76%   | 73,33%   | 60,08%   | 12,6%                   | -13,25%                 |
| - Có kỳ hạn > 12 tháng         | 39,24%   | 50,36%   | 39,92%   | 11,1%                   | -10,44%                 |
| <b>Theo đối tượng</b>          |          |          |          |                         |                         |
| Dân cư                         | 57,91%   | 57,73%   | 60,32%   | -0,18%                  | 2,59%                   |
| Tổ chức kinh tế                | 29,17%   | 30,25%   | 28,83%   | 1,08%                   | -1,42%                  |
| Tổ chức tín dụng               | 12,92%   | 12,02%   | 10,85%   | -0,90%                  | -1,17%                  |
| <b>Theo hình thức huy động</b> |          |          |          |                         |                         |

|                           |        |        |        |        |        |
|---------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| TGKH                      | 90,78% | 90,48% | 91,10% | -0,30% | 0,62%  |
| Vay từ TCTD khác          | 3,27%  | 3,80%  | 3,86%  | 0,53%  | 0,06%  |
| GTCG                      | 3,95%  | 5,73%  | 5,04%  | 1,78%  | -0,69% |
| <b>Loại tiền</b>          |        |        |        |        |        |
| TG nội tệ (VNĐ)           | 88,33% | 93,09% | 91,90% | 4,76%  | -1,19% |
| TG ngoại tệ (quy đổi VND) | 11,67% | 6,91%  | 8,10%  | -4,76% | 1,19%  |

*Nguồn: (Ngân hàng VPBank - PGD Đồng Đa)*

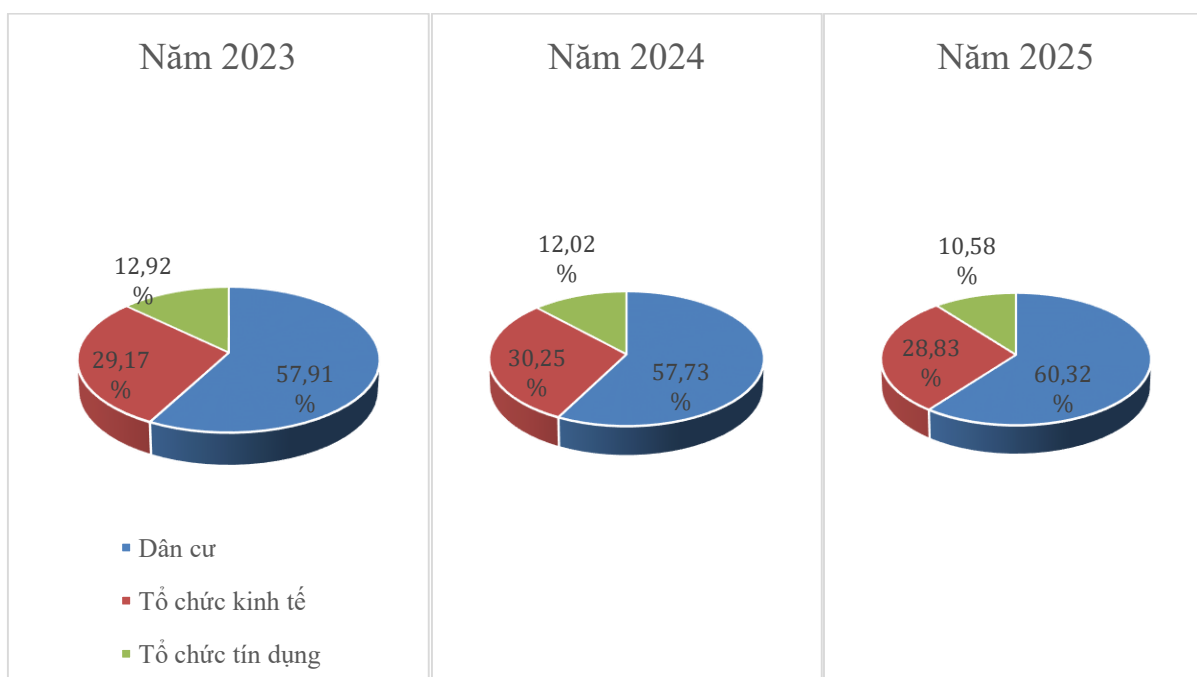
Nhìn chung, cơ cấu huy động vốn của ngân hàng trong giai đoạn 2023–2025 tương đối đa dạng, được phân bổ theo nhiều tiêu chí khác nhau nhằm đảm bảo tính ổn định và linh hoạt trong hoạt động kinh doanh. Nguồn vốn huy động không tập trung vào một nhóm duy nhất mà được hình thành từ nhiều đối tượng khách hàng, nhiều loại kỳ hạn và nhiều hình thức huy động khác nhau.

Trong đó, tiền gửi có kỳ hạn và tiền gửi nội tệ vẫn chiếm tỷ trọng chủ yếu, phản ánh xu hướng ưu tiên nguồn vốn ổn định và ít biến động. Đồng thời, sự hiện diện của tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi ngoại tệ, vốn huy động từ tổ chức kinh tế và tổ chức tín dụng cho thấy ngân hàng đã có sự đa dạng hóa nguồn vốn nhằm giảm thiểu rủi ro và nâng cao khả năng cân đối thanh khoản

#### **2.3.2.1. Cơ cấu huy động vốn theo đối tượng**

Cơ cấu huy động vốn theo đối tượng khách hàng tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Phòng Giao dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng được hình thành từ nhiều nhóm khách hàng khác nhau, bao gồm khách hàng dân cư, tổ chức kinh tế và các tổ chức tín dụng. Việc phân chia nguồn vốn huy động theo từng đối tượng giúp phòng giao dịch đánh giá được mức độ đóng góp của từng nhóm khách hàng trong tổng nguồn vốn huy động, đồng thời phản ánh khả năng mở rộng thị trường và mức độ ổn định của nguồn vốn qua từng năm. Mỗi đối tượng khách hàng đều có đặc điểm riêng về nhu cầu gửi tiền, quy mô vốn và thời gian sử dụng vốn, từ đó tạo nên sự đa dạng trong cơ cấu huy động vốn của phòng giao dịch trong giai đoạn 2023–2025.

Biểu đồ 2.3 dưới đây phản ánh cơ cấu huy động vốn theo đối tượng khách hàng tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Phòng Giao dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023–2025.



**Biểu đồ 2.5. Cơ cấu huy động vốn theo đối tượng của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng**

Trong đó, nguồn vốn huy động từ dân cư luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn huy động theo đối tượng khách hàng. Năm 2023, tiền gửi dân cư chiếm 57,91% tổng nguồn vốn huy động. Sang năm 2024, tỷ trọng này đạt 57,73%, giảm nhẹ 0,18 điểm phần trăm so với năm trước. Đến năm 2025, tỷ trọng tiền gửi dân cư đạt 60,32%, tăng 2,59 điểm phần trăm so với năm 2024. Điều này cho thấy ngân hàng duy trì tốt khả năng thu hút nguồn vốn từ khách hàng cá nhân, đồng thời phản ánh sự ổn định của nhóm khách hàng dân cư trong cơ cấu huy động vốn. Nguồn vốn từ dân cư thường có tính ổn định cao, quy mô phân tán và ít chịu tác động bởi biến động ngắn hạn của thị trường, góp phần tạo nền tảng vốn bền vững cho hoạt động kinh doanh.

Đối với nhóm tổ chức kinh tế, tỷ trọng huy động vốn đứng thứ hai trong cơ cấu huy động vốn theo đối tượng khách hàng. Năm 2023, tỷ trọng nguồn vốn từ tổ chức kinh tế đạt 29,17%. Đến năm 2024, tỷ trọng này tăng lên 30,25%, tương ứng tăng 1,08 điểm phần trăm. Tuy nhiên, sang năm 2025, tỷ trọng huy động từ nhóm này giảm xuống còn 28,83%, giảm 1,42 điểm phần trăm so với năm 2024. Sự biến động này cho thấy nguồn vốn từ tổ chức kinh tế phụ thuộc khá nhiều vào hoạt động sản xuất kinh doanh, dòng tiền thanh toán và chiến lược tài chính của doanh nghiệp trong từng thời kỳ. Mặc dù có sự thay đổi qua các năm, nhưng đây vẫn là nhóm khách hàng quan trọng, đóng góp đáng kể vào tổng nguồn vốn huy động của ngân hàng.

Nguồn vốn huy động từ tổ chức tín dụng chiếm tỷ trọng thấp nhất trong cơ cấu huy động vốn theo đối tượng khách hàng. Năm 2023, tỷ trọng đạt 12,92%; đến năm 2024 giảm còn 12,02%, giảm 0,90 điểm phần trăm. Năm 2025, tỷ trọng tiếp tục giảm xuống 10,58%, giảm thêm 1,44 điểm phần trăm so với năm 2024. Điều này phản ánh ngân hàng có xu hướng hạn chế phụ thuộc vào nguồn vốn từ các tổ chức tín dụng khác, đồng thời ưu tiên mở rộng nguồn vốn từ dân cư và tổ chức kinh tế nhằm nâng cao tính ổn định và giảm áp lực chi phí vốn.

Nhìn chung, cơ cấu huy động vốn theo đối tượng khách hàng trong giai đoạn 2023–2025 có sự phân bổ tương đối hợp lý. Nguồn vốn từ dân cư giữ vai trò chủ đạo, tổ chức kinh tế duy trì tỷ trọng đáng kể và tổ chức tín dụng chiếm tỷ trọng thấp hơn. Điều này cho thấy ngân hàng đã từng bước đa dạng hóa nguồn vốn huy động, đồng thời tập trung phát triển các nguồn vốn có tính ổn định cao nhằm đảm bảo khả năng thanh khoản và hỗ trợ hoạt động kinh doanh lâu dài.

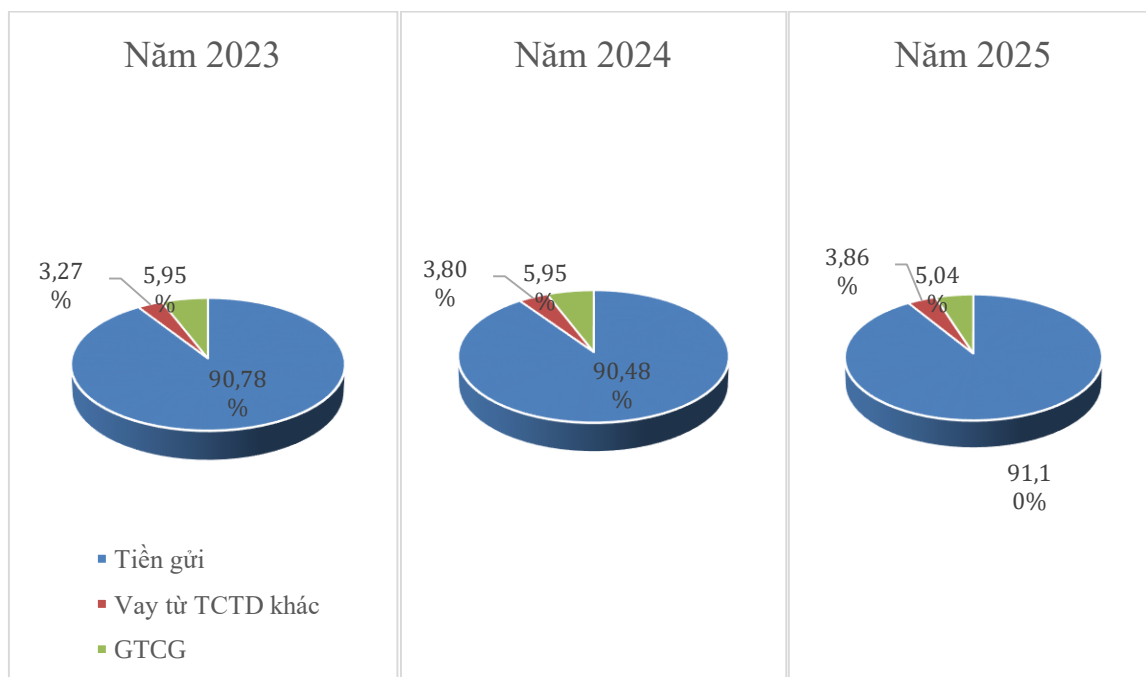
#### **2.3.2.2. Cơ cấu huy động vốn theo hình thức**

Cơ cấu huy động vốn theo hình thức tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Phòng Giao dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng được triển khai thông qua nhiều hình thức khác nhau nhằm đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn và nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường. Nguồn vốn huy động của phòng giao dịch chủ yếu bao gồm tiền gửi khách hàng, vốn vay từ các tổ chức tín dụng khác và huy động thông qua phát hành giấy tờ có giá. Mỗi hình thức huy động vốn có đặc điểm riêng về chi phí sử dụng vốn, mức độ ổn định và khả năng đáp ứng nhu cầu thanh khoản của ngân hàng. Việc đa dạng hóa các hình thức huy động không chỉ giúp phòng giao dịch mở rộng quy mô nguồn vốn mà còn góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh trong giai đoạn 2023–2025.

Cơ cấu huy động vốn theo hình thức tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Phòng Giao dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng được triển khai thông qua nhiều hình thức khác nhau nhằm đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn và nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường. Nguồn vốn huy động của phòng giao dịch chủ yếu bao gồm tiền gửi khách hàng, vốn vay từ các tổ chức tín dụng khác và huy động thông qua phát hành giấy tờ có giá. Mỗi hình thức huy động vốn có đặc điểm riêng về chi phí sử dụng vốn, mức độ ổn định và khả năng đáp ứng nhu cầu thanh khoản của ngân hàng. Việc đa dạng hóa các hình thức huy động không chỉ giúp phòng giao dịch mở rộng quy mô

nguồn vốn mà còn góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh trong giai đoạn 2023–2025.

Biểu đồ 2.4 dưới đây phản ánh cơ cấu huy động vốn theo hình thức tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Phòng Giao dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023–2025.



**Biểu đồ 2.6. Cơ cấu huy động vốn theo hình thức của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng**

Biểu đồ cơ cấu huy động vốn theo hình thức huy động giai đoạn 2023–2025 cho thấy nguồn vốn của ngân hàng được hình thành từ ba hình thức chủ yếu gồm tiền gửi khách hàng, vay từ tổ chức tín dụng khác và phát hành giấy tờ có giá. Qua các năm, cơ cấu huy động vốn theo hình thức có sự phân bổ tương đối ổn định, trong đó tiền gửi luôn giữ vai trò chủ đạo và chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn huy động.

Tiền gửi khách hàng là hình thức huy động vốn chiếm tỷ trọng cao nhất trong toàn bộ cơ cấu nguồn vốn của ngân hàng. Năm 2023, tiền gửi chiếm 90,78% tổng nguồn vốn huy động. Sang năm 2024, tỷ trọng này đạt 90,48%, giảm nhẹ 0,30 điểm phần trăm so với năm trước. Đến năm 2025, tỷ trọng tiền gửi tăng lên 91,10%, tăng 0,62 điểm phần trăm so với năm 2024. Điều này cho thấy ngân hàng duy trì tốt khả năng huy động vốn từ khách hàng cá nhân và tổ chức, đồng thời khẳng định tiền gửi vẫn là nguồn vốn ổn định, có chi phí hợp lý và đóng vai trò nền tảng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

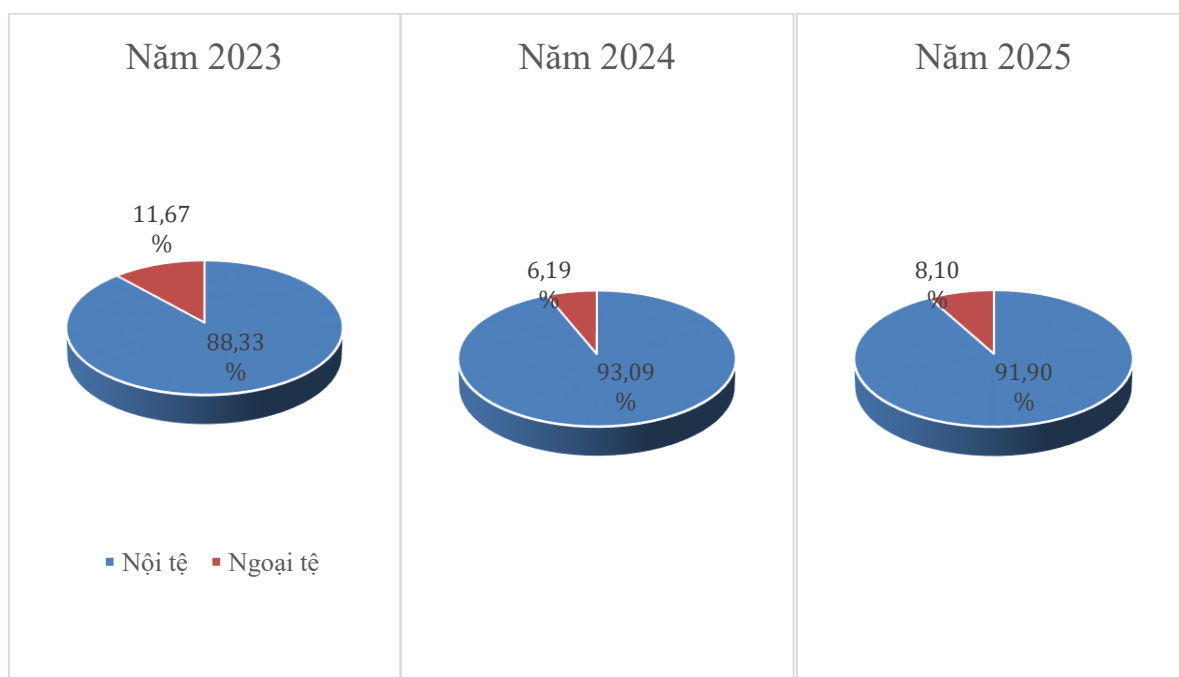
Đối với hình thức vay từ tổ chức tín dụng khác, tỷ trọng trong cơ cấu huy động vốn tương đối thấp nhưng có xu hướng biến động nhẹ qua các năm. Năm 2023, khoản vay từ tổ chức tín dụng khác chiếm 3,27% tổng nguồn vốn huy động. Đến năm 2024, tỷ trọng này tăng lên 3,80%, tăng 0,53 điểm phần trăm so với năm trước. Sang năm 2025, tỷ trọng tiếp tục tăng nhẹ lên 3,86%, tăng 0,06 điểm phần trăm so với năm 2024. Sự gia tăng này phản ánh ngân hàng có sử dụng thêm nguồn vốn hỗ trợ từ các tổ chức tín dụng khác nhằm đáp ứng nhu cầu cân đối thanh khoản hoặc bổ sung nguồn vốn trong từng giai đoạn hoạt động.

Hình thức huy động thông qua giấy tờ có giá chiếm tỷ trọng thấp trong tổng nguồn vốn huy động. Năm 2023, giấy tờ có giá chiếm 5,95%. Đến năm 2024, tỷ trọng này vẫn duy trì ở mức 5,95%, không có sự thay đổi so với năm trước. Sang năm 2025, tỷ trọng giấy tờ có giá giảm xuống còn 5,04%, giảm 0,91 điểm phần trăm so với năm 2024. Điều này cho thấy ngân hàng có xu hướng hạn chế phụ thuộc vào hình thức phát hành giấy tờ có giá, thay vào đó tập trung nhiều hơn vào nguồn vốn tiền gửi truyền thống nhằm đảm bảo tính ổn định và giảm chi phí huy động.

Nhìn chung, cơ cấu huy động vốn theo hình thức của ngân hàng trong giai đoạn 2023–2025 có sự phân bổ hợp lý và tương đối ổn định. Tiền gửi khách hàng luôn giữ vai trò chủ đạo, trong khi vay từ tổ chức tín dụng khác và giấy tờ có giá chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ. Điều này phản ánh ngân hàng ưu tiên phát triển nguồn vốn bền vững từ khách hàng, đồng thời duy trì sự đa dạng trong các hình thức huy động nhằm đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn và đảm bảo khả năng thanh khoản trong hoạt động kinh doanh.

#### **2.3.2.3. Cơ cấu huy động theo loại tiền**

Cơ cấu huy động vốn theo loại tiền tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Phòng Giao dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng được hình thành chủ yếu từ nguồn vốn huy động bằng nội tệ và ngoại tệ. Việc phân chia nguồn vốn theo loại tiền giúp phòng giao dịch đánh giá được mức độ ổn định của nguồn vốn huy động, khả năng đáp ứng nhu cầu thanh toán cũng như hoạt động kinh doanh ngoại hối của ngân hàng. Trong đó, huy động vốn bằng nội tệ giữ vai trò chủ đạo do phù hợp với nhu cầu giao dịch và tiết kiệm của phần lớn khách hàng, trong khi nguồn vốn ngoại tệ góp phần hỗ trợ các hoạt động thanh toán quốc tế và đáp ứng nhu cầu của khách hàng có giao dịch ngoại thương. Việc duy trì cơ cấu huy động vốn hợp lý theo loại tiền giúp phòng giao dịch nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và hạn chế rủi ro tỷ giá trong giai đoạn 2023–2025.



**Biểu đồ 2.7. Cơ cấu huy động vốn theo loại tiền của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng**

Biểu đồ cơ cấu huy động vốn theo loại tiền giai đoạn 2023–2025 cho thấy nguồn vốn huy động của ngân hàng được phân chia thành hai nhóm chính gồm tiền gửi nội tệ và tiền gửi ngoại tệ quy đổi. Qua các năm, cơ cấu huy động vốn theo loại tiền có sự ổn định tương đối, trong đó nguồn vốn nội tệ luôn chiếm tỷ trọng áp đảo trong tổng nguồn vốn huy động, phản ánh đặc điểm hoạt động chủ yếu của ngân hàng trên thị trường trong nước.

Tiền gửi nội tệ là nguồn vốn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu huy động vốn theo loại tiền. Năm 2023, tỷ trọng tiền gửi nội tệ đạt 88,33% tổng nguồn vốn huy động. Sang năm 2024, tỷ trọng này tăng lên 93,09%, tăng 4,76 điểm phần trăm so với năm trước. Đến năm 2025, tiền gửi nội tệ chiếm 91,90%, giảm nhẹ 1,19 điểm phần trăm so với năm 2024 nhưng vẫn duy trì ở mức rất cao. Điều này cho thấy ngân hàng tập trung chủ yếu vào huy động vốn bằng đồng Việt Nam nhằm đáp ứng nhu cầu tín dụng và thanh toán trong nước. Đồng thời, tỷ trọng nội tệ cao cũng góp phần hạn chế rủi ro biến động tỷ giá và tạo điều kiện thuận lợi cho việc quản lý nguồn vốn.

Đối với tiền gửi ngoại tệ quy đổi, tỷ trọng chiếm phần nhỏ trong tổng nguồn vốn huy động. Năm 2023, nguồn vốn ngoại tệ đạt 11,67%. Sang năm 2024, tỷ trọng này giảm xuống còn 6,19%, giảm 5,48 điểm phần trăm so với năm trước. Đến năm 2025, tỷ trọng tiền gửi ngoại tệ tăng lên 8,10%, tăng 1,91 điểm phần trăm so với năm 2024. Sự biến động này phản ánh nhu cầu nắm giữ ngoại tệ của khách hàng thay đổi theo diễn

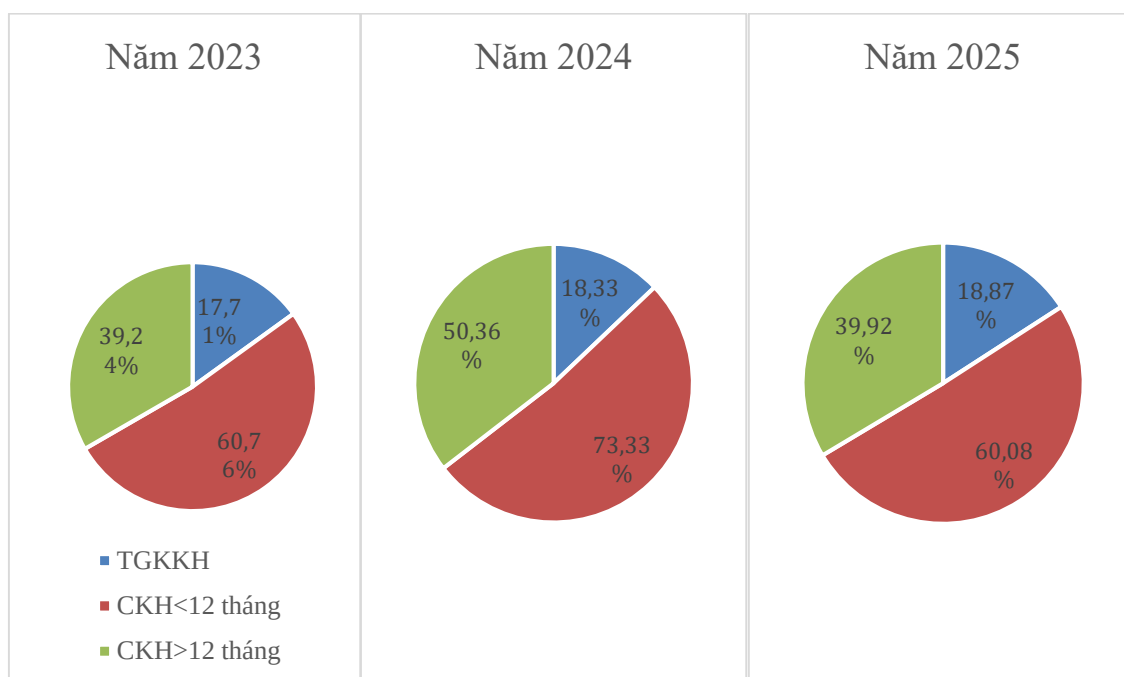
biến tỷ giá, hoạt động xuất nhập khẩu và xu hướng thị trường tài chính trong từng giai đoạn.

Nhìn chung, cơ cấu huy động vốn theo loại tiền của ngân hàng trong giai đoạn 2023–2025 có sự phân bổ hợp lý với sự chiếm ưu thế của nguồn vốn nội tệ. Điều này phù hợp với đặc điểm hoạt động của ngân hàng thương mại tại thị trường nội địa, đồng thời góp phần đảm bảo tính ổn định cho nguồn vốn huy động. Bên cạnh đó, việc duy trì tỷ trọng ngoại tệ ở mức nhất định cũng giúp ngân hàng đa dạng hóa nguồn vốn và đáp ứng nhu cầu giao dịch ngoại tệ của khách hàng.

#### **2.3.2.4. Cơ cấu huy động theo kì hạn**

Cơ cấu huy động vốn theo kỳ hạn tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Phòng Giao dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng được phân chia thành tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng và tiền gửi có kỳ hạn trên 12 tháng. Việc cơ cấu nguồn vốn theo kỳ hạn giúp phòng giao dịch chủ động trong công tác quản lý thanh khoản, cân đối nguồn vốn và đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn trong từng thời kỳ. Mỗi loại kỳ hạn huy động đều có đặc điểm riêng về tính ổn định và chi phí vốn, trong đó tiền gửi có kỳ hạn thường chiếm tỷ trọng lớn nhờ khả năng duy trì nguồn vốn ổn định cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Bên cạnh đó, tiền gửi không kỳ hạn góp phần nâng cao khả năng thanh toán và giảm chi phí huy động vốn cho phòng giao dịch. Việc duy trì cơ cấu huy động vốn hợp lý theo kỳ hạn có ý nghĩa quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và hạn chế rủi ro thanh khoản trong giai đoạn 2023–2025.

Biểu đồ 2.6 dưới đây phản ánh cơ cấu huy động vốn theo kỳ hạn tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Phòng Giao dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023–2025.



**Biểu đồ 2.8. Cơ cấu huy động vốn theo kì hạn của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng**

Qua biểu đồ có thể thấy, Trước hết, ở năm 2023, nguồn vốn tập trung chủ yếu vào tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng, chiếm 60,76%. Tiền gửi không kỳ hạn (TGKKH) đạt 17,71%, trong khi kỳ hạn trên 12 tháng chiếm 39,24%. Cơ cấu này cho thấy ngân hàng vẫn phụ thuộc nhiều vào nguồn vốn ngắn hạn, dù tỷ trọng trung và dài hạn cũng ở mức tương đối.

Sang năm 2024, xu hướng thay đổi đáng kể khi tiền gửi dưới 12 tháng tăng mạnh lên 73,33%, trở thành nguồn chi phối rõ rệt. Đồng thời, tiền gửi trên 12 tháng cũng tăng lên 50,36%, trong khi TGKKH chỉ nhích nhẹ lên 18,33%. Điều này phản ánh nỗ lực mở rộng quy mô huy động ở cả hai đầu kỳ hạn, tuy nhiên số liệu phần trăm có dấu hiệu chồng lấn (tổng vượt 100%), cho thấy khả năng có sai sót trong cách trình bày hoặc ghi nhận.

Đến năm 2025, cơ cấu có sự điều chỉnh theo hướng cân đối hơn. Tỷ trọng tiền gửi dưới 12 tháng giảm xuống còn 60,08%, gần tương đương mức của năm 2023. Trong khi đó, tiền gửi trên 12 tháng giảm còn 39,92%, và TGKKH tăng nhẹ lên 18,87%. Điều này cho thấy ngân hàng đang có xu hướng ổn định lại cơ cấu nguồn vốn, giảm bớt sự phụ thuộc quá lớn vào kỳ hạn ngắn.

Tổng thể, qua ba năm, tiền gửi dưới 12 tháng luôn chiếm tỷ trọng cao nhất và giữ vai trò chủ đạo trong cơ cấu huy động vốn. TGKKH duy trì ở mức thấp nhất nhưng có xu hướng tăng nhẹ qua từng năm, phản ánh khả năng cải thiện tính thanh khoản. Trong

khi đó, tiền gửi trên 12 tháng biến động tương đối, tăng mạnh vào năm 2024 rồi giảm trở lại vào năm 2025

### **2.3.3. Tình hình huy động vốn theo sản phẩm tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng**

Trong hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại, việc đa dạng hóa các sản phẩm tiền gửi đóng vai trò quan trọng trong việc thu hút khách hàng và tối ưu hóa cơ cấu nguồn vốn. Mỗi sản phẩm tiền gửi được thiết kế với những đặc điểm riêng về kỳ hạn, lãi suất và phương thức trả lãi nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của các nhóm khách hàng khác nhau, từ đó góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh và hiệu quả kinh doanh của ngân hàng.

Việc phân tích cơ cấu huy động vốn theo từng sản phẩm không chỉ giúp đánh giá mức độ đóng góp của từng loại hình tiền gửi mà còn phản ánh xu hướng lựa chọn của khách hàng cũng như định hướng phát triển sản phẩm của ngân hàng qua từng giai đoạn. Trên cơ sở đó, bảng dưới đây trình bày tình hình huy động vốn theo các sản phẩm tiền gửi tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng – Phòng Giao dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023–2025, qua đó làm rõ sự biến động về quy mô và tỷ trọng của từng sản phẩm.

**Bảng 2.7. Quy mô huy động vốn theo sản phẩm tiền gửi của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng**

*ĐVT: Triệu đồng*

| Chỉ tiêu                                   | Năm 2023 |          | Năm 2024 |          | Năm 2025 |          | Chênh lệch<br>2024/2023 |       | Chênh lệch<br>2025/2024 |       |
|--------------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|-------------------------|-------|-------------------------|-------|
|                                            | Số tiền  | Tỷ trọng | Số tiền  | Tỷ trọng | Số tiền  | Tỷ trọng | Số tiền                 | Tỷ lệ | Số tiền                 | Tỷ lệ |
| <b>Huy động vốn theo sản phẩm tiền gửi</b> | 435.789  | 100%     | 490.666  | 100%     | 564.261  | 100%     | 54.877                  | 13%   | 73.595                  | 13%   |
| Tiền kiệm phát lộc thịnh vượng             | 100.762  | 23%      | 115.026  | 23%      | 135.942  | 24%      | 14.264                  | 3%    | 20.916                  | 4%    |
| Tiết kiệm Thịnh Vượng linh hoạt            | 40.234   | 9%       | 54.062   | 11%      | 61.204   | 11%      | 13.828                  | 3%    | 7.142                   | 1%    |
| Tiết kiệm thường trả lãi cuối kì           | 60.631   | 14%      | 78.024   | 16%      | 81.652   | 14%      | 17.393                  | 4%    | 3.628                   | 1%    |
| Tiết kiệm tiền gửi online                  | 95.063   | 22%      | 101.062  | 21%      | 112.089  | 20%      | 5.999                   | 1%    | 11.027                  | 2%    |
| Tiết kiệm Bảo Toàn Thịnh Vượng             | 72.240   | 17%      | 75.023   | 15%      | 76.224   | 14%      | 2.783                   | 1%    | 1.201                   | 0%    |
| Tiết kiệm gửi góp linh hoạt                | 66.859   | 15%      | 67.469   | 14%      | 97.15    | 17%      | 610                     | 1%    | 29.681                  | 5%    |

*Nguồn: (Ngân hàng VPBank - PGD Đồng Đa)*

Dựa trên bảng số liệu về huy động vốn theo sản phẩm tiền gửi giai đoạn 2023–2025, có thể nhận thấy bức tranh tăng trưởng rõ nét cả về quy mô lẫn cơ cấu.

Trước hết, tổng huy động vốn duy trì xu hướng mở rộng qua các năm, từ 435.789 triệu đồng năm 2023, đạt 490.666 triệu đồng năm 2024 và đạt 564.261 triệu đồng vào năm 2025. Mức chênh lệch lần lượt là 54.877 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 13% (2024/2023) và 73.595 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 13% (2025/2024). Điều này cho thấy hoạt động huy động vốn của ngân hàng duy trì được đà tăng trưởng ổn định.

Xét theo từng sản phẩm, tiền gửi phát lộc thịnh vượng luôn chiếm tỷ trọng cao nhất và giữ vai trò chủ lực. Quy mô từ 100.762 triệu đồng (23%) năm 2023, đạt 115.026 triệu đồng (23%) năm 2024 và đạt 135.942 triệu đồng (24%) năm 2025. Mức chênh lệch là 14.264 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 3% và 20.916 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 4%, cho thấy sản phẩm này tiếp tục giữ vững vị thế trong cơ cấu.

Đối với tiết kiệm Thịnh Vượng linh hoạt, giá trị huy động từ 40.234 triệu đồng (9%) năm 2023, đạt 54.062 triệu đồng (11%) năm 2024 và đạt 61.204 triệu đồng (11%) năm 2025. Mức chênh lệch lần lượt là 13.828 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 3% và 7.142 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 1%, phản ánh nhu cầu đối với sản phẩm linh hoạt tiếp tục được duy trì.

Sản phẩm tiết kiệm thường trả lãi cuối kỳ ghi nhận quy mô từ 60.631 triệu đồng (14%) năm 2023, đạt 78.024 triệu đồng (16%) năm 2024 và đạt 81.652 triệu đồng (14%) năm 2025. Mức chênh lệch tương ứng là 17.393 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 4% và 3.628 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 1%. Tỷ trọng có sự điều chỉnh nhẹ trong năm 2025.

Đối với tiết kiệm tiền gửi online, quy mô từ 95.063 triệu đồng (22%) năm 2023, đạt 101.062 triệu đồng (21%) năm 2024 và đạt 112.089 triệu đồng (20%) năm 2025. Mức chênh lệch là 5.999 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 1% và 11.027 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 2%. Điều này phản ánh xu hướng phát triển của kênh giao dịch số.

Sản phẩm tiết kiệm Bảo Toàn Thịnh Vượng có quy mô từ 72.240 triệu đồng (17%) năm 2023, đạt 75.023 triệu đồng (15%) năm 2024 và đạt 76.224 triệu đồng (14%) năm 2025. Mức chênh lệch lần lượt là 2.783 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 1%

và 1.201 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 0%, cho thấy mức tăng trưởng chậm và tỷ trọng có xu hướng giảm.

Cuối cùng, tiết kiệm gửi góp linh hoạt thể hiện sự cải thiện rõ rệt. Từ 66.859 triệu đồng (15%) năm 2023, đạt 67.469 triệu đồng (14%) năm 2024 và đạt 97.150 triệu đồng (17%) năm 2025. Mức chênh lệch là 610 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 1% và 29.681 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 5%, cho thấy sản phẩm này ngày càng thu hút khách hàng.

Tổng thể, cơ cấu huy động vốn theo sản phẩm cho thấy sự chuyển dịch theo hướng đa dạng và linh hoạt hơn.

#### **2.4. CHI PHÍ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG- PHÒNG GIAO DỊCH ĐỒNG ĐA – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

Để đánh giá rõ hơn hiệu quả hoạt động huy động vốn, đặc biệt là mức độ chi phí mà ngân hàng phải bỏ ra để thu hút nguồn vốn, cần xem xét các chỉ tiêu liên quan đến chi phí huy động vốn qua các năm. Các chỉ tiêu này không chỉ phản ánh quy mô nguồn vốn huy động mà còn thể hiện mức chi phí sử dụng vốn và áp lực cạnh tranh lãi suất của ngân hàng trên thị trường.

Cụ thể, bảng dưới đây trình bày tình hình tổng vốn huy động, chi phí trả lãi và tỷ lệ chi phí trả lãi huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng (VPBank) – Phòng Giao dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023–2025, qua đó làm cơ sở phân tích và đánh giá hiệu quả huy động vốn của ngân hàng trong thời gian qua:

**Bảng 2.8. Chi phí trả lãi huy động vốn của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng**

DVT: Triệu đồng

| Chi tiêu                               | Năm 2023 | Năm 2024 | Năm 2025 | Chênh lệch 2024/2025 |         | Chênh lệch 2025/2024 |         |
|----------------------------------------|----------|----------|----------|----------------------|---------|----------------------|---------|
|                                        | Số tiền  | Số tiền  | Số tiền  | Số tiền              | Tỷ lệ % | Số tiền              | Tỷ lệ % |
| Tổng vốn huy động                      | 480.042  | 542.299  | 619.386  | 62.257               | 12,97%  | 77.087               | 14,21%  |
| Chi phí trả lãi                        | 13.059   | 15.242   | 23.947   | 2.183                | 16,72%  | 8.705                | 57,11%  |
| Tỷ lệ chi phí trả lãi huy động vốn (%) | 2,72%    | 2,81%    | 3,87%    | 0,09%                |         | 1,06%                |         |

*Nguồn: (Ngân hàng VPBank - PGD Đồng Đa)*

Trong giai đoạn 2023–2025, hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng (VPBank) – Phòng Giao dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng ghi nhận sự tăng trưởng tích cực cả về quy mô lẫn chi phí. Tổng vốn huy động liên tục gia tăng qua các năm, từ 480.042 triệu đồng năm 2023 lên 542.299 triệu đồng năm 2024 và đạt 619.386 triệu đồng vào năm 2025, với tốc độ tăng trưởng lần lượt là 12,97% và 14,21%. Điều này phản ánh khả năng thu hút vốn của ngân hàng ngày càng được cải thiện, uy tín và vị thế trên thị trường dần được củng cố.

Tuy nhiên, song song với sự gia tăng quy mô huy động vốn, chi phí huy động – đặc biệt là chi phí trả lãi – cũng tăng lên đáng kể. Cụ thể, chi phí trả lãi tăng từ 13.059 triệu đồng năm 2023 lên 15.242 triệu đồng năm 2024 và đạt 23.947 triệu đồng vào năm 2025. Đáng chú ý, mức tăng trưởng chi phí trả lãi trong giai đoạn 2024–2025 lên tới 57,11%, cao hơn nhiều so với tốc độ tăng của vốn huy động. Điều này cho thấy ngân hàng đang phải chịu áp lực lớn trong việc nâng lãi suất nhằm thu hút và giữ chân khách hàng trong bối cảnh cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng gay gắt.

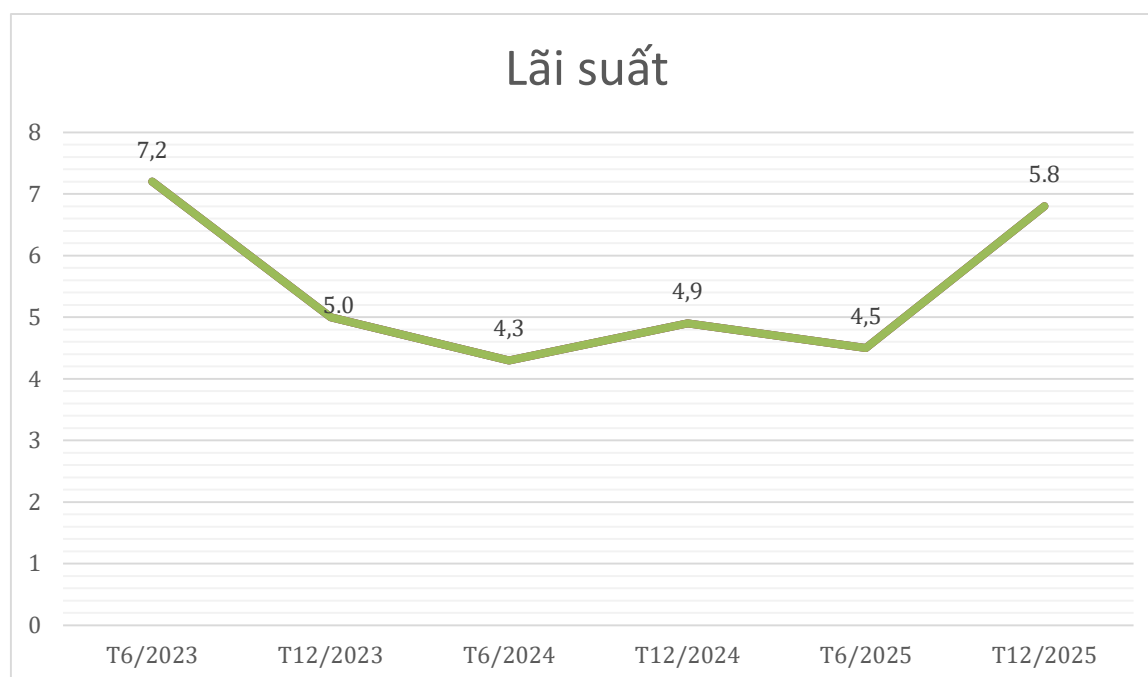
Bên cạnh đó, tỷ lệ chi phí trả lãi huy động vốn cũng có xu hướng tăng rõ rệt, từ 2,72% năm 2023 lên 2,81% năm 2024 và đạt 3,87% năm 2025. Sự gia tăng này phản ánh chi phí sử dụng vốn của ngân hàng ngày càng cao, làm giảm hiệu quả trong hoạt động huy động vốn. Nguyên nhân có thể xuất phát từ biến động của thị trường lãi suất, chính sách điều hành tiền tệ cũng như việc ngân hàng đẩy mạnh các sản phẩm huy động có lãi suất hấp dẫn để cạnh tranh.

Tổng thể, mặc dù Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng (VPBank) đã đạt được kết quả tích cực trong việc mở rộng quy mô nguồn vốn huy động, nhưng sự gia tăng nhanh của chi phí huy động đang tạo ra áp lực không nhỏ đối với hiệu quả kinh doanh. Do đó, trong thời gian tới, ngân hàng cần có các biện pháp hợp lý nhằm cân đối giữa mục tiêu tăng trưởng nguồn vốn và kiểm soát chi phí, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động và khả năng cạnh tranh trên thị trường.

#### **2.4.1. Lãi suất của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng**

Trước khi đi vào phân tích bảng số liệu, cần xem xét các chỉ tiêu phản ánh sự biến động của lãi suất huy động tại Phòng Giao dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn nghiên cứu. Các chỉ tiêu được sử dụng bao gồm mức lãi suất huy động tại từng thời điểm, mức tăng giảm tuyệt đối giữa các kỳ và xu hướng biến động của lãi

suất qua các năm Việc phân tích các chỉ tiêu này giúp đánh giá sự thay đổi trong chính sách huy động vốn của ngân hàng, đồng thời phản ánh khả năng thích ứng trước những biến động của thị trường tài chính và nhu cầu huy động vốn trong từng giai đoạn



**Biểu đồ 2.9. Biểu đồ biến động lãi suất 6 tháng của Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023-2025**

Biểu đồ cho thấy lãi suất huy động tại VPBank PGD Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn từ tháng 6/2023 đến tháng 12/2025 có sự biến động khá rõ nét theo từng thời kỳ. Cụ thể, vào tháng 6/2023 và tháng 12/2023, lãi suất được duy trì ở mức 7,2%, thể hiện chính sách huy động vốn ổn định của ngân hàng trong bối cảnh cạnh tranh thu hút tiền gửi diễn ra mạnh mẽ giữa các ngân hàng thương mại.

Sang tháng 6/2024, lãi suất giảm mạnh xuống còn 4,3%, giảm 3,2 điểm phần trăm so với cuối năm 2023. Đây là mức thấp nhất trong toàn bộ giai đoạn nghiên cứu, phản ánh xu hướng điều chỉnh giảm lãi suất của thị trường nhằm hỗ trợ phục hồi hoạt động sản xuất kinh doanh và kích thích nhu cầu vay vốn của khách hàng.

Đến tháng 12/2024, lãi suất có dấu hiệu phục hồi nhẹ, đạt 4,9%, tăng 0,6 điểm phần trăm so với tháng 6/2024. Mức tăng này cho thấy ngân hàng bắt đầu điều chỉnh chính sách huy động nhằm thu hút nguồn vốn trung và dài hạn khi nhu cầu tín dụng có xu hướng cải thiện.

Trong năm 2025, lãi suất giảm nhẹ và đạt 4,5% vào tháng 6/2025, tăng 2,4 điểm phần trăm so với cuối năm 2024. Tuy nhiên, đến tháng 12/2025, lãi suất tăng trở lại 5,8%, nhưng vẫn cao hơn đáng kể so với năm 2024.

Nhìn chung, lãi suất huy động tại VPBank PGD Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng có xu hướng biến động qua các năm. Giai đoạn năm 2024 ghi nhận mức giảm mạnh nhất, trong khi năm 2025 cho thấy sự phục hồi rõ rệt của lãi suất huy động. Khi lãi suất huy động tăng, ngân hàng sẽ thu hút được nhiều khách hàng gửi tiền hơn, từ đó góp phần làm gia tăng nguồn vốn huy động. Ngược lại, khi lãi suất giảm, khả năng thu hút tiền gửi có thể bị ảnh hưởng do khách hàng có xu hướng chuyển sang các kênh đầu tư khác có mức sinh lời cao hơn. Điều này phản ánh sự linh hoạt của ngân hàng trong việc điều chỉnh chính sách lãi suất nhằm phù hợp với biến động kinh tế vĩ mô, nhu cầu thị trường và mục tiêu cân đối nguồn vốn kinh doanh.

#### **2.4.2. Lãi suất huy động vốn so với một số Ngân hàng khác**

Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng thương mại, lãi suất huy động vốn được xem là một trong những công cụ quan trọng nhằm thu hút nguồn tiền nhàn rỗi từ khách hàng. Việc so sánh mức lãi suất huy động giữa các ngân hàng không chỉ giúp đánh giá chính sách lãi suất của từng đơn vị mà còn phản ánh khả năng cạnh tranh và vị thế của ngân hàng trên thị trường tài chính.

Đặc biệt, sự khác biệt về lãi suất theo từng kỳ hạn (không kỳ hạn, ngắn hạn, trung hạn và dài hạn) sẽ cho thấy định hướng huy động vốn và chiến lược sử dụng vốn của mỗi ngân hàng. Trên cơ sở đó, bảng dưới đây trình bày mức lãi suất huy động của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng so với một số ngân hàng thương mại khác, qua đó làm rõ mức độ cạnh tranh và sức hấp dẫn trong chính sách huy động vốn của ngân hàng.

**Bảng 2.9.Lãi suất theo kì hạn của một số Ngân hàng Thương mại ngày 31/12/2025.**

*ĐVT: Triệu đồng*

| <b>Ngân hàng</b> | <b>KKH(%/năm)</b> | <b>3 tháng<br/>(%/năm)</b> | <b>6 tháng<br/>(%/năm)</b> | <b>12 tháng<br/>(%/năm)</b> |
|------------------|-------------------|----------------------------|----------------------------|-----------------------------|
| VPBank           | 0.2               | 4.5                        | 6.0                        | 6.8                         |
| Vietcombank      | 0.1               | 2.8                        | 3.8                        | 5.5                         |
| MBBank           | 0.2               | 4.3                        | 5.5                        | 6.3                         |
| Techcombank      | 0.1               | 4.5                        | 5.8                        | 6.5                         |

*Nguồn: VnEconomy.vn(31/12/2025)*

Bảng số liệu cho thấy sự khác biệt tương đối rõ nét về mức lãi suất huy động giữa các ngân hàng thương mại, xét theo từng kỳ hạn gửi tiền. Qua đó có thể đánh giá cụ thể như sau:

Trước hết, đối với lãi suất không kỳ hạn (KKH), mức lãi suất tại các ngân hàng nhìn chung rất thấp và không có sự chênh lệch đáng kể. Cụ thể, VPBank và MBBank cùng áp dụng mức 0,2%/năm, trong khi Vietcombank và Techcombank ở mức thấp hơn là 0,1%/năm. Điều này phản ánh đặc điểm chung của loại hình tiền gửi không kỳ hạn là tính thanh khoản cao, khách hàng có thể rút tiền bất cứ lúc nào nên ngân hàng không ưu tiên trả lãi suất cao. Mức chênh lệch nhỏ giữa các ngân hàng cũng cho thấy đây không phải là công cụ cạnh tranh chính trong huy động vốn.

Đối với kỳ hạn 3 tháng, sự khác biệt về lãi suất bắt đầu rõ rệt hơn. VPBank và Techcombank cùng áp dụng mức cao nhất là 4,5%/năm, tiếp đến là MBBank với 4,3%/năm, trong khi Vietcombank có mức thấp nhất là 2,8%/năm. Điều này cho thấy VPBank đang theo đuổi chính sách lãi suất cạnh tranh hơn nhằm thu hút nguồn vốn ngắn hạn, trong khi Vietcombank có xu hướng duy trì mức lãi suất thấp hơn, có thể dựa vào uy tín thương hiệu và tập khách hàng ổn định.

Ở kỳ hạn 6 tháng, xu hướng cạnh tranh tiếp tục được thể hiện rõ. VPBank dẫn đầu với mức 6,0%/năm, tiếp theo là Techcombank (5,8%/năm) và MBBank (5,5%/năm), trong khi Vietcombank vẫn duy trì mức thấp nhất là 3,8%/năm. Khoảng cách lãi suất giữa VPBank và Vietcombank ở kỳ hạn này khá lớn, cho thấy sự khác biệt trong chiến lược huy động vốn trung hạn, trong đó VPBank chú trọng tăng trưởng nguồn vốn bằng cách đưa ra mức lãi suất hấp dẫn hơn.

Đối với kỳ hạn 12 tháng, mức lãi suất của các ngân hàng đều tăng lên, phản ánh xu hướng khuyến khích khách hàng gửi tiền dài hạn nhằm đảm bảo nguồn vốn ổn định. VPBank tiếp tục dẫn đầu với 6,8%/năm, theo sau là Techcombank (6,5%/năm) và MBBank (6,3%/năm), trong khi Vietcombank vẫn ở mức thấp nhất là 5,5%/năm. Sự chênh lệch này cho thấy VPBank có chính sách ưu tiên thu hút vốn dài hạn mạnh mẽ hơn so với các ngân hàng còn lại.

Tổng thể, có thể nhận thấy VPBank là ngân hàng có mức lãi suất huy động cao nhất ở hầu hết các kỳ hạn, thể hiện chiến lược cạnh tranh bằng lãi suất nhằm mở rộng quy mô nguồn vốn. Techcombank và MBBank có mức lãi suất tương đối cạnh tranh, bám sát VPBank, trong khi Vietcombank duy trì mức lãi suất thấp hơn nhưng ổn định, phù hợp với định vị là ngân hàng có uy tín cao và chi phí vốn thấp. Qua đó, chính sách lãi suất của VPBank được đánh giá là khá linh hoạt và có sức hấp dẫn trên thị trường, góp phần nâng cao khả năng huy động vốn trong điều kiện cạnh tranh hiện nay.

#### **2.4.3. Sự tương quan giữa vốn huy động và dư nợ cho vay của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng.**

Để đánh giá mức độ cân đối giữa nguồn vốn huy động và hoạt động cho vay, việc phân tích mối tương quan giữa hai chỉ tiêu này có ý nghĩa quan trọng trong việc phản ánh hiệu quả sử dụng vốn của ngân hàng. Nguồn vốn huy động là cơ sở để ngân hàng triển khai hoạt động tín dụng, trong khi dư nợ cho vay thể hiện khả năng sử dụng nguồn vốn đó vào mục đích sinh lời. Sự biến động của hai yếu tố này qua các năm sẽ cho thấy xu hướng phát triển, khả năng mở rộng tín dụng cũng như mức độ an toàn trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Dựa trên số liệu thu thập được tại Phòng Giao dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng, bảng dưới đây trình bày tình hình nguồn vốn huy động, dư nợ cho vay và tỷ lệ sử dụng vốn trong giai đoạn 2023–2025, đồng thời phản ánh mức độ biến động qua từng năm. Qua đó, làm cơ sở để đưa ra những nhận xét và đánh giá cụ thể về hiệu quả hoạt động của đơn vị.

**Bảng 2.10. Sự tương quan giữa vốn huy động và dư nợ cho vay của Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng- Phòng Giao Dịch Đồng Đa – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023-2025**

*ĐVT: Triệu đồng*

| Chỉ tiêu             | Năm 2023 | Năm 2024 | Năm 2025 | Chênh lệch 2024/2023 |               | Chênh lệch 2025/2024 |               |
|----------------------|----------|----------|----------|----------------------|---------------|----------------------|---------------|
|                      | Số tiền  | Số tiền  | Số tiền  | Số tiền              | Tỷ lệ (%/năm) | Số tiền              | Tỷ lệ (%/năm) |
| Nguồn vốn huy động   | 480.042  | 542.299  | 619.386  | 62.257               | 13%           | 77.087               | 14%           |
| Dư nợ cho vay        | 241.084  | 287.870  | 308.365  | 46.786               | 19%           | 20.495               | 7%            |
| Tỷ lệ sử dụng vốn(%) | 50,22%   | 53,08%   | 49,79%   | 2,86%                |               | -3,30%               |               |

*Nguồn: (Ngân hàng VPBank - PGD Đồng Đa)*

Trước hết, về nguồn vốn huy động, có thể nhận thấy xu hướng tăng trưởng liên tục qua các năm. Cụ thể, năm 2023 đạt 480.042, sang năm 2024 tăng lên 542.299, tương ứng mức tăng tuyệt đối 62.257 và tốc độ tăng trưởng 13%. Đến năm 2025, nguồn vốn huy động tiếp tục tăng lên 619.386, tăng thêm 77.087 so với năm 2024, tương ứng tốc độ 14%. Điều này cho thấy ngân hàng đã có những chính sách huy động vốn hiệu quả, tạo được niềm tin đối với khách hàng và mở rộng được quy mô nguồn vốn đầu vào một cách ổn định. Tốc độ tăng trưởng năm 2025 cao hơn năm 2024 cũng phản ánh xu hướng cải thiện tích cực trong hoạt động huy động vốn. Về dư nợ cho vay, chỉ tiêu này cũng ghi nhận mức tăng trưởng qua các năm, tuy nhiên tốc độ tăng có sự biến động. Năm 2023, dư nợ đạt 241.084; đến năm 2024 tăng lên 287.870, tương ứng mức tăng 46.786 và tốc độ tăng trưởng 19% – cao hơn so với tốc độ tăng của nguồn vốn huy động cùng kỳ. Điều này cho thấy trong năm 2024, ngân hàng đẩy mạnh hoạt động tín dụng, tận dụng nguồn vốn để gia tăng cho vay.

Tuy nhiên, sang năm 2025, dư nợ chỉ đạt 308.365, tăng 20.495 so với năm 2024, với tốc độ tăng trưởng giảm xuống còn 7%. Mức tăng này thấp hơn đáng kể so với năm trước, phản ánh xu hướng thận trọng hơn trong hoạt động cho vay hoặc do ảnh hưởng của điều kiện kinh tế khiến nhu cầu tín dụng suy giảm.

Xét về tỷ lệ sử dụng vốn: Năm 2023, tỷ lệ sử dụng vốn đạt 50,22%, nghĩa là trong tổng nguồn vốn huy động được thì ngân hàng chỉ sử dụng khoảng hơn 50% cho hoạt động cho vay. Sang năm 2024, tỷ lệ này tăng lên 53,08%, tăng 2,86% so với năm 2023. Điều này cho thấy ngân hàng đã có sự cải thiện trong việc sử dụng nguồn vốn huy động vào hoạt động tín dụng, góp phần nâng cao khả năng sinh lời của nguồn vốn. Nguyên nhân chủ yếu là do tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay năm 2024 đạt 19%, cao hơn tốc độ tăng của nguồn vốn huy động là 13%, làm cho tỷ lệ sử dụng vốn tăng lên.

Tuy nhiên, đến năm 2025 tỷ lệ sử dụng vốn lại giảm xuống còn 49,79%, giảm 3,30% so với năm 2024. Mặc dù dư nợ cho vay vẫn tăng thêm 20.495 triệu đồng nhưng tốc độ tăng chỉ đạt 7%, thấp hơn nhiều so với tốc độ tăng của nguồn vốn huy động là 14%. Điều này cho thấy nguồn vốn huy động tăng nhanh nhưng ngân hàng chưa sử dụng hiệu quả vào hoạt động cho vay và đầu tư sinh lời.

Nhìn chung, tỷ lệ sử dụng vốn của VPBank – PGD Đồng Đa trong cả giai đoạn đều duy trì dưới mức 55%, phản ánh khả năng sử dụng nguồn vốn huy động chưa cao. Một lượng lớn vốn huy động chưa được đưa vào hoạt động tín dụng, dẫn đến tình trạng dư thừa vốn tạm thời và làm giảm hiệu quả kinh doanh của ngân hàng. Trong khi đó, ngân hàng vẫn phải chi trả lãi cho các khoản vốn huy động từ khách hàng, làm gia tăng chi phí vốn và ảnh hưởng đến lợi nhuận.

Nguyên nhân của tình trạng này có thể xuất phát từ việc ngân hàng còn thận trọng trong hoạt động cho vay nhằm kiểm soát rủi ro tín dụng; nhu cầu vay vốn của khách hàng chưa tăng tương xứng với tốc độ huy động vốn; đồng thời ngân hàng chưa mở rộng hiệu quả hoạt động tín dụng đối với các nhóm khách hàng tiềm năng. Ngoài ra, việc cơ cấu nguồn vốn chưa hợp lý, đặc biệt là tỷ trọng tiền gửi có kỳ hạn cao, cũng tạo áp lực trong quá trình sử dụng vốn hiệu quả.

Do đó, trong thời gian tới VPBank – PGD Đồng Đa cần có các giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn sau huy động như mở rộng tín dụng an toàn, đa dạng hóa khách hàng vay vốn, tăng cường khai thác các lĩnh vực cho vay tiềm năng và cân đối hợp lý giữa tốc độ huy động vốn với tốc độ tăng trưởng tín dụng nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

## **2.5. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG- PHÒNG GIAO DỊCH ĐỒNG ĐA – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

Trên cơ sở phân tích quy mô, cơ cấu, chi phí huy động vốn cũng như hiệu quả sử dụng vốn trong giai đoạn 2023–2025, có thể đưa ra một số đánh giá chung về hoạt động huy động vốn tại đơn vị như sau:

### **2.5.1. Kết quả đạt được**

Trước hết, quy mô vốn huy động của ngân hàng có xu hướng tăng trưởng rõ rệt qua các năm. Cụ thể, tổng vốn huy động tăng từ 480.042 triệu đồng năm 2023 lên 542.299 triệu đồng năm 2024 và đạt 619.386 triệu đồng vào năm 2025, với tốc độ tăng trưởng lần lượt là 12,97% và 14,21%. Điều này cho thấy ngân hàng đã từng bước nâng cao khả năng thu hút vốn, đồng thời tạo được niềm tin nhất định đối với khách hàng trên địa bàn.

Bên cạnh đó, cơ cấu nguồn vốn cũng có sự cải thiện theo hướng tích cực. Tỷ trọng vốn trung và dài hạn có xu hướng tăng lên, góp phần nâng cao tính ổn định của nguồn vốn, hạn chế rủi ro thanh khoản trong hoạt động kinh doanh.

Nguồn vốn huy động từ khách hàng cá nhân tiếp tục chiếm tỷ trọng lớn và giữ vai trò chủ đạo. Điều này phản ánh ngân hàng đã khai thác khá tốt nhóm khách hàng cá nhân – một trong những phân khúc có tiềm năng và ổn định. Ngoài ra, hoạt động kinh doanh của phòng giao dịch cũng có sự tăng trưởng tích cực, thể hiện qua sự gia tăng thu nhập qua các năm, từ 27.654 triệu đồng năm 2023 lên 41.392 triệu đồng năm 2025.

Kết quả này cho thấy việc mở rộng nguồn vốn huy động đã góp phần hỗ trợ hiệu quả cho hoạt động tín dụng và sinh lời của ngân hàng.

### **2.5.2. Hạn chế**

Bên cạnh những kết quả tích cực đã đạt được, hoạt động huy động vốn tại VPBank – PGD Đồng Đa trong giai đoạn 2023–2025 vẫn còn tồn tại một số hạn chế cần được khắc phục nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh và khả năng cạnh tranh của ngân hàng trong thời gian tới.

**Thứ nhất, quy mô nguồn vốn huy động tuy tăng nhưng tốc độ tăng trưởng chưa thực sự ổn định:** Qua phân tích cho thấy tổng nguồn vốn huy động của VPBank – PGD Đồng Đa : liên tục qua các năm, từ 480.042 triệu đồng năm 2023 lên 619.386 triệu đồng năm 2025. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng nguồn vốn chưa thực sự đồng đều và vẫn chịu ảnh hưởng lớn từ biến động của thị trường tài chính cũng như sự cạnh tranh giữa các ngân hàng thương mại trên địa bàn.

Mặc dù nguồn vốn huy động tăng nhưng khả năng sử dụng vốn lại chưa tương xứng. Tỷ lệ sử dụng vốn trong giai đoạn nghiên cứu luôn ở mức thấp và dưới 55%. Cụ thể, năm 2023 tỷ lệ sử dụng vốn đạt 50,22%, năm 2024 tăng lên 53,08% nhưng đến năm 2025 lại giảm xuống còn 49,79%. Điều này cho thấy ngân hàng vẫn chưa khai thác hiệu quả nguồn vốn huy động vào hoạt động tín dụng và đầu tư sinh lời. Một lượng vốn huy động lớn chưa được sử dụng hiệu quả làm giảm khả năng sinh lời của ngân hàng trong khi vẫn phải chịu áp lực chi trả lãi cho khách hàng gửi tiền.

**Thứ hai, cơ cấu nguồn vốn huy động chưa đồng đều:** Qua phân tích cơ cấu nguồn vốn huy động theo kỳ hạn cho thấy tiền gửi có kỳ hạn luôn chiếm tỷ trọng rất cao trong tổng nguồn vốn huy động của ngân hàng. Trong khi đó, tiền gửi không kỳ hạn chỉ

chiếm khoảng từ 17% đến dưới 19% tổng nguồn vốn huy động. Điều này phản ánh ngân hàng vẫn phụ thuộc nhiều vào nguồn vốn có kỳ hạn với chi phí huy động cao.

Bên cạnh đó, cơ cấu nguồn vốn theo đối tượng khách hàng cũng chưa thật sự cân đối. Nguồn vốn huy động của ngân hàng chủ yếu đến từ khách hàng dân cư, trong khi tỷ trọng nguồn vốn huy động từ tổ chức kinh tế và doanh nghiệp còn thấp và chưa ổn định. Điều này cho thấy ngân hàng chưa khai thác hiệu quả nhóm khách hàng doanh nghiệp – nhóm khách hàng có khả năng mang lại nguồn vốn lớn và ổn định.

Ngoài ra, cơ cấu huy động theo loại tiền cũng chưa thật sự đa dạng khi nguồn vốn huy động chủ yếu tập trung ở nội tệ, còn nguồn vốn ngoại tệ chiếm tỷ trọng thấp và có xu hướng biến động qua các năm. Điều này có thể ảnh hưởng đến khả năng đáp ứng nhu cầu giao dịch ngoại tệ của khách hàng cũng như hoạt động thanh toán quốc tế của ngân hàng.

**Thứ ba, chi phí huy động vốn có xu hướng tăng cao:** Qua phân tích chi phí huy động vốn cho thấy chi phí trả lãi của VPBank – PGD Đồng Đa tăng liên tục trong giai đoạn 2023–2025. Cùng với đó, tỷ lệ chi phí trả lãi huy động vốn cũng tăng qua các năm. Điều này phản ánh áp lực cạnh tranh huy động vốn giữa các ngân hàng ngày càng lớn, buộc ngân hàng phải áp dụng mức lãi suất hấp dẫn để thu hút khách hàng gửi tiền.

Việc chi phí huy động vốn tăng nhanh làm ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận và hiệu quả kinh doanh của ngân hàng. Trong khi khả năng sử dụng vốn chưa cao thì việc phải chi trả lãi suất huy động lớn sẽ làm giảm chênh lệch lãi suất đầu vào – đầu ra và ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của ngân hàng.

**Thứ tư, chính sách lãi suất huy động chưa tạo được lợi thế cạnh tranh nổi bật:** Mặc dù VPBank – PGD Đồng Đa đã có nhiều điều chỉnh lãi suất huy động nhằm phù hợp với biến động của thị trường, tuy nhiên chính sách lãi suất vẫn chưa thực sự tạo được sự khác biệt rõ rệt so với các ngân hàng thương mại khác trên địa bàn.

Trong một số thời điểm, mức lãi suất huy động của ngân hàng chưa đủ hấp dẫn để thu hút mạnh khách hàng mới, đặc biệt là các khách hàng có nguồn tiền gửi lớn. Ngược lại, nếu tăng lãi suất để cạnh tranh thì chi phí huy động vốn lại tăng cao, gây áp lực lên hiệu quả kinh doanh. Điều này cho thấy ngân hàng vẫn còn gặp khó khăn trong việc cân đối giữa mục tiêu tăng trưởng huy động vốn và mục tiêu kiểm soát chi phí vốn.

**Thứ năm, hiệu quả huy động vốn theo sản phẩm chưa cao:** Hiện nay VPBank – PGD Đồng Đa đã triển khai nhiều sản phẩm huy động vốn khác nhau như tiền gửi

thanh toán, tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn, tiền gửi trực tuyến và chứng chỉ tiền gửi. Tuy nhiên, hiệu quả khai thác các sản phẩm này vẫn còn hạn chế.

Các sản phẩm huy động vốn chưa tạo được sự khác biệt nổi bật so với các ngân hàng khác trên thị trường. Một số sản phẩm còn mang tính truyền thống, chưa thực sự linh hoạt và chưa đáp ứng đầy đủ nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng. Đồng thời, việc phát triển các sản phẩm huy động vốn ứng dụng công nghệ số tuy đã được triển khai nhưng hiệu quả chưa cao, số lượng khách hàng sử dụng các sản phẩm tiết kiệm online và dịch vụ ngân hàng số vẫn chưa tương xứng với tiềm năng thực tế.

Ngoài ra, hoạt động quảng bá sản phẩm huy động vốn vẫn chưa thật sự mạnh, dẫn đến nhiều khách hàng chưa nắm rõ các tiện ích và ưu đãi mà ngân hàng cung cấp. Điều này làm hạn chế khả năng mở rộng thị phần và thu hút khách hàng mới của ngân hàng.

**Thứ sáu hoạt động marketing và chăm sóc khách hàng trong huy động vốn còn hạn chế:** Bên cạnh những hạn chế về quy mô, cơ cấu và chi phí huy động vốn, hoạt động marketing trong huy động vốn tại VPBank – PGD Đồng Đa vẫn chưa thực sự phát huy hiệu quả. Trong điều kiện cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng thương mại, marketing đóng vai trò quan trọng trong việc quảng bá sản phẩm, thu hút khách hàng mới và duy trì nguồn vốn huy động ổn định. Tuy nhiên, hoạt động này tại phòng giao dịch vẫn còn một số hạn chế nhất định.

Các chương trình quảng bá sản phẩm huy động vốn của ngân hàng chưa được triển khai thường xuyên và chưa tạo được sự khác biệt nổi bật trên thị trường. Hình thức quảng bá còn tương đối truyền thống, chủ yếu tập trung tại quầy giao dịch hoặc thông qua các chương trình ngắn hạn, trong khi việc khai thác các nền tảng truyền thông số như Facebook, Zalo, TikTok hay các kênh marketing trực tuyến khác vẫn chưa thật sự hiệu quả.

Bên cạnh đó, ngân hàng vẫn chưa xây dựng được chiến lược marketing riêng cho từng nhóm khách hàng mục tiêu như khách hàng cá nhân, khách hàng doanh nghiệp hoặc khách hàng có nguồn tiền gửi lớn. Điều này làm cho khả năng tiếp cận và khai thác nhu cầu của từng nhóm khách hàng còn hạn chế, ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn.

Ngoài ra, công tác chăm sóc khách hàng sau khi gửi tiền chưa thực sự được chú trọng. Việc duy trì mối quan hệ với khách hàng, tư vấn tái tục tiền gửi hay giới thiệu các sản phẩm huy động vốn mới đôi khi còn mang tính thụ động. Một số chương trình tri ân

và chăm sóc khách hàng chưa có nhiều đổi mới nên chưa tạo được sự gắn kết lâu dài với khách hàng.

Đồng thời, ngân hàng cũng chưa khai thác hiệu quả dữ liệu khách hàng để phục vụ hoạt động marketing và bán chéo sản phẩm. Điều này làm giảm khả năng mở rộng khách hàng tiềm năng cũng như hạn chế khả năng tăng trưởng nguồn vốn huy động trong dài hạn.

Những hạn chế trong hoạt động marketing và chăm sóc khách hàng đã ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của VPBank – PGD Đồng Đa trong việc thu hút nguồn vốn huy động, đặc biệt trong bối cảnh các ngân hàng thương mại ngày càng đẩy mạnh quảng bá thương hiệu và phát triển ngân hàng số.

### **2.5.3. Nguyên nhân của hạn chế**

Những hạn chế trong hoạt động huy động vốn tại VPBank – PGD Đồng Đa trong giai đoạn 2023–2025 xuất phát từ nhiều nguyên nhân khác nhau, bao gồm cả nguyên nhân khách quan và nguyên nhân chủ quan. Các nguyên nhân này có thể được phân thành các nhóm chính như sau:

**Thứ nhất, nhóm nguyên nhân liên quan đến môi trường kinh tế và sự cạnh tranh trên thị trường:** Trong giai đoạn 2023–2025, nền kinh tế trong nước và thị trường tài chính – tiền tệ có nhiều biến động, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng. Tình hình lạm phát, biến động lãi suất và xu hướng thắt chặt chính sách tiền tệ trong một số thời điểm đã làm thay đổi tâm lý gửi tiền của khách hàng. Khách hàng ngày càng thận trọng hơn trong việc lựa chọn ngân hàng gửi tiền, đồng thời có xu hướng so sánh lãi suất và chất lượng dịch vụ giữa các ngân hàng trước khi quyết định gửi vốn.

Bên cạnh đó, sự cạnh tranh giữa các ngân hàng thương mại trên địa bàn Đà Nẵng ngày càng gay gắt. Nhiều ngân hàng liên tục triển khai các chương trình ưu đãi lãi suất, khuyến mãi và chăm sóc khách hàng nhằm thu hút nguồn vốn huy động. Điều này gây áp lực lớn đối với VPBank – PGD Đồng Đa trong việc duy trì tốc độ tăng trưởng nguồn vốn và kiểm soát chi phí huy động vốn.

Ngoài ra, sự phát triển của các kênh đầu tư khác như bất động sản, chứng khoán, vàng và bảo hiểm cũng làm phân tán nguồn tiền nhàn rỗi trong dân cư, ảnh hưởng đến khả năng huy động vốn của ngân hàng.

**Thứ hai, nhóm nguyên nhân liên quan đến chính sách huy động vốn và công tác quản lý sử dụng vốn:** Một trong những nguyên nhân làm cho quy mô và hiệu quả huy động vốn chưa đạt như kỳ vọng là do chính sách huy động vốn của ngân hàng trong một số thời điểm còn thiếu tính linh hoạt. Việc điều chỉnh lãi suất huy động chủ yếu dựa vào biến động chung của thị trường nên chưa tạo được lợi thế cạnh tranh nổi bật so với các ngân hàng khác.

Bên cạnh đó, cơ cấu nguồn vốn huy động của ngân hàng vẫn chưa hợp lý khi còn phụ thuộc nhiều vào tiền gửi có kỳ hạn. Trong khi đó, tỷ trọng tiền gửi không kỳ hạn còn thấp làm cho chi phí huy động vốn ở mức cao. Điều này cho thấy ngân hàng chưa khai thác hiệu quả các nguồn vốn có chi phí thấp thông qua dịch vụ thanh toán và ngân hàng số.

Ngoài ra, công tác sử dụng vốn sau huy động chưa thực sự hiệu quả. Tỷ lệ sử dụng vốn trong giai đoạn nghiên cứu luôn ở mức dưới 55%, phản ánh nguồn vốn huy động chưa được khai thác tối đa cho hoạt động tín dụng và đầu tư sinh lời. Việc cân đối giữa tăng trưởng huy động vốn và tăng trưởng tín dụng chưa thực sự hợp lý, dẫn đến tình trạng vốn huy động tăng nhanh nhưng khả năng sử dụng vốn còn hạn chế.

Bên cạnh đó, ngân hàng vẫn chưa khai thác hiệu quả nhóm khách hàng doanh nghiệp và tổ chức kinh tế – nhóm khách hàng có khả năng mang lại nguồn vốn lớn và ổn định. Điều này làm cho cơ cấu nguồn vốn huy động còn phụ thuộc nhiều vào khách hàng dân cư.

**Thứ ba, nhóm nguyên nhân liên quan đến sản phẩm huy động vốn và công nghệ ngân hàng:** Mặc dù VPBank – PGD Đồng Đa đã triển khai nhiều sản phẩm huy động vốn khác nhau nhưng các sản phẩm này vẫn chưa tạo được sự khác biệt nổi bật trên thị trường. Một số sản phẩm còn mang tính truyền thống, chưa có nhiều tính năng linh hoạt và chưa đáp ứng đầy đủ nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng.

Bên cạnh đó, việc phát triển các sản phẩm huy động vốn ứng dụng công nghệ số vẫn chưa đạt hiệu quả như kỳ vọng. Số lượng khách hàng sử dụng tiết kiệm online và các dịch vụ ngân hàng điện tử còn chưa cao so với tiềm năng thực tế. Nguyên nhân là do ngân hàng chưa khai thác hiệu quả các tiện ích công nghệ để tạo trải nghiệm nổi bật cho khách hàng.

Ngoài ra, hệ thống công nghệ và các tiện ích ngân hàng số tuy đã được đầu tư nhưng vẫn chưa tạo được lợi thế cạnh tranh rõ rệt so với nhiều ngân hàng thương mại

lớn khác. Điều này làm hạn chế khả năng thu hút khách hàng trẻ và nhóm khách hàng có xu hướng sử dụng giao dịch trực tuyến.

**Thứ tư, nhóm nguyên nhân liên quan đến hoạt động marketing và chăm sóc khách hàng:** Hoạt động marketing trong huy động vốn tại VPBank – PGD Đồng Đa vẫn chưa thực sự phát huy hiệu quả. Các chương trình quảng bá sản phẩm huy động vốn chưa được triển khai thường xuyên và chưa tạo được dấu ấn mạnh trên thị trường. Hình thức quảng bá còn tương đối truyền thống, chủ yếu tập trung tại quầy giao dịch hoặc các chương trình ngắn hạn, trong khi việc khai thác các nền tảng truyền thông số như Facebook, Zalo, TikTok hay marketing trực tuyến vẫn chưa được đầu tư mạnh.

Bên cạnh đó, ngân hàng chưa xây dựng được chiến lược marketing riêng cho từng nhóm khách hàng mục tiêu như khách hàng cá nhân, khách hàng doanh nghiệp hoặc khách hàng có nguồn tiền gửi lớn. Điều này làm hạn chế khả năng tiếp cận và khai thác nhu cầu của từng nhóm khách hàng.

Ngoài ra, công tác chăm sóc khách hàng sau khi gửi tiền vẫn chưa được chú trọng đúng mức. Việc duy trì liên hệ với khách hàng, tư vấn tái tục tiền gửi hay giới thiệu các sản phẩm mới đôi khi còn mang tính thụ động. Các chương trình tri ân khách hàng chưa có nhiều đổi mới nên chưa tạo được sự gắn kết lâu dài với khách hàng.

Đồng thời, ngân hàng vẫn chưa khai thác hiệu quả dữ liệu khách hàng để phục vụ hoạt động marketing và bán chéo sản phẩm. Điều này làm giảm khả năng mở rộng khách hàng tiềm năng và ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động.

**Thứ năm, nhóm nguyên nhân liên quan đến nguồn nhân lực:** Đội ngũ nhân viên tại VPBank – PGD Đồng Đa mặc dù có trình độ chuyên môn nhưng kỹ năng tư vấn và khai thác khách hàng trong hoạt động huy động vốn vẫn còn một số hạn chế. Một số nhân viên chưa thực sự chủ động trong việc tìm kiếm khách hàng mới và chăm sóc khách hàng hiện hữu.

Bên cạnh đó, kỹ năng bán hàng, kỹ năng giao tiếp và khả năng tư vấn các sản phẩm huy động vốn hiện đại của một bộ phận nhân viên vẫn chưa đáp ứng đầy đủ yêu cầu trong môi trường cạnh tranh ngày càng cao. Điều này ảnh hưởng đến khả năng thuyết phục khách hàng sử dụng các sản phẩm huy động vốn của ngân hàng.

Ngoài ra, áp lực chỉ tiêu kinh doanh và cạnh tranh giữa các ngân hàng cũng ảnh hưởng đến hiệu quả làm việc và khả năng duy trì chất lượng chăm sóc khách hàng của đội ngũ nhân viên.

## **TÓM TẮT CHƯƠNG 2**

Chương 2 đã tập trung phân tích thực trạng hoạt động huy động vốn tại VPBank-Phòng Giao dịch Đồng Đa, Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023–2025.

Trước hết, chương đã giới thiệu tổng quan về ngân hàng, bao gồm quá trình hình thành, chức năng và các sản phẩm huy động vốn đang được triển khai. Tiếp đó, dựa trên các số liệu thực tế, chương đã phân tích tình hình huy động vốn của ngân hàng thông qua các chỉ tiêu như quy mô, tốc độ tăng trưởng, cơ cấu nguồn vốn và chi phí huy động vốn.

Kết quả phân tích cho thấy hoạt động huy động vốn của ngân hàng có sự tăng trưởng ổn định qua các năm, quy mô nguồn vốn ngày càng được mở rộng, góp phần hỗ trợ hiệu quả cho hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, bên cạnh đó vẫn còn tồn tại một số hạn chế như chi phí huy động tăng cao, cơ cấu nguồn vốn chưa thực sự hợp lý và khả năng cạnh tranh của sản phẩm chưa nổi bật.

Từ những phân tích và đánh giá trên, có thể thấy việc nghiên cứu và đề xuất các giải pháp nhằm phát triển hoạt động huy động vốn tại VPBank – PGD Đồng Đa là cần thiết, làm cơ sở cho nội dung trình bày trong chương 3.

### **CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG- PHÒNG GIAO DỊCH ĐỒNG ĐA – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

#### **3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG- PHÒNG GIAO DỊCH ĐỒNG ĐA – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG TRONG THỜI GIAN TỚI**

##### **3.1.1. Định hướng phát triển của Ngân hàng**

Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam đang từng bước hội nhập sâu rộng với nền kinh tế thế giới, môi trường cạnh tranh trong lĩnh vực tài chính – ngân hàng ngày càng trở nên gay gắt hơn. Sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ số, sự thay đổi trong nhu cầu sử dụng dịch vụ tài chính của khách hàng cùng với những biến động của thị trường tiền tệ đã tạo ra nhiều cơ hội nhưng cũng đặt ra không ít thách thức đối với hoạt động huy động vốn của các ngân hàng thương mại. Chính vì vậy, VPBank – PGD Đồng Đa cần xây dựng định hướng phát triển hoạt động huy động vốn phù hợp nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh và đảm bảo sự phát triển ổn định, bền vững trong thời gian tới.

Trước hết, định hướng quan trọng hàng đầu của ngân hàng là tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động theo hướng an toàn, ổn định và hiệu quả. Trong giai đoạn 2023–2025, tổng nguồn vốn huy động của VPBank – PGD Đồng Đa có xu hướng tăng liên tục qua các năm, cho thấy hoạt động huy động vốn của đơn vị đạt được những kết quả tích cực. Tuy nhiên, việc tăng trưởng nguồn vốn trong thời gian tới không chỉ dừng lại ở mục tiêu mở rộng quy mô mà còn cần chú trọng nâng cao chất lượng nguồn vốn huy động. Điều này có ý nghĩa đặc biệt quan trọng vì nếu nguồn vốn tăng trưởng nhanh nhưng thiếu tính ổn định hoặc có chi phí quá cao sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn và khả năng sinh lời của ngân hàng.

Bên cạnh đó, ngân hàng cần từng bước điều chỉnh cơ cấu nguồn vốn huy động theo hướng hợp lý hơn nhằm giảm áp lực chi phí vốn và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Qua phân tích thực trạng cho thấy tiền gửi có kỳ hạn vẫn chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng nguồn vốn huy động của đơn vị, trong khi tiền gửi không kỳ hạn còn ở mức thấp. Điều này làm cho chi phí huy động vốn của ngân hàng gia tăng do phải chi trả mức lãi suất cao hơn cho các khoản tiền gửi có kỳ hạn. Vì vậy, trong thời gian tới VPBank – PGD Đồng Đa cần tập trung phát triển mạnh nguồn vốn không kỳ hạn thông

qua việc mở rộng dịch vụ thanh toán, ngân hàng số và các tiện ích tài chính hiện đại nhằm thu hút khách hàng duy trì số dư tiền gửi thanh toán tại ngân hàng.

Ngoài ra, VPBank – PGD Đồng Đa cần định hướng phát triển hoạt động huy động vốn theo hướng đa dạng hóa khách hàng. Hiện nay, nguồn vốn huy động của đơn vị vẫn phụ thuộc chủ yếu vào khách hàng cá nhân, trong khi nguồn vốn từ các tổ chức kinh tế và doanh nghiệp chưa được khai thác tương xứng với tiềm năng của thị trường. Việc phụ thuộc quá lớn vào một nhóm khách hàng sẽ làm giảm tính ổn định của cơ cấu nguồn vốn và có thể gây ra rủi ro trong trường hợp thị trường biến động. Do đó, ngân hàng cần đẩy mạnh khai thác nhóm khách hàng doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn thành phố Đà Nẵng nhằm gia tăng quy mô và tính ổn định của nguồn vốn huy động.

Một định hướng quan trọng khác là đẩy mạnh chuyển đổi số trong hoạt động ngân hàng. Hiện nay, xu hướng sử dụng các dịch vụ tài chính trực tuyến ngày càng phổ biến, đặc biệt đối với nhóm khách hàng trẻ tuổi và khách hàng doanh nghiệp. Điều này đòi hỏi VPBank – PGD Đồng Đa phải không ngừng đầu tư công nghệ, nâng cấp hệ thống ngân hàng điện tử và phát triển các sản phẩm huy động vốn trực tuyến nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng. Việc đẩy mạnh chuyển đổi số không chỉ giúp ngân hàng nâng cao chất lượng dịch vụ mà còn góp phần giảm chi phí hoạt động, tiết kiệm thời gian giao dịch và nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Bên cạnh yếu tố công nghệ, ngân hàng cũng cần chú trọng nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và chất lượng phục vụ khách hàng. Trong hoạt động ngân hàng, thái độ phục vụ, khả năng tư vấn và trình độ chuyên môn của nhân viên có ảnh hưởng rất lớn đến quyết định gửi tiền của khách hàng. Một đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, tận tâm và có kỹ năng giao tiếp tốt sẽ giúp ngân hàng tạo được niềm tin, nâng cao mức độ hài lòng và giữ chân khách hàng lâu dài. Vì vậy, VPBank – PGD Đồng Đa cần thường xuyên đào tạo và nâng cao trình độ chuyên môn cho nhân viên nhằm đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng trong thời đại số hóa hiện nay.

Ngoài ra, ngân hàng cần tăng cường hoạt động marketing và xây dựng thương hiệu nhằm nâng cao khả năng nhận diện trên thị trường. Trong điều kiện cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng thương mại, việc xây dựng hình ảnh chuyên nghiệp và tạo sự khác biệt trong mắt khách hàng là yếu tố rất quan trọng giúp ngân hàng nâng cao năng lực cạnh tranh. Do đó, VPBank – PGD Đồng Đa cần đẩy mạnh quảng bá hình ảnh

thông qua các kênh truyền thông hiện đại, đồng thời triển khai các chương trình chăm sóc khách hàng và hoạt động cộng đồng nhằm xây dựng mối quan hệ lâu dài với khách hàng.

Cuối cùng, định hướng phát triển hoạt động huy động vốn của VPBank – PGD Đồng Đa cần gắn liền với mục tiêu phát triển bền vững và đảm bảo an toàn trong hoạt động kinh doanh. Ngân hàng không chỉ tập trung vào mục tiêu tăng trưởng trước mắt mà còn cần chú trọng kiểm soát rủi ro, nâng cao hiệu quả quản trị và đảm bảo khả năng thanh khoản trong dài hạn. Đây là yếu tố quan trọng giúp ngân hàng phát triển ổn định và nâng cao vị thế cạnh tranh trên thị trường tài chính – ngân hàng trong thời gian tới.

### **3.1.2. Mục tiêu cụ thể đối với hoạt động huy động vốn**

Trên cơ sở định hướng phát triển hoạt động huy động vốn và bám sát những kết quả đạt được cũng như các hạn chế còn tồn tại đã phân tích ở Chương 2, VPBank – PGD Đồng Đa cần xây dựng các mục tiêu cụ thể nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn trong thời gian tới.

Thứ nhất, về mục tiêu quy mô huy động vốn, phòng giao dịch đặt mục tiêu duy trì tốc độ tăng trưởng tổng vốn huy động ổn định từ 13% đến 15% mỗi năm. Đây là mức tăng trưởng phù hợp với định hướng phát triển của VPBank cũng như khả năng khai thác thị trường tại khu vực trung tâm thành phố Đà Nẵng. Việc duy trì tốc độ tăng trưởng ổn định sẽ giúp phòng giao dịch mở rộng quy mô hoạt động, nâng cao khả năng cung ứng vốn cho nền kinh tế và cải thiện vị thế cạnh tranh trên địa bàn.

Để đạt được mục tiêu này, phòng giao dịch cần triển khai đồng bộ nhiều giải pháp như đa dạng hóa sản phẩm huy động vốn, nâng cao chất lượng chăm sóc khách hàng, mở rộng tập khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, đồng thời tăng cường hoạt động tiếp thị trên các nền tảng số. Bên cạnh đó, ngân hàng cũng cần linh hoạt điều chỉnh chính sách lãi suất phù hợp với biến động của thị trường nhằm thu hút khách hàng gửi tiền nhưng vẫn đảm bảo hiệu quả kinh doanh.

Thứ hai, về mục tiêu cơ cấu nguồn vốn, VPBank – Phòng giao dịch Đồng Đa định hướng nâng tỷ trọng tiền gửi không kỳ hạn từ mức 18,87% năm 2025 lên khoảng 22% – 25% vào năm 2028. Đây là mục tiêu có ý nghĩa quan trọng đối với hoạt động huy động vốn của ngân hàng bởi tiền gửi không kỳ hạn là nguồn vốn có chi phí thấp, giúp ngân hàng giảm áp lực chi phí trả lãi và nâng cao hiệu quả sinh lời.

Để thực hiện mục tiêu này, phòng giao dịch cần đẩy mạnh phát triển các dịch vụ thanh toán, mở rộng dịch vụ trả lương qua tài khoản, tăng số lượng khách hàng sử dụng ứng dụng VPBank NEO và khuyến khích khách hàng duy trì số dư thường xuyên trên tài khoản thanh toán. Đồng thời, ngân hàng cần triển khai nhiều chương trình ưu đãi như miễn phí chuyển khoản, hoàn tiền khi thanh toán trực tuyến hoặc tích điểm đổi quà nhằm gia tăng mức độ gắn kết của khách hàng với hệ sinh thái tài chính của VPBank.

Ngoài ra, việc gia tăng tỷ trọng tiền gửi không kỳ hạn còn góp phần nâng cao tính ổn định của nguồn vốn huy động. Khi khách hàng thường xuyên sử dụng tài khoản thanh toán để phục vụ nhu cầu chi tiêu hàng ngày, dòng tiền sẽ được duy trì liên tục trong hệ thống ngân hàng, từ đó tạo điều kiện thuận lợi cho ngân hàng chủ động hơn trong hoạt động kinh doanh và điều tiết thanh khoản.

Thứ ba, về mục tiêu nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, phòng giao dịch đặt mục tiêu nâng tỷ lệ sử dụng vốn từ mức dưới 50% hiện nay lên khoảng 65% – 70% vào năm 2028. Đây là chỉ tiêu phản ánh khả năng sử dụng hiệu quả nguồn vốn huy động của ngân hàng. Nếu tỷ lệ sử dụng vốn quá thấp sẽ cho thấy tình trạng dư thừa vốn tạm thời, làm giảm khả năng sinh lời của ngân hàng và ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh chung.

Để nâng cao tỷ lệ sử dụng vốn, VPBank – Phòng giao dịch Đồng Đa cần tăng cường mở rộng hoạt động cho vay theo hướng an toàn và bền vững. Ngân hàng cần tập trung giải ngân vào các lĩnh vực có mức độ rủi ro thấp như vay mua nhà ở, vay phục vụ sản xuất kinh doanh nhỏ lẻ, vay hộ kinh doanh cá thể và cho vay tiêu dùng có tài sản bảo đảm. Đồng thời, phòng giao dịch cũng cần đẩy mạnh hoạt động bán chéo sản phẩm nhằm kết hợp hiệu quả giữa huy động vốn và tín dụng.

Bên cạnh đó, công tác quản trị rủi ro tín dụng cũng cần được chú trọng nhằm đảm bảo chất lượng các khoản vay và hạn chế phát sinh nợ xấu. Việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn không chỉ giúp ngân hàng gia tăng lợi nhuận mà còn góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh và tạo nền tảng cho sự phát triển ổn định, bền vững trong dài hạn.

Ngoài những mục tiêu trên, VPBank – Phòng giao dịch Đồng Đa cũng cần chú trọng nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, cải thiện chất lượng dịch vụ khách hàng và xây dựng hình ảnh thương hiệu chuyên nghiệp, hiện đại. Trong bối cảnh cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng gay gắt, chất lượng dịch vụ và trải nghiệm khách hàng sẽ là yếu tố quan trọng giúp ngân hàng giữ chân khách hàng cũ và thu hút khách hàng mới.

Nhìn chung, định hướng và mục tiêu phát triển giai đoạn 2026 – 2028 của VPBank – Phòng giao dịch Đồng Đa được xây dựng trên cơ sở bám sát thực trạng hoạt động huy động vốn của đơn vị cũng như xu hướng phát triển của ngành ngân hàng hiện nay. Việc thực hiện hiệu quả các định hướng và mục tiêu đề ra sẽ góp phần giúp phòng giao dịch nâng cao quy mô và chất lượng nguồn vốn huy động, tối ưu hóa hiệu quả kinh doanh và tạo nền tảng cho sự phát triển ổn định, bền vững trong tương lai.

Cuối cùng, ngân hàng cần đặt mục tiêu phát triển hoạt động huy động vốn theo hướng an toàn, hiệu quả và bền vững. Trong quá trình mở rộng quy mô nguồn vốn, VPBank – PGD Đồng Đa cần chú trọng kiểm soát rủi ro, đảm bảo khả năng thanh khoản và nâng cao hiệu quả quản trị nhằm tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển lâu dài của đơn vị trong thời gian tới.

## **3.2. GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG- PHÒNG GIAO DỊCH ĐỒNG ĐA – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

### **3.2.1. Giải pháp tối ưu hóa chi phí và cơ cấu nguồn vốn theo hướng gia tăng tiền gửi không kỳ hạn**

Trong giai đoạn 2023 – 2025, mặc dù quy mô huy động vốn của VPBank – PGD Đồng Đa có sự tăng trưởng tương đối ổn định nhưng chi phí huy động vốn cũng gia tăng đáng kể. Đặc biệt, tỷ lệ chi phí trả lãi huy động vốn năm 2025 đạt 3,87%, điều này gây áp lực lớn đến khả năng sinh lời của phòng giao dịch. Đồng thời, tỷ trọng tiền gửi không kỳ hạn vẫn còn ở mức thấp, chưa tương xứng với tiềm năng phát triển của đơn vị. Vì vậy, việc tối ưu hóa cơ cấu nguồn vốn theo hướng gia tăng tiền gửi không kỳ hạn là yêu cầu cần thiết nhằm giảm chi phí đầu vào và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Trước hết, PGD Đồng Đa cần đẩy mạnh triển khai dịch vụ trả lương qua tài khoản đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ, hộ kinh doanh cá thể, cửa hàng thương mại và các đơn vị dịch vụ trên địa bàn thành phố Đà Nẵng. Đây là giải pháp có tính khả thi cao vì xu hướng thanh toán không dùng tiền mặt ngày càng phổ biến. Phòng giao dịch có thể áp dụng chính sách miễn phí mở tài khoản, miễn phí chuyển khoản nội bộ và giảm phí quản lý tài khoản cho các doanh nghiệp sử dụng dịch vụ trả lương qua VPBank. Khi doanh nghiệp thực hiện trả lương qua tài khoản ngân hàng, VPBank không chỉ thu hút được nguồn tiền gửi thanh toán của doanh nghiệp mà còn hình thành lượng tiền gửi không kỳ hạn ổn định từ tài khoản của nhân viên.

Bên cạnh đó, PGD cần mở rộng hệ sinh thái thanh toán số thông qua ứng dụng VPBank NEO. Ngân hàng cần khuyến khích khách hàng sử dụng tài khoản thanh toán để chi trả các hóa đơn điện, nước, internet, học phí, bảo hiểm hoặc mua sắm trực tuyến. Khi khách hàng duy trì số dư thường xuyên trên tài khoản để phục vụ nhu cầu thanh toán hàng ngày, nguồn tiền gửi không kỳ hạn của ngân hàng sẽ được cải thiện đáng kể.

Ngoài ra, phòng giao dịch có thể triển khai các chương trình ưu đãi dành cho khách hàng duy trì số dư tài khoản thanh toán cao như miễn phí chuyển khoản, hoàn tiền khi thanh toán QR hoặc cộng điểm tích lũy đổi quà. Những chính sách này sẽ tạo động lực để khách hàng duy trì dòng tiền thường xuyên tại VPBank thay vì phân tán sang các ngân hàng khác.

Việc gia tăng tỷ trọng tiền gửi không kỳ hạn sẽ giúp VPBank – PGD Đồng Đa giảm đáng kể chi phí huy động vốn do loại hình tiền gửi này có mức lãi suất thấp hơn nhiều so với tiền gửi có kỳ hạn. Đồng thời, cơ cấu nguồn vốn hợp lý hơn cũng sẽ góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh về lãi suất cho vay, cải thiện lợi nhuận và tăng tính bền vững trong hoạt động kinh doanh của phòng giao dịch.

### **3.2.2. Giải pháp đẩy mạnh huy động vốn đối với các tổ chức kinh tế**

Qua phân tích thực trạng cho thấy nguồn vốn huy động từ khách hàng cá nhân tại VPBank – PGD Đồng Đa vẫn chiếm tỷ trọng lớn, trong khi nguồn vốn từ tổ chức kinh tế và doanh nghiệp tăng trưởng còn chậm. Điều này khiến cơ cấu khách hàng chưa thực sự cân đối và làm giảm khả năng mở rộng nguồn vốn ổn định của ngân hàng. Vì vậy, việc đa dạng hóa đối tượng khách hàng huy động vốn là giải pháp cần thiết nhằm nâng cao quy mô và chất lượng nguồn vốn huy động.

Trong thời gian tới, PGD Đồng Đa cần tập trung khai thác nhóm khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME), đặc biệt là các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại, du lịch, lưu trú và dịch vụ tại thành phố Đà Nẵng. Đây là nhóm khách hàng có nhu cầu sử dụng nhiều sản phẩm tài chính như tiền gửi, thanh toán, vay vốn và quản lý dòng tiền.

Để thu hút nhóm khách hàng này, phòng giao dịch cần xây dựng các gói sản phẩm huy động vốn chuyên biệt phù hợp với đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp. Chẳng hạn, ngân hàng có thể triển khai sản phẩm “tiền gửi linh hoạt dành cho doanh nghiệp” cho phép khách hàng rút trước hạn một phần vốn nhưng phần tiền còn lại vẫn

được hưởng lãi suất có kỳ hạn. Điều này sẽ giúp doanh nghiệp chủ động hơn trong việc quản lý dòng tiền mà vẫn đảm bảo hiệu quả sinh lời.

Ngoài ra, PGD cần tăng cường hoạt động tiếp thị trực tiếp bằng cách cử nhân viên quan hệ khách hàng đến làm việc với các doanh nghiệp trên địa bàn nhằm giới thiệu sản phẩm và xây dựng mối quan hệ hợp tác lâu dài. Việc duy trì chăm sóc khách hàng doanh nghiệp thường xuyên sẽ góp phần nâng cao uy tín, tăng khả năng giữ chân khách hàng và mở rộng quy mô huy động vốn.

Bên cạnh hoạt động huy động vốn, ngân hàng cũng cần đẩy mạnh bán chéo các sản phẩm khác như cho vay bổ sung vốn lưu động, bảo lãnh hoặc thanh toán quốc tế. Khi doanh nghiệp sử dụng đồng thời nhiều dịch vụ tại VPBank, khả năng duy trì nguồn tiền gửi tại ngân hàng sẽ cao hơn, từ đó góp phần gia tăng nguồn vốn ổn định cho PGD.

### **3.2.3. Giải pháp đẩy mạnh huy động vốn qua kênh số VPBank NEO**

Trong bối cảnh chuyển đổi số đang diễn ra mạnh mẽ trong lĩnh vực ngân hàng, việc phát triển huy động vốn thông qua nền tảng số là xu hướng tất yếu nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và tối ưu hóa chi phí hoạt động. Mặc dù quy mô tiền gửi trực tuyến tại VPBank – PGD Đồng Đa có xu hướng tăng trong giai đoạn 2023 – 2025 nhưng tỷ trọng vẫn còn ở mức thấp so với tiềm năng phát triển của đơn vị.

Do đó, phòng giao dịch cần đẩy mạnh tuyên truyền và hướng dẫn khách hàng sử dụng ứng dụng VPBank NEO trong các giao dịch tiết kiệm trực tuyến. Nhân viên giao dịch cần chủ động hỗ trợ khách hàng cài đặt ứng dụng, hướng dẫn thao tác gửi tiết kiệm online, tái tục tự động và sử dụng các tiện ích thanh toán điện tử.

Đồng thời, ngân hàng nên áp dụng chính sách ưu đãi lãi suất đối với khách hàng gửi tiết kiệm trực tuyến, đặc biệt là các kỳ hạn ngắn dưới 12 tháng. Mức lãi suất online có thể cao hơn từ 0,2% – 0,5% so với gửi tại quầy nhằm tạo động lực chuyển dịch hành vi khách hàng sang kênh số.

Ngoài ra, VPBank cần tiếp tục phát triển sản phẩm “Easy Savings” hướng đến đối tượng khách hàng trẻ có nhu cầu tích lũy tài chính dài hạn. Với hình thức gửi góp linh hoạt từ số tiền nhỏ, sản phẩm này không chỉ giúp ngân hàng mở rộng tập khách hàng mà còn tạo nguồn vốn ổn định và bền vững trong tương lai.

Việc đẩy mạnh huy động vốn qua nền tảng số sẽ giúp PGD giảm áp lực giao dịch trực tiếp tại quầy, tiết kiệm chi phí vận hành, nâng cao trải nghiệm khách hàng và tăng khả năng cạnh tranh trong thời đại ngân hàng số hiện nay.

### **3.2.3.1. Quy trình số hóa và tối ưu hóa trải nghiệm trên ứng dụng VPBank NEO**

Hiện nay, quy mô tiền gửi trực tuyến tại VPBank – Phòng giao dịch Đồng Đa đã có sự tăng trưởng qua các năm và chiếm khoảng 20% tổng nguồn vốn huy động của đơn vị. Tuy nhiên, tỷ lệ chi phí trả lãi huy động vốn vẫn đang có xu hướng gia tăng và đạt mức 3,87% vào năm 2025. Điều này cho thấy việc đẩy mạnh chuyển đổi số không chỉ nhằm mở rộng quy mô huy động vốn mà còn góp phần giảm chi phí vận hành, tiết kiệm thời gian giao dịch và nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng. Vì vậy, việc xây dựng quy trình số hóa đồng bộ và tối ưu hóa trải nghiệm khách hàng trên ứng dụng VPBank NEO là giải pháp cần thiết trong giai đoạn hiện nay.

Trước hết, phòng giao dịch cần thực hiện phân tích và phân khúc dữ liệu khách hàng nhằm xác định nhóm khách hàng thường xuyên giao dịch tại quầy nhưng chưa sử dụng ứng dụng ngân hàng số VPBank NEO. Thông qua việc khai thác dữ liệu từ hệ thống, ngân hàng có thể đánh giá thói quen giao dịch, nhu cầu gửi tiết kiệm cũng như khả năng tiếp cận công nghệ của từng nhóm khách hàng. Trên cơ sở đó, phòng giao dịch sẽ triển khai các chương trình tiếp thị phù hợp thay vì quảng bá đại trà như trước đây. Cụ thể, ngân hàng có thể gửi thông báo cá nhân hóa thông qua tin nhắn hoặc ứng dụng nhằm giới thiệu các chương trình ưu đãi lãi suất dành riêng cho khách hàng gửi tiết kiệm trực tuyến, đặc biệt đối với các kỳ hạn ngắn dưới 12 tháng với mức lãi suất cao hơn từ 0,1% đến 0,2% so với gửi tiết kiệm tại quầy. Giải pháp này không chỉ giúp gia tăng lượng khách hàng sử dụng ngân hàng số mà còn góp phần giảm tải áp lực giao dịch trực tiếp tại phòng giao dịch.

Bên cạnh đó, VPBank – Phòng giao dịch Đồng Đa cần tiếp tục tối ưu hóa tính năng “Gửi góp linh hoạt” trên ứng dụng VPBank NEO nhằm hướng đến nhóm khách hàng trẻ có nhu cầu tích lũy tài chính lâu dài nhưng nguồn thu nhập chưa ổn định. Theo đó, quy trình gửi góp cần được thiết kế đơn giản, thuận tiện và dễ sử dụng hơn. Khách hàng chỉ cần thiết lập lệnh chuyển tiền tự động hàng tháng từ tài khoản thanh toán sang tài khoản tiết kiệm trực tuyến mà không cần thực hiện thao tác thủ công nhiều lần. Điều này không chỉ giúp khách hàng hình thành thói quen tiết kiệm thường xuyên mà còn tạo ra nguồn vốn ổn định và bền vững cho ngân hàng trong dài hạn.

Ngoài ra, phòng giao dịch cần đẩy mạnh số hóa quy trình tái tục tiền gửi tiết kiệm. Đối với các khoản tiền gửi sắp đến hạn, nhân viên ngân hàng cần chủ động hướng dẫn khách hàng thực hiện thao tác tái tục trực tiếp trên ứng dụng VPBank NEO thay vì

phải đến quầy giao dịch như trước đây. Việc tái tục trực tuyến sẽ giúp khách hàng tiết kiệm thời gian, hạn chế thủ tục giấy tờ và nâng cao trải nghiệm sử dụng dịch vụ ngân hàng số. Đồng thời, giải pháp này cũng góp phần giảm áp lực công việc cho đội ngũ giao dịch viên, nâng cao hiệu quả hoạt động và tiết kiệm chi phí vận hành cho phòng giao dịch.

Nhìn chung, việc hoàn thiện quy trình số hóa và nâng cao trải nghiệm khách hàng trên nền tảng VPBank NEO sẽ giúp VPBank – Phòng giao dịch Đồng Đa nâng cao năng lực cạnh tranh, mở rộng quy mô huy động vốn trực tuyến và từng bước thích ứng với xu hướng phát triển ngân hàng số trong giai đoạn hiện nay.

### **3.2.3.2. Chiến lược tiếp cận khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ theo mô hình hệ sinh thái tài chính**

Qua phân tích thực trạng hoạt động huy động vốn tại VPBank – Phòng giao dịch Đồng Đa cho thấy nguồn vốn huy động từ các tổ chức kinh tế mặc dù có tăng trưởng nhưng vẫn còn ở mức thấp và chưa tương xứng với tiềm năng phát triển của địa phương. Trong năm 2025, tốc độ tăng trưởng nguồn vốn từ tổ chức kinh tế chỉ đạt 8,87%, thấp hơn nhiều so với tiềm năng thực tế của khu vực trung tâm thành phố Đà Nẵng. Bên cạnh đó, tỷ lệ sử dụng vốn của phòng giao dịch vẫn đang ở mức thấp, dưới 50%, cho thấy tình trạng dư thừa vốn tạm thời vẫn còn tồn tại. Vì vậy, phòng giao dịch cần triển khai chiến lược tiếp cận khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ theo mô hình hệ sinh thái tài chính nhằm kết hợp hiệu quả giữa hoạt động huy động vốn và hoạt động tín dụng.

Trước hết, phòng giao dịch cần chủ động tiếp cận các doanh nghiệp vừa và nhỏ đang hoạt động trên địa bàn quận Hải Châu và khu vực lân cận để giới thiệu gói dịch vụ trả lương qua tài khoản ngân hàng. Đây là giải pháp có tính khả thi cao vì hiện nay nhu cầu thanh toán lương không dùng tiền mặt ngày càng phổ biến trong các doanh nghiệp. Để tăng tính cạnh tranh, VPBank có thể áp dụng chính sách miễn phí quản lý tài khoản, miễn phí chuyển khoản nội bộ và hỗ trợ các gói vay thấu chi bổ sung vốn lưu động với lãi suất ưu đãi dành cho doanh nghiệp sử dụng dịch vụ trả lương qua ngân hàng.

Việc triển khai dịch vụ trả lương qua tài khoản không chỉ mang lại lợi ích cho doanh nghiệp mà còn giúp ngân hàng thu hút được lượng tiền gửi không kỳ hạn ổn định từ tài khoản của cán bộ nhân viên. Khi hàng trăm lao động nhận lương thông qua tài khoản VPBank và duy trì số dư để phục vụ nhu cầu chi tiêu hàng ngày, ngân hàng sẽ có

thêm nguồn vốn chi phí thấp, từ đó giảm áp lực chi phí huy động vốn và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Bên cạnh đó, phòng giao dịch cần mở rộng giải pháp thanh toán bằng mã phản hồi nhanh đối với các hộ kinh doanh cá thể trên địa bàn. Khu vực Đồng Đa tập trung nhiều cửa hàng ăn uống, quán cà phê, cửa hàng bán lẻ và hộ kinh doanh dịch vụ nhỏ lẻ nên nhu cầu thanh toán không dùng tiền mặt ngày càng gia tăng. VPBank có thể cung cấp bộ giải pháp thanh toán bằng mã phản hồi nhanh tích hợp trực tiếp với tài khoản thanh toán của khách hàng. Khi dòng tiền bán hàng được luân chuyển thường xuyên qua tài khoản VPBank, ngân hàng sẽ hình thành được nguồn vốn tiền gửi không kỳ hạn ổn định với chi phí thấp.

Ngoài ra, VPBank – Phòng giao dịch Đồng Đa cần đẩy mạnh hoạt động bán chéo sản phẩm nhằm tận dụng hiệu quả lượng vốn huy động đang dư thừa. Cụ thể, ngân hàng có thể xây dựng các gói sản phẩm kết hợp giữa tiền gửi và tín dụng dành cho doanh nghiệp. Những khách hàng doanh nghiệp duy trì số dư tiền gửi bình quân cao sẽ được ưu tiên hưởng mức lãi suất vay ưu đãi đối với các khoản vay tín chấp, vay bổ sung vốn lưu động hoặc vay mua phương tiện phục vụ hoạt động kinh doanh. Giải pháp này không chỉ giúp gia tăng khả năng giữ chân khách hàng mà còn nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn vốn huy động của ngân hàng.

#### **3.2.4. Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn**

Bên cạnh việc tăng trưởng quy mô huy động vốn, VPBank – PGD Đồng Đa cần chú trọng nâng cao hiệu quả sử dụng vốn nhằm tối ưu hóa lợi nhuận và hạn chế tình trạng dư thừa vốn tạm thời. Thực tế cho thấy tỷ lệ sử dụng vốn của phòng giao dịch năm 2025 chỉ đạt dưới 50%, phản ánh khả năng khai thác nguồn vốn huy động chưa thực sự hiệu quả.

Để khắc phục tình trạng này, PGD cần tăng cường liên kết giữa hoạt động huy động vốn và hoạt động tín dụng. Nhân viên huy động vốn cần được đào tạo kỹ năng tư vấn bán chéo sản phẩm để giới thiệu các gói vay phù hợp cho khách hàng gửi tiết kiệm như vay mua nhà, vay mua ô tô hoặc vay tiêu dùng tín chấp.

Bên cạnh đó, phòng giao dịch cần mở rộng tín dụng đối với các lĩnh vực có mức độ rủi ro thấp như sản xuất kinh doanh nhỏ lẻ, hộ kinh doanh cá thể và khách hàng cá nhân có thu nhập ổn định. Việc giải ngân hợp lý sẽ giúp ngân hàng sử dụng hiệu quả nguồn vốn huy động, đồng thời gia tăng thu nhập từ hoạt động cho vay.

Ngoài ra, PGD cần tăng cường công tác thẩm định và quản lý rủi ro tín dụng nhằm đảm bảo chất lượng các khoản vay, hạn chế nợ xấu phát sinh và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong dài hạn.

### **3.2.5. Giải pháp về Marketing và chăm sóc khách hàng**

Trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng thương mại, hoạt động Marketing và chăm sóc khách hàng đóng vai trò quan trọng trong việc thu hút và duy trì nguồn vốn huy động ổn định. Tuy nhiên, hoạt động Marketing tại VPBank – PGD Đồng Đa hiện nay vẫn còn mang tính truyền thống và chưa khai thác hiệu quả các kênh số cũng như dữ liệu khách hàng.

Do đó, PGD cần đẩy mạnh ứng dụng công nghệ trong hoạt động Marketing thông qua việc sử dụng dữ liệu khách hàng để triển khai các chương trình chăm sóc cá nhân hóa. Ngân hàng có thể gửi thông báo về lãi suất ưu đãi, chương trình khuyến mãi hoặc nhắc lịch đáo hạn tiết kiệm thông qua ứng dụng VPBank NEO, tin nhắn SMS hoặc email.

Ngân hàng cần đẩy mạnh hoạt động quảng bá sản phẩm huy động vốn theo hướng hiện đại và đa dạng hóa hình thức truyền thông. Bên cạnh các phương thức truyền thống tại quầy giao dịch, VPBank – PGD Đồng Đa cần tăng cường khai thác các nền tảng số như Facebook, Zalo, TikTok và email marketing để tiếp cận khách hàng nhanh chóng và hiệu quả hơn. Đồng thời, ngân hàng nên tổ chức các chương trình truyền thông định kỳ, xây dựng nội dung quảng bá sáng tạo và tạo sự khác biệt cho các sản phẩm huy động vốn nhằm nâng cao khả năng nhận diện thương hiệu và thu hút khách hàng.

Bên cạnh đó, ngân hàng cần xây dựng chiến lược marketing riêng cho từng nhóm khách hàng mục tiêu. Đối với khách hàng cá nhân, cần tập trung vào các sản phẩm tiết kiệm linh hoạt, lãi suất cạnh tranh và tiện ích ngân hàng số. Đối với khách hàng doanh nghiệp, cần kết hợp các giải pháp quản lý dòng tiền và ưu đãi dành cho doanh nghiệp có nguồn tiền gửi lớn. Riêng nhóm khách hàng VIP hoặc khách hàng có số dư tiền gửi cao, ngân hàng nên triển khai các chính sách chăm sóc riêng như ưu đãi lãi suất, quà tặng hoặc dịch vụ tư vấn tài chính chuyên biệt nhằm tăng khả năng duy trì nguồn vốn ổn định.

Ngoài ra, VPBank – PGD Đồng Đa cần nâng cao chất lượng công tác chăm sóc khách hàng sau khi gửi tiền. Ngân hàng nên chủ động liên hệ khách hàng trước thời điểm đáo hạn để tư vấn tái tục tiền gửi, giới thiệu các sản phẩm huy động vốn mới hoặc

các chương trình ưu đãi phù hợp. Đồng thời, cần đổi mới các chương trình tri ân khách hàng theo hướng thiết thực và cá nhân hóa nhằm tăng mức độ hài lòng và gắn kết lâu dài của khách hàng với ngân hàng.

Ngân hàng cũng cần đẩy mạnh ứng dụng công nghệ và khai thác hiệu quả dữ liệu khách hàng trong hoạt động marketing và bán chéo sản phẩm. Việc xây dựng hệ thống quản lý dữ liệu khách hàng tập trung sẽ giúp ngân hàng phân tích nhu cầu, thói quen giao dịch và khả năng tài chính của từng khách hàng để đưa ra các chương trình tiếp thị phù hợp. Qua đó, VPBank – PGD Đồng Đa có thể mở rộng tệp khách hàng tiềm năng, nâng cao hiệu quả bán chéo sản phẩm và tăng trưởng nguồn vốn huy động một cách bền vững.

Song song với đó, ngân hàng cần chú trọng đào tạo đội ngũ nhân viên về kỹ năng marketing, tư vấn và chăm sóc khách hàng nhằm nâng cao chất lượng phục vụ, tạo hình ảnh chuyên nghiệp và tăng năng lực cạnh tranh trong bối cảnh các ngân hàng thương mại ngày càng phát triển mạnh về ngân hàng số và truyền thông thương hiệu.

Việc nâng cao chất lượng Marketing và chăm sóc khách hàng sẽ góp phần mở rộng thị phần huy động vốn, nâng cao uy tín thương hiệu và tạo nền tảng cho sự phát triển bền vững của VPBank – PGD Đồng Đa trong thời gian tới.

### **3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ**

#### **3.3.1. Kiến nghị đối với Ngân hàng nhà nước**

Trong bối cảnh thị trường tài chính – ngân hàng ngày càng cạnh tranh gay gắt và chịu nhiều tác động từ biến động kinh tế trong nước cũng như quốc tế, hoạt động huy động vốn của các ngân hàng thương mại nói chung và VPBank – PGD Đồng Đa nói riêng chịu ảnh hưởng rất lớn từ chính sách điều hành của Ngân hàng Nhà nước. Vì vậy, để tạo điều kiện thuận lợi cho các ngân hàng nâng cao hiệu quả huy động vốn, Ngân hàng Nhà nước cần có những giải pháp điều hành phù hợp và đồng bộ hơn trong thời gian tới.

Trước hết, Ngân hàng Nhà nước cần tiếp tục điều hành chính sách tiền tệ theo hướng linh hoạt, ổn định và phù hợp với tình hình thực tế của nền kinh tế. Trong những năm gần đây, mặt bằng lãi suất trên thị trường có nhiều biến động do ảnh hưởng của lạm phát, tỷ giá và áp lực cạnh tranh giữa các ngân hàng thương mại. Điều này khiến các ngân hàng gặp nhiều khó khăn trong việc xây dựng chính sách lãi suất huy động phù hợp. Vì vậy, việc Ngân hàng Nhà nước duy trì chính sách tiền tệ ổn định sẽ giúp các

ngân hàng chủ động hơn trong hoạt động huy động vốn và giảm áp lực cạnh tranh lãi suất trên thị trường.

Bên cạnh đó, Ngân hàng Nhà nước cần tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra và giám sát hoạt động của các tổ chức tín dụng nhằm đảm bảo môi trường cạnh tranh lành mạnh giữa các ngân hàng thương mại. Trên thực tế, việc cạnh tranh không lành mạnh về lãi suất huy động có thể làm gia tăng chi phí vốn của toàn hệ thống ngân hàng và ảnh hưởng đến sự ổn định của thị trường tài chính. Do đó, cần có các biện pháp kiểm soát chặt chẽ nhằm hạn chế tình trạng chạy đua lãi suất vượt mức cần thiết.

Ngoài ra, Ngân hàng Nhà nước cần tiếp tục hoàn thiện hành lang pháp lý liên quan đến hoạt động ngân hàng số, thanh toán điện tử và giao dịch trực tuyến. Trong bối cảnh chuyển đổi số đang diễn ra mạnh mẽ, việc phát triển các sản phẩm huy động vốn trực tuyến và dịch vụ ngân hàng điện tử ngày càng trở nên quan trọng đối với các ngân hàng thương mại. Tuy nhiên, các quy định pháp lý liên quan đến định danh điện tử, bảo mật thông tin và giao dịch trực tuyến vẫn cần được hoàn thiện hơn nhằm tạo điều kiện cho các ngân hàng mở rộng ứng dụng công nghệ vào hoạt động kinh doanh.

Bên cạnh đó, Ngân hàng Nhà nước cần đẩy mạnh phát triển hạ tầng thanh toán không dùng tiền mặt trên phạm vi toàn quốc. Hiện nay, xu hướng thanh toán điện tử ngày càng phát triển nhưng ở nhiều khu vực, đặc biệt là khu vực nông thôn hoặc vùng ven đô, thói quen sử dụng tiền mặt vẫn còn phổ biến. Điều này ảnh hưởng đến khả năng phát triển nguồn vốn không kỳ hạn của các ngân hàng thương mại. Vì vậy, việc đầu tư phát triển hệ thống thanh toán hiện đại và khuyến khích người dân sử dụng thanh toán không dùng tiền mặt sẽ góp phần giúp các ngân hàng mở rộng nguồn vốn chi phí thấp.

Ngoài ra, Ngân hàng Nhà nước cần có các chính sách hỗ trợ nâng cao năng lực tài chính và công nghệ cho các ngân hàng thương mại nhằm thúc đẩy quá trình chuyển đổi số trong lĩnh vực ngân hàng. Việc hỗ trợ này không chỉ giúp các ngân hàng nâng cao hiệu quả hoạt động mà còn góp phần tăng khả năng tiếp cận dịch vụ tài chính của người dân và doanh nghiệp.

Cuối cùng, Ngân hàng Nhà nước cần tiếp tục ổn định kinh tế vĩ mô và kiểm soát lạm phát ở mức hợp lý. Đây là yếu tố có ảnh hưởng trực tiếp đến tâm lý gửi tiền của người dân cũng như khả năng huy động vốn của các ngân hàng thương mại. Khi nền kinh tế ổn định và lạm phát được kiểm soát, niềm tin của khách hàng đối với hệ thống

ngân hàng sẽ được củng cố, từ đó tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động huy động vốn phát triển bền vững.

### **3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng**

Bên cạnh sự hỗ trợ từ Ngân hàng Nhà nước, để nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại VPBank – PGD Đồng Đa, sự quan tâm và hỗ trợ từ Hội sở VPBank cũng đóng vai trò hết sức quan trọng. Trong thời gian tới, Hội sở cần có những chính sách và định hướng phù hợp nhằm tạo điều kiện cho các phòng giao dịch nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển hoạt động huy động vốn hiệu quả hơn.

Trước hết, Hội sở VPBank cần tiếp tục hoàn thiện và đa dạng hóa các sản phẩm huy động vốn nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng. Hiện nay, mặc dù VPBank đã triển khai nhiều sản phẩm tiết kiệm khác nhau nhưng mức độ khác biệt giữa các sản phẩm vẫn chưa thực sự nổi bật so với các ngân hàng khác trên thị trường. Vì vậy, Hội sở cần nghiên cứu phát triển thêm các sản phẩm tiết kiệm linh hoạt, tiết kiệm online, tiết kiệm tích lũy hoặc các sản phẩm kết hợp giữa tiết kiệm và bảo hiểm nhằm gia tăng tiện ích cho khách hàng.

Bên cạnh đó, Hội sở cần xây dựng chính sách lãi suất linh hoạt và phù hợp với từng khu vực thị trường. Trên thực tế, mỗi địa bàn có đặc điểm kinh tế và mức độ cạnh tranh khác nhau nên việc áp dụng chính sách lãi suất cứng nhắc có thể làm giảm khả năng cạnh tranh của các phòng giao dịch. Vì vậy, Hội sở cần trao quyền chủ động hơn cho các đơn vị trực thuộc trong việc điều chỉnh lãi suất huy động trong phạm vi cho phép nhằm nâng cao khả năng thu hút khách hàng.

Ngoài ra, Hội sở cần tăng cường đầu tư cơ sở hạ tầng công nghệ và đẩy mạnh quá trình chuyển đổi số trong toàn hệ thống. Trong bối cảnh khách hàng ngày càng ưu tiên sử dụng các dịch vụ trực tuyến, việc nâng cấp hệ thống ngân hàng điện tử, ứng dụng mobile banking và các nền tảng giao dịch số là yêu cầu cần thiết nhằm nâng cao trải nghiệm khách hàng và mở rộng khả năng huy động vốn. Đồng thời, Hội sở cũng cần chú trọng nâng cao tính bảo mật và an toàn của hệ thống công nghệ nhằm tạo sự yên tâm cho khách hàng khi sử dụng dịch vụ ngân hàng số.

Bên cạnh yếu tố công nghệ, Hội sở VPBank cần tăng cường công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực cho các phòng giao dịch. Đội ngũ nhân viên là yếu tố quyết định đến chất lượng phục vụ và khả năng thu hút khách hàng của ngân hàng. Vì vậy, Hội sở cần thường xuyên tổ chức các khóa đào tạo về kỹ năng bán hàng, kỹ năng chăm

sóc khách hàng, kỹ năng tư vấn tài chính và kỹ năng sử dụng công nghệ ngân hàng hiện đại nhằm nâng cao trình độ chuyên môn cho nhân viên.

Ngoài ra, Hội sở cần xây dựng cơ chế khen thưởng và đánh giá hiệu quả công việc phù hợp nhằm tạo động lực cho các đơn vị hoàn thành tốt chỉ tiêu huy động vốn. Việc áp dụng chính sách thi đua, khen thưởng rõ ràng và minh bạch sẽ góp phần nâng cao tinh thần làm việc và thúc đẩy hiệu quả hoạt động kinh doanh của các phòng giao dịch.

Hội sở VPBank cũng cần tăng cường hỗ trợ hoạt động marketing và quảng bá thương hiệu cho các đơn vị trực thuộc. Trong điều kiện cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng thương mại, việc xây dựng hình ảnh chuyên nghiệp và nâng cao mức độ nhận diện thương hiệu là yếu tố rất quan trọng giúp ngân hàng thu hút khách hàng mới và giữ chân khách hàng hiện hữu. Vì vậy, Hội sở cần triển khai các chương trình quảng bá thương hiệu đồng bộ trên toàn hệ thống, đồng thời hỗ trợ các phòng giao dịch thực hiện các chương trình khuyến mãi, tri ân khách hàng và hoạt động chăm sóc khách hàng hiệu quả hơn.

Cuối cùng, Hội sở VPBank cần tăng cường hỗ trợ các phòng giao dịch trong công tác tìm kiếm và phát triển khách hàng doanh nghiệp. Hiện nay, nguồn vốn huy động của VPBank – PGD Đồng Đa vẫn phụ thuộc chủ yếu vào khách hàng cá nhân, trong khi nguồn vốn từ doanh nghiệp và tổ chức kinh tế chưa được khai thác hiệu quả. Vì vậy, Hội sở cần xây dựng các chính sách hỗ trợ về sản phẩm, lãi suất và dịch vụ nhằm giúp các đơn vị mở rộng nhóm khách hàng doanh nghiệp, từ đó nâng cao tính ổn định và đa dạng của nguồn vốn huy động.

### **TÓM TẮT CHƯƠNG 3**

Trên cơ sở những vấn đề đã được phân tích trong Chương 2, Chương 3 đã tập trung đề xuất các định hướng, mục tiêu và giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại VPBank – Phòng Giao dịch Đồng Đa, Chi nhánh Đà Nẵng.

Cụ thể, chương đã xác định rõ định hướng phát triển theo hướng nâng cao chất lượng và tính bền vững của nguồn vốn, đồng thời đưa ra các mục tiêu cụ thể gắn liền với những hạn chế thực tế như chi phí huy động vốn còn cao, cơ cấu nguồn vốn chưa hợp lý và khả năng cạnh tranh của sản phẩm còn hạn chế.

Từ đó, các nhóm giải pháp được đề xuất bao gồm: tăng cường khai thác hiệu quả sản phẩm hiện có, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và áp dụng các phương thức huy động vốn mang tính sáng tạo. Những giải pháp này không chỉ mang tính lý thuyết mà còn xuất phát trực tiếp từ thực tiễn hoạt động của đơn vị, do đó có tính khả thi cao.

Bên cạnh đó, chương cũng đã đưa ra một số kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước và VPBank nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc triển khai các giải pháp trong thực tế.

Nhìn chung, nếu các giải pháp và kiến nghị được thực hiện một cách đồng bộ và phù hợp, hoạt động huy động vốn tại VPBank – PGD Đồng Đa sẽ có điều kiện phát triển ổn định hơn, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh và năng lực cạnh tranh của ngân hàng trong thời gian tới.

## KẾT LUẬN

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, hoạt động huy động vốn không chỉ là nghiệp vụ cơ bản mà còn là yếu tố giữ vai trò then chốt, quyết định quy mô hoạt động, khả năng cạnh tranh và hiệu quả kinh doanh của mỗi ngân hàng thương mại. Đối với các ngân hàng thương mại nói chung và VPBank – Phòng giao dịch Đồng Đa nói riêng, việc nâng cao hiệu quả huy động vốn luôn là nhiệm vụ quan trọng nhằm đảm bảo khả năng cung ứng vốn cho nền kinh tế, đồng thời tạo nền tảng cho sự phát triển ổn định và bền vững.

Sau một thời gian nghiên cứu lý luận kết hợp với quá trình thực tập thực tế tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng – Phòng giao dịch Đồng Đa, Chi nhánh Đà Nẵng, em đã hoàn thành đề tài khóa luận tốt nghiệp với những kết quả chủ yếu như sau:

Thứ nhất, khóa luận đã hệ thống hóa một cách tương đối đầy đủ những vấn đề lý luận cơ bản liên quan đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại. Nội dung nghiên cứu đã làm rõ khái niệm, đặc điểm, vai trò của hoạt động huy động vốn đối với ngân hàng, khách hàng và nền kinh tế. Đồng thời, đề tài cũng xây dựng các chỉ tiêu đánh giá sự phát triển hoạt động huy động vốn làm cơ sở cho việc phân tích và đánh giá thực trạng tại đơn vị nghiên cứu.

Thứ hai, thông qua quá trình phân tích thực trạng hoạt động huy động vốn tại VPBank – Phòng giao dịch Đồng Đa trong giai đoạn 2023 – 2025, khóa luận đã phản ánh tương đối toàn diện tình hình huy động vốn của đơn vị. Kết quả nghiên cứu cho thấy quy mô nguồn vốn huy động có sự tăng trưởng ổn định qua các năm, đạt 619.386 triệu đồng vào năm 2025. Điều này cho thấy uy tín thương hiệu của ngân hàng ngày càng được củng cố và niềm tin của khách hàng đối với VPBank ngày càng được nâng cao. Bên cạnh đó, các sản phẩm huy động vốn từng bước được đa dạng hóa, đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu của khách hàng cá nhân và tổ chức kinh tế.

Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả đạt được, khóa luận cũng chỉ ra một số hạn chế còn tồn tại trong hoạt động huy động vốn tại phòng giao dịch. Cụ thể, chi phí huy động vốn có xu hướng tăng nhanh, trong đó tỷ lệ chi phí trả lãi huy động vốn năm 2025 đạt 3,87%, gây áp lực lớn đến khả năng sinh lời của ngân hàng. Đồng thời, cơ cấu nguồn vốn vẫn chưa thực sự tối ưu do tỷ trọng tiền gửi không kỳ hạn còn thấp. Ngoài ra, hiệu

quả sử dụng vốn chưa cao khi tỷ lệ sử dụng vốn vẫn duy trì ở mức dưới 55%, dẫn đến tình trạng dư thừa vốn tạm thời và làm giảm hiệu quả kinh doanh của đơn vị.

Thứ ba, trên cơ sở định hướng phát triển của VPBank cũng như những hạn chế đã được phân tích, khóa luận đã đề xuất một số giải pháp nhằm góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại VPBank – Phòng giao dịch Đồng Đa trong giai đoạn 2026 – 2028. Các giải pháp được xây dựng dựa trên sự kết hợp giữa cơ sở lý luận và tình hình thực tế tại đơn vị, bao gồm:

- + Tối ưu hóa chi phí và cơ cấu nguồn vốn theo hướng gia tăng tiền gửi không kỳ hạn thông qua dịch vụ trả lương và mở rộng hệ sinh thái thanh toán.
- + Đa dạng hóa đối tượng khách hàng huy động vốn, đặc biệt tập trung vào nhóm doanh nghiệp vừa và nhỏ và hộ kinh doanh cá thể tại địa phương.
- + Đẩy mạnh huy động vốn thông qua nền tảng ngân hàng số VPBank NEO nhằm phù hợp với xu hướng chuyển đổi số trong lĩnh vực tài chính – ngân hàng.
- + Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn thông qua việc tăng cường liên kết giữa hoạt động huy động vốn và hoạt động tín dụng.
- + Đổi mới hoạt động Marketing, nâng cao chất lượng dịch vụ và cải thiện trải nghiệm khách hàng nhằm gia tăng khả năng cạnh tranh và giữ chân khách hàng lâu dài.

Nhìn chung, các giải pháp được đề xuất trong khóa luận có tính khả thi tương đối cao và phù hợp với định hướng phát triển của VPBank – Phòng giao dịch Đồng Đa trong thời gian tới. Nếu được triển khai đồng bộ và hiệu quả, các giải pháp này không chỉ góp phần mở rộng quy mô huy động vốn mà còn nâng cao chất lượng nguồn vốn, tối ưu hóa hiệu quả kinh doanh và tăng cường khả năng cạnh tranh của phòng giao dịch trên địa bàn thành phố Đà Nẵng.

Do hạn chế về thời gian nghiên cứu, kiến thức chuyên môn và kinh nghiệm thực tế nên khóa luận khó tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Vì vậy, em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp quý báu từ quý thầy cô và các anh chị cán bộ ngân hàng để đề tài được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng, em xin chân thành cảm ơn cô Trần Thị Yến Vinh đã tận tình hướng dẫn, hỗ trợ em trong suốt quá trình thực hiện khóa luận. Đồng thời, em cũng xin gửi lời cảm ơn đến tập thể cán bộ nhân viên VPBank – Phòng giao dịch Đồng Đa đã tạo điều kiện thuận lợi và nhiệt tình giúp đỡ em trong thời gian thực tập và nghiên cứu tại đơn vị.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Văn Tiến (2015), Nghiệp vụ ngân hàng thương mại, Nhà xuất bản Lao động.
2. Báo cáo tổng hợp PGD Đồng đa- chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023-2025
3. Trang web của vp bank: <https://www.vpbank.com.vn/>
4. Báo cáo thường niên của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng
5. Trang web của thư viện pháp luật: <https://thuvienphapluat.vn/>
6. Trang web của VnEconomy: <https://vneconomy.vn/>
7. *Luật Các tổ chức tín dụng* số 32/2024/QH15 ngày 18/01/2024 của Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam.