



**ĐẠI HỌC
HOA SEN**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA SEN
KHOA KINH TẾ THƯƠNG MẠI
NGÀNH TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG**

Đề tài thực tập tốt nghiệp:

**TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN
TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐẠI TÍN
– PGD QUẬN 6 NĂM 2009 – 2011**

GVHD: Tô Thị Tú Trang

SVTH: Mai Quý Thịnh

MSSV: 090659

Thành phố Hồ Chí Minh

12/2012



**ĐẠI HỌC
HOA SEN**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA SEN
KHOA KINH TẾ THƯƠNG MẠI
NGÀNH TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG**

Đề tài thực tập tốt nghiệp:

**TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN
TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐẠI TÍN
– PGD QUẬN 6 NĂM 2009 – 2011**

GVHD: Tô Thị Tú Trang

SVTH: Mai Quý Thịnh

MSSV: 090659

Thành phố Hồ Chí Minh

12/2012

LỜI CẢM ƠN

Nếu nhà trường là nơi trang bị kiến thức cơ bản cho tôi làm hành trang bước vào đời thì Ngân hàng TMCP Đại Tín – PGD quận 6 là nơi tạo điều kiện thuận lợi để tôi có thể học hỏi và vận dụng kiến thức của mình vào thực tiễn. Để hoàn thành chuyên đề này, bên cạnh sự nỗ lực của bản thân tôi còn luôn có được sự quan tâm giúp đỡ của rất nhiều người. Do đó, thông qua đề tài, tôi muốn bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến quý thầy cô trường Đại học Hoa Sen đã truyền đạt cho tôi những kiến thức quý báu trong thời gian em ngồi ghế nhà trường, đặc biệt tôi chân thành cảm ơn cô Tô Thị Tú Trang đã tận tình chỉ bảo hướng dẫn và giúp đỡ tôi trong quá trình thực hiện và hoàn thành đề tài. Và tôi cũng xin gửi lời cảm ơn đến Ban Giám Đốc, các anh chị trong Ngân hàng TMCP Đại Tín – PGD quận 6 đã tạo điều kiện thuận lợi và nhiệt tình chỉ bảo tôi trong quá trình tôi thực tập tại ngân hàng.

Cuối cùng tôi xin kính chúc quý thầy cô, ban giám đốc, các anh chị một lời chúc sức khỏe, hạnh phúc và thành công trong cuộc sống.

MỤC LỤC

NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN	i
NHẬN XÉT CỦA CƠ QUAN THỰC TẬP.....	ii
LỜI CẢM ƠN.....	iii
MỤC LỤC	iv
DANH MỤC HÌNH ẢNH – BẢNG BIỂU	vi
PHẦN MỞ ĐẦU	vii
1. Lý do chọn đề tài	vii
2. Mục tiêu nghiên cứu.....	viii
3. Phương pháp nghiên cứu.....	viii
4. Bố cục của đề án.....	viii
Nội Dung Chính.....	1
1. Giới thiệu.....	1
1.1 Ngân hàng TMCP Đại Tín – TRUST BANK.....	1
1.2 Ngân hàng TMCP Đại Tín – PGD quận 6.....	4
2. Cơ sở lý luận.....	7
2.1 Định nghĩa ngân hàng thương mại	7
2.2 Cơ cấu vốn của NHTM.....	9
2.3 Tính chất của huy động vốn.....	12
2.4 Vai trò của huy động vốn.....	13
2.5 Các nhân tố ảnh hưởng đến việc huy động vốn.....	14
2.6 Các phương thức huy động vốn.....	16
3. Thực trạng tình hình huy động vốn tại NHTM Đại Tín – PGD quận 6	20
3.1 Phân tích chung tình hình nguồn vốn huy động 2009-2011	20
3.2 Các phương thức huy động vốn.....	24
3.3 Chỉ tiêu đánh giá tình hình huy động vốn giai đoạn 2009-2011	30
3.4 Những kết quả mà NHTM Đại Tín – PGD quận 6 đạt được.....	38

Đại Học Hoa Sen

4. Nhận xét – Kiến nghị.....	39
4.1 Nhận xét.....	39
4.2 Kiến nghị.....	40
4.3 Kết luận.....	42
Phụ Lục.....	x

DANH MỤC HÌNH ẢNH – BẢNG BIỂU

Sơ đồ 1. Sơ đồ tổ chức của TRUSTBANK.....	3
Sơ đồ 2. Sơ đồ tổ chức của TRUSTBANK - PGD quận 6.....	5
Sơ đồ 3. Tình hình hoạt động kinh doanh của PGD quận 6 từ 2009-2011	6
Sơ đồ 4. Tình hình huy động vốn giai đoạn 2009-2011.....	21
Sơ đồ 5. Tổng huy động vốn qua 3 năm 2009-2011	22
Sơ đồ 6. Tình hình huy động vốn từ TCTD	24
Sơ đồ 7. Tình hình tiền gửi thanh toán 2009-2011	25
Sơ đồ 8. Tình hình tiền gửi tiết kiệm 2009-2011	27
Sơ đồ 9. Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn.....	27
Sơ đồ 10. Tình hình phát hành giấy tờ có giá qua 3 năm 2009-2011	29
Sơ đồ 11. Tình hình tiền gửi của cá TCTD 2009-2011.....	30
Sơ đồ 12. Tỷ trọng của từng phương thức huy động trên tổng vốn huy động	31
Sơ đồ 13. Tiền gửi theo phương thức huy động vốn.....	32
Sơ đồ 14. Tỷ trọng nguồn vốn huy động trên tổng nguồn vốn	34
Sơ đồ 15. Tỷ trọng vốn điều chuyển trên tổng nguồn vốn.....	35
Sơ đồ 16. Tỷ trọng vốn huy động có kỳ hạn trên tổng nguồn vốn.....	36
Sơ đồ 17. Tỷ trọng vốn huy động trung và dài hạn trên tổng vốn huy động có kỳ hạn....	37

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Với bất kỳ một doanh nghiệp nào, vốn là một trong những yếu tố đầu vào cơ bản của quá trình hoạt động kinh doanh. Đối với NHTM - tổ chức hoạt động chủ yếu và thường xuyên là nhận tiền gửi của khách hàng, cho vay từ số tiền huy động được và làm các dịch vụ ngân hàng thì vai trò của nguồn vốn càng trở nên quan trọng. Quy mô, cơ cấu và các đặc tính nguồn vốn quyết định hầu hết các hoạt động của một NHTM từ đó quyết định khả năng sinh lời.

Ở Việt Nam hiện nay, vấn đề vốn đang là đòi hỏi cấp bách trong sự nghiệp công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước. Để đáp ứng nhu cầu vốn cho sự nghiệp phát triển, trong nền kinh tế. Ở nước ta, thị trường chứng khoán chưa phát triển đủ mạnh do vậy lượng vốn huy động bằng con đường tài chính trực tiếp thông qua phát hành cổ phiếu, trái phiếu và các giấy tờ có giá khác còn rất nhỏ so với nhu cầu của nền kinh tế. Do vậy, quá trình nhận và truyền vốn trên thị trường chủ yếu được thực hiện thông qua ngân hàng thương mại và thị trường tín dụng. Có thể nói ở Việt Nam hơn 80% lượng vốn trong nền kinh tế là do hệ thống ngân hàng cung cấp. Do đó vai trò của ngân hàng trong hoạt động huy động vốn cho nền kinh tế là cực kỳ quan trọng. Thế nhưng hiện nay, các NHTM Việt Nam đều trong tình trạng thiếu vốn trung và dài hạn cho nhu cầu đầu tư. Việt thu hút nguồn vốn với chi phí cao, sự ổn định thấp và không phù hợp với sử dụng vốn về quy mô, kết cấu làm hạn chế khả năng sinh lời, đồng thời đặt ngân hàng trước rủi ro lãi suất, rủi ro thanh khoản và hơn thế là có thể mất ổn định trong toàn bộ hệ thống tài chính như nhiều quốc gia từng lâm vào. Do vậy yêu cầu tăng cường huy động vốn có mức chi phí hợp lý và ổn định cao được đặt ra hết sức cấp thiết đối với NHTM Việt Nam nói chung và ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Tín nói riêng.

Nhận thức rõ tính cấp thiết của vốn, với ý thức trách nhiệm về sự tồn tại và phát triển của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Tín – PGD quận 6, em chọn đề tài:
“TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐẠI TÍN – PGD QUẬN 6 NĂM 2009 – 2011”

2. Mục tiêu nghiên cứu

Xuất phát từ lý luận về huy động vốn của NHTM, tôi sẽ phân tích kết hợp với những số liệu tài chính qua các năm 2009 – 2011 để đánh giá thực trạng tình hình huy động vốn của ngân hàng TMCP Đại Tín – PGD quận 6. Từ đó rút ra những mặt tích cực cũng như những hạn chế để ngân hàng có những kế hoạch, chiến lược phù hợp trong thời gian tới. Do đó đề tài sẽ hướng đến các vấn đề chủ yếu sau:

- ✓ Phân tích tình hình huy động vốn
- ✓ Đánh giá tình hình huy động vốn

3. Phương pháp nghiên cứu

Trong tiến trình thực hiện đề tài, tôi sử dụng những phương pháp sau:

- ✓ Phương pháp thu thập dữ liệu:
 - Thu thập những số liệu thực tế, trực tiếp liên quan đến phân tích tình hình huy động vốn của ngân hàng từ năm 2009 đến 2011
 - Bảng cân đối kế toán
 - Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
 - Thu thập những thông tin phụ trợ cho đề tài từ các báo, internet,
- ✓ Phương pháp sử dụng và phân tích các chỉ số tài chính để đánh giá hiệu quả

Những thông tin, dữ liệu sau khi đã thu thập sẽ được tiến hành thống kê, tính toán và lấy chênh lệch qua các kỳ để so sánh theo phương pháp số tương đối, số tuyệt đối ... để đánh giá làm rõ các vấn đề nghiên cứu.

4. Bố cục của đề án

Chương 1: Giới thiệu

Chương 2: Cơ sở lý luận

Chương 3: Thực trạng tình hình huy động vốn của ngân hàng TMCP Đại Tín – PGD quận 6

Chương 4: Nhận xét về tình hình huy động vốn ở ngân hàng TMCP Đại Tín – PGD quận 6

Nội Dung Chính

1. Giới thiệu

1.1 Ngân hàng TMCP Đại Tín – TRUST BANK

1.1.1 Khái quát Ngân hàng TMCP Đại Tín

Được thành lập từ năm 1989 tới nay, ngân hàng Đại Tín đã được 23 tuổi. Tuy thời gian thành lập không phải là một quãng thời gian dài nhưng quá trình hình thành và phát triển của TRUSTBANK đã gắn liền với thăng trầm của ngành ngân hàng của cả nước. Đặc biệt là giai đoạn đầu TRUSTBANK được đánh giá là “ngủ đông” về xây dựng chiến lược phát triển, tầm nhìn doanh nghiệp và quan trọng hơn đó là xác định phân khúc thị trường khách hàng của mình chưa rõ ràng.

TRUSTBANK đã tạo ra được một bức phá và khởi sắc rõ rệt cả về nguồn vốn, mô hình và mạng lưới hoạt động cũng như phát triển nguồn nhân lực được đánh giá là điểm vượt trội trong hoạt động kinh doanh của TRUSTBANK. Đơn cử về nguồn vốn với tổng nguồn vốn ban đầu là 3,4 tỷ đồng, đến cuối năm 2010 tổng nguồn vốn hoạt động của ngân hàng là 19.762 tỷ đồng, tăng 11.234 tỷ đồng so với cuối năm 2009. Vốn điều lệ cuối năm 2009 là 1.500 tỷ đồng đến cuối năm 2010 đã tăng lên đến 3.000 tỷ đồng, đáp ứng yêu cầu về lộ trình tăng vốn pháp định theo Nghị định 141/2006/NĐ-CP của Chính phủ. Bên cạnh các hoạt động kinh doanh của mình, TRUSTBANK còn tham gia nhiều hoạt động xã hội, nhận được nhiều bằng khen từ các tỉnh thành trên cả nước trao tặng, đạt danh hiệu “doanh nghiệp vì cộng đồng” do Bộ Công Thương trao tặng. Đặc biệt TRUSTBANK nhiều năm liên tiếp đạt vào Top 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam do Công ty cổ phần Báo cáo đánh giá Việt Nam (VIETNAM REPORT) và báo VietNamNet công bố.

TRUSTBANK đã không ngừng lớn mạnh, mở rộng quy mô, tính đến cuối năm 2011 TRUSTBANK đã có mặt tại nhiều tỉnh thành trên cả nước với 112 điểm giao dịch trên toàn quốc, đạt chỉ tiêu về phát triển mạng lưới do Đại hội đồng cổ đông đề ra.

Trong tương lai TRUSTBANK sẽ xây dựng thêm mạng lưới trên toàn quốc với phương châm mang đến cho khách hàng những dịch vụ tốt nhất.

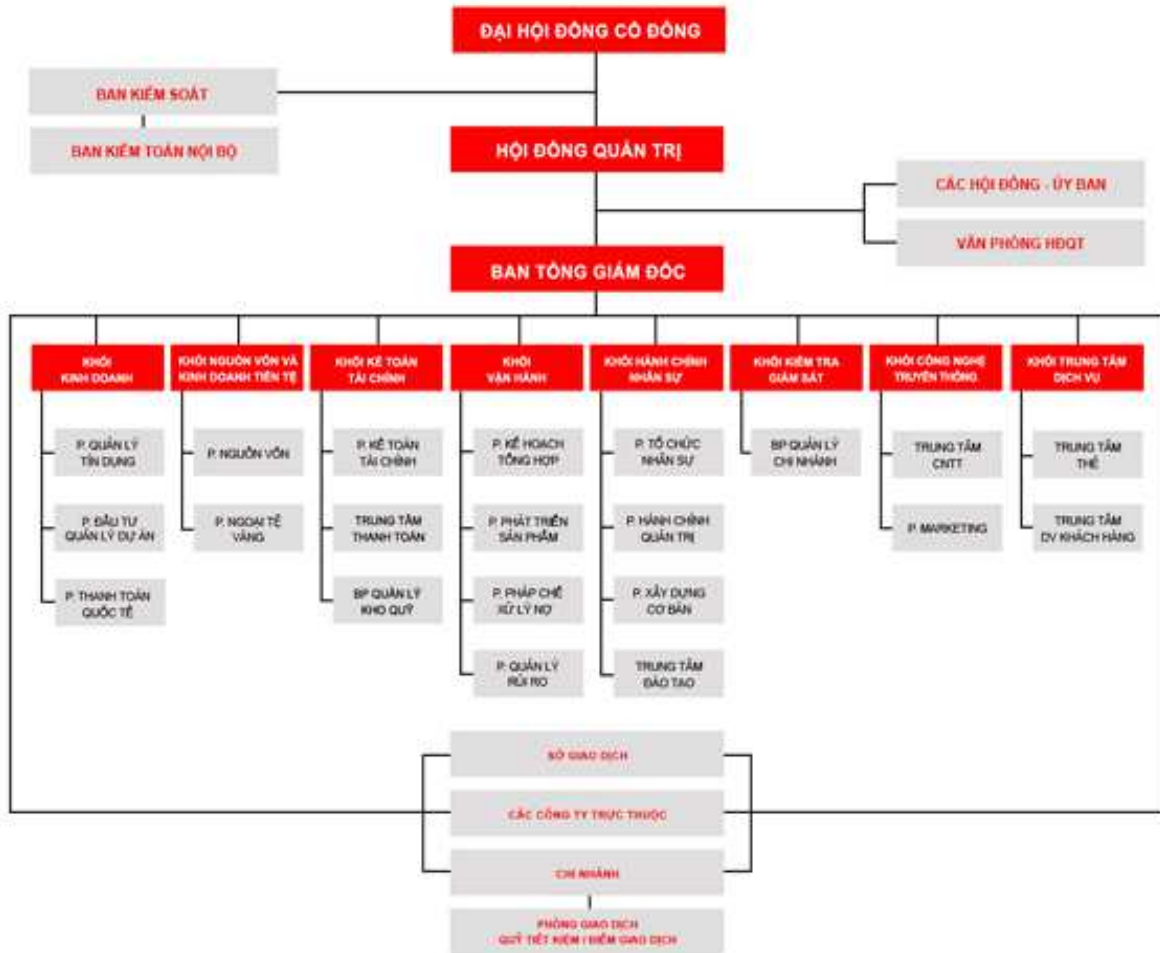
1.1.2 Lịch sử hình thành

- Ngân hàng TMCP Đại Tín – TRUSTBANK chính thức thành lập vào năm 1989 là ngân hàng cổ phần đầu tiên của tỉnh Long An với tên gọi là ngân hàng TMCP nông thôn Rạch Kiến và được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cấp giấy phép hoạt động số 0047/NH – GP ngày 29/12/1993, trụ sở chính tại Số 1 Thị Tứ Long Hòa, huyện Cần Đước, tỉnh Long An.
- Ngày 17/08/2007, theo quyết định số 1931/QĐ – NHNN, Ngân hàng TMCP nông thôn Rạch Kiến được thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam chấp thuận chính thức chuyển đổi mô hình hoạt động thành Ngân hàng TMCP đô thị và đổi thành Ngân hàng TMCP Đại Tín – với tên tiếng anh là TRUSTBANK theo quyết định số 2136/QĐ – NHNN ngày 17/09/2007 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.
- Việc chấp thuận cho Ngân hàng TMCP Đại Tín chuyển đổi mô hình hoạt động từ Ngân hàng TMCP nông thôn sang Ngân hàng TMCP đô thị đã tạo điều kiện cho ngân hàng nâng cao năng lực về tài chính, mở rộng mạng lưới hoạt động kinh doanh, đủ sức cạnh tranh và phát triển mạnh mẽ, đánh dấu một giai đoạn phát triển mới của TRUSTBANK với mục tiêu phấn đấu trở thành một trong những ngân hàng thương mại cổ phần đô thị phát triển, có nghiệp vụ đa dạng, chất lượng phục vụ cao, công nghệ ngân hàng hiện đại, mạng lưới kênh phân phối rộng dựa trên nền tảng mô hình tổ chức và quản lý theo chuẩn mực quốc tế, công nghệ thông tin hiện đại, công nghệ ngân hàng tiên tiến, từng bước đưa TRUSTBANK trở thành một thương hiệu ngân hàng bán lẻ có uy tín trên thị trường tài chính trong nước và quốc tế.
- Nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển và mở rộng mạng lưới hoạt động, theo quyết định số 1855/QĐ – NHNN của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, ngày 21/08/2008, Ngân hàng TMCP Đại Tín chuyển địa điểm trụ sở chính đến số 145-147-149 Hùng Vương, phường 2, thị xã Tân An, tỉnh Long An.

- Logo của ngân hàng



- Phương châm hoạt động của ngân hàng là: “AN TOÀN - UY TÍN – HIỆU QUẢ - PHÁT TRIỂN”, “NGÂN HÀNG ĐAI TÍN – NƠI CỦA NIỀM TIN VÀ THÀNH ĐẠT”



1.1.3 Cơ cấu tổ chức

Sơ đồ 1. Sơ đồ tổ chức của TRUSTBANK

(nguồn: <http://www.trustbank.com.vn/>)

1.2 Ngân hàng TMCP Đại Tín – PGD quận 6

1.2.1 Quá trình hình thành và phát triển

Nhằm mở rộng quy mô hoạt động, tìm kiếm thêm nhiều khách hàng, với mục tiêu trải rộng trên nhiều địa bàn nên Ngân hàng TMCP Đại Tín đã thành lập thêm nhiều chi nhánh, phòng giao dịch.

Tháng 1/2009, ngân hàng TMCP Đại Tín khai trương phòng giao dịch quận 6 tại số 34 Kinh Dương Vương, phường 13, quận 6, Thành phố Hồ Chí Minh – nâng số phòng giao dịch lên 61 vào năm 2009 nhằm cung cấp các tiện ích tốt nhất của ngân hàng đến tận tay khách hàng.

Đến nay PGD quận 6 đã hoạt động được gần 3 năm với đội ngũ cán bộ, công nhân viên trẻ, có trình độ, nhiều tình, năng nổ, linh hoạt, phục vụ khách hàng tận tâm, chu đáo, PGD cung cấp khá đầy đủ các sản phẩm dịch vụ cho khách hàng cả cá nhân lẫn doanh nghiệp, đặc biệt với hình thức giao dịch 1 cửa tiết kiệm được thời gian, tạo sự thoải mái cho khách hàng, PGD đã tạo dựng được sự tín nhiệm cao trong lòng khách hàng.

PGD quận 6 luôn đạt thành tích là PGD hoạt động hiệu quả, hoàn thành xuất sắc các nhiệm vụ được giao.

1.2.2 Cơ cấu tổ chức PGD quận 6



Sơ đồ 2. Sơ đồ tổ chức của TRUSTBANK - PGD quận 6

1.2.3 Kết quả hoạt động kinh doanh của PGD quận 6 (2009-2011)

Nhờ sự phấn đấu không ngừng để đạt được những mục tiêu đề ra và phục vụ tốt hơn nhu cầu của khách hàng trên địa bàn quận 6 thành phố Hồ Chí Minh, PGD quận 6 đã đạt được những kết quả đáng kể, được thể hiện như sau:

Chỉ tiêu	2009	2010	2011
Thu nhập	9.318	11.632	13.542
Thu từ lãi cho vay	4.784	6.985	7.058
Thu từ lãi TG, đầu tư	2.307	1.986	2.586
Thu từ dịch vụ	1.207	1.460	2.687
Thu từ kinh doanh ngoại tệ	640	804	735
Thu khác	380	397	476
Chi phí	6.793	8.688	10.452
Chi trả lãi TG	2.556	3.269	4.851

Đại Học Hoa Sen

Chi dịch vụ NH	1.132	2.016	2.650
Chi KD ngoại tệ	576	736	647
Chi phí quản lý	1.576	1.447	1.359
Chi dự phòng rủi ro	683	987	737
Chi khác	270	233	208
Lãi gộp	2.525	2.944	3.090

Sơ đồ 3. Tình hình hoạt động kinh doanh của PGD quận 6 từ 2009-2011

Đơn vị tính: triệu đồng

(nguồn: phòng kế toán PGD TrustBank quận 6)

2. Cơ sở lý luận

2.1 Định nghĩa ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại đã được hình thành, tồn tại và phát triển gắn liền với sự phát triển của kinh tế hàng hóa - là một trung gian tài chính được ra đời dựa trên cơ sở của sự trao đổi hàng hóa và sự khác biệt về tiền tệ giữa các vùng, các khu vực. Sự phát triển của hệ thống ngân hàng thương mại đã có tác động rất lớn và quan trọng đến quá trình phát triển của nền kinh tế hàng hóa, ngược lại kinh tế hàng hóa phát triển mạnh mẽ đến giai đoạn cao của nó – kinh tế thị trường – thì ngân hàng thương mại cũng ngày càng được hoàn thiện và trở thành những định chế tài chính không thể thiếu được. Chính vì vậy ngân hàng được coi là một sản phẩm độc đáo của nền sản xuất hàng hóa trong kinh tế thị trường, một động lực cho sự phát triển của nền sản xuất xã hội. Với vai trò trên ngân hàng không thể đứng ngoài hoạt động của bất cứ quốc gia nào. Vì vậy mỗi nước đều xây dựng những khung pháp lý quy định giới hạn hoạt động của ngành ngân hàng. Mỗi nước khác nhau sẽ có những quan niệm và mô hình tổ chức ngân hàng khác nhau. Thông thường người ta dựa vào tính chất, mục đích đối tượng hoạt động của nó trên thị trường tài chính.

Cho đến thời điểm hiện nay có rất nhiều khái niệm về NHTM:

- Ở Mỹ: NHTM là công ty kinh doanh tiền tệ, chuyên cung cấp dịch vụ tài chính và hoạt động trong ngành công nghiệp dịch vụ tài chính.
- Ở Pháp (1941): NHTM là những xí nghiệp hay cơ sở mà nghề nghiệp thường xuyên là nhận tiền bạc của công chúng dưới hình thức ký thác hoặc dưới các hình thức khác và sử dụng tài nguyên đó cho chính họ trong các nghiệp vụ về chiết khấu, tín dụng và tài chính
- Ở Việt Nam: NHTM là tổ chức kinh doanh tiền tệ mà hoạt động chủ yếu là thường xuyên nhận tiền ký gửi từ khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền đó để cho vay, thực hiện nghiệp vụ chiết khấu và làm phương tiện thanh toán.

Từ những nhận định trên có thể thấy NHTM là một trong những định chế tài chính mà đặc trưng là cung cấp đa dạng các dịch vụ tài chính với nghiệp vụ cơ bản là nhận tiền gửi, cho vay và cung ứng các dịch vụ thanh toán. Ngoài ra, NHTM còn cung cấp nhiều dịch vụ khác nhằm thỏa mãn tối đa nhu cầu về sản phẩm dịch vụ của xã hội.

2.1.1 Những nghiệp vụ cơ bản của NHTM

Nghiệp vụ nguồn vốn (Tài sản Nợ): là nghiệp vụ hình thành nguồn vốn, hoạt động tiền đề có ý nghĩa đối với bản thân ngân hàng cũng như đối với xã hội. Trong nghiệp vụ này, ngân hàng thương mại được phép sử dụng những công cụ và biện pháp cần thiết mà luật pháp cho phép để huy động các nguồn tiền nhàn rỗi trong xã hội làm nguồn vốn tín dụng để cho vay đối với nền kinh tế. Nguồn vốn của NHTM bao gồm: vốn tự có, vốn huy động và vốn đi vay.

Nghiệp vụ tài sản Có: là nghiệp vụ sử dụng nguồn vốn để phục vụ các hoạt động kinh doanh của NHTM. Trên cơ sở nguồn vốn được hình thành từ tài sản Nợ, NHTM sử dụng vào các nghiệp vụ thuộc nghiệp vụ tài sản Có:

- Nghiệp vụ ngân quỹ: tiền mặt tại quỹ, tiền gửi của NHTM tại NHNN, tiền gửi của NHTM tại các NHTM khác, các khoản ngân quỹ trong quá trình thu nhận.
- Nghiệp vụ tài sản Có tín dụng: thể hiện việc NHTM sử dụng vốn để cho các chủ thể kinh tế khác nhau vay gồm: cho vay ngắn hạn, cho vay trung và dài hạn để phục vụ nhu cầu sản xuất kinh doanh, nhu cầu tiêu dùng, ...
- Nghiệp vụ tài sản Có đầu tư: NHTM đầu tư vốn vào chứng khoán nhà nước và chứng khoán công ty. Đối với chứng khoán Nhà nước, ngân hàng đầu tư vào chứng khoán của Chính phủ, còn đối với công ty chủ yếu là đầu tư để mua cổ phiếu của công ty cổ phần. Ngoài ra NHTM còn góp vốn liên doanh với các NHTM khác để thành lập ngân hàng liên doanh hoặc góp vốn với doanh nghiệp để kinh doanh hàng hóa, ...

- Nghiệp vụ tài sản Có khác: như việc sử dụng vốn để mua sắm động sản, bất động sản, kinh doanh vàng, ngoại tệ, ... phụ vụ hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Nghiệp vụ trung gian hoa hồng: nghiệp vụ trung gian hoa hồng được thực hiện trên cơ sở ngân hàng làm theo sự ủy thác của khách hàng và được hưởng phí hoa hồng. Nghiệp vụ này bao gồm các nghiệp vụ như: chuyển tiền thanh toán, thư tín dụng, nghiệp vụ ủy thác, mô giới chứng khoán, bảo lãnh phát hành chứng khoán, cho thuê kết sắt,...

2.1.2 Khái niệm vốn

Vốn của NHTM là toàn bộ các giá trị tiền tệ mà ngân hàng huy động và tạo lập để đầu tư cho vay và đáp ứng các nhu cầu khác trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Thực chất nguồn vốn của các NHTM là bộ phận thu nhập quốc dân tạm thời nhàn rỗi trong quá trình sản xuất, phân phối và tiêu dùng mà khách hàng gửi vào ngân hàng với những mục đích khác nhau. Nói cách khác, khách hàng chuyển quyền sử dụng tiền tệ cho ngân hàng và ngân hàng trả cho khách hàng một khoản lãi, ngân hàng đã thực hiện vai trò tập trung và phân phối vốn làm tăng nhanh quá trình luân chuyển vốn trong nền kinh tế, phục vụ và kích thích mọi hoạt động kinh tế phát triển đồng thời chính các hoạt động đó lại quyết định đến sự tồn tại và phát triển của hoạt động kinh doanh ngân hàng.

2.2 Cơ cấu vốn của NHTM

2.2.1 Vốn tự có

Vốn tự có còn được gọi là vốn chủ sở hữu, là vốn riêng của một NHTM. Đây là số vốn ban đầu và được gia tăng không ngừng cùng với quá trình phát triển của NHTM.

Về phương diện quản lý, vốn tự có là số vốn tối thiểu, bắt buộc một NHTM phải có để được cấp giấy phép kinh doanh, đồng thời là cơ sở để thu hút các nguồn vốn khác, nên có đặc điểm như sau:

- Vốn tự có của NHTM thường chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn, thường tỷ trọng này chỉ khoảng 5% đến 10%.

- Vốn tự có có tính ổn định cao, luôn được bổ sung trong quá trình tồn tại và phát triển của NHTM. Việc gia tăng vốn tự có đồng nghĩa với việc gia tăng năng lực tài chính của một NHTM, do đó sẽ tăng năng lực cạnh tranh, mở rộng mạng lưới, mở rộng quy mô hoạt động.
- Vốn tự có quyết định quy mô hoạt động của ngân hàng đồng thời là nhân tố để xác định các tỷ lệ an toàn trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

2.2.1.1 Vốn tự có cấp 1

Vốn tự có cấp 1 gồm:

❖ Vốn điều lệ

Vốn điều lệ là nguồn vốn ban đầu khi ngân hàng mới đi vào hoạt động và được ghi vào vốn điều lệ của ngân hàng. Vốn điều lệ phải đạt mức tối thiểu theo quy định của pháp luật. Vốn điều lệ được ngân sách Nhà nước cấp phát nếu đó là ngân hàng công, do các cổ đông đóng góp theo cổ phần nếu đó là NHTM cổ phần. Vốn điều lệ có thể thay đổi theo xu hướng tăng lên nhờ được cấp bổ sung hoặc phát hành cổ phiếu bổ sung, hoặc được kết chuyển từ quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ theo quy định của pháp luật mỗi nước.

Vốn điều lệ được sử dụng trước hết vào xây dựng, mua sắm tài sản cố định, các phương tiện làm việc và quản lý ... Ngoài ra các NHTM còn được phép sử dụng vốn điều lệ để hùn vốn kinh doanh, liên doanh, cấp vốn cho các công ty trực thuộc và thực hiện các hoạt động kinh doanh khác.

❖ Các quỹ và lợi nhuận chưa phân phối

- Quỹ dự trữ bổ sung vào vốn điều lệ: được trích lập hằng năm theo tỷ lệ 5% lợi nhuận sau thuế và không được vượt quá vốn điều lệ.
- Quỹ dự phòng tài chính: được trích lập hằng năm theo tỷ lệ 10% lợi nhuận sau thuế nhưng không vượt quá 25% vốn điều lệ.
- Lợi nhuận không chia: lợi nhuận ròng còn lại sau khi đã trích lập các quỹ theo quy định.

Các quỹ dự trữ sau khi đã được trích lập các NHTM được sử dụng theo mục đích lập quỹ. Tuy nhiên, khi số tiền của quỹ chưa được sử dụng đến thì các NHTM có thể tạm thời huy động theo nguyên tắc hoàn trả làm nguồn vốn kinh doanh.

2.2.1.2 Vốn tự có cấp 2

Nguồn vốn tự có cấp 2 còn được gọi là vốn bổ sung. Đây là bộ phận tài sản nợ nhưng có tính ổn định và có khả năng chuyển thành vốn. Vốn tự có bổ sung bao gồm các khoản sau:

- 50% giá trị tăng thêm của tài sản cố định được đánh giá lại theo quy định của pháp luật.
- 40% giá trị tăng thêm của các loại chứng khoán đầu tư (kể cả vốn góp và cổ phiếu đầu tư) được đánh giá lại theo quy định của pháp luật.
- Trái phiếu chuyển đổi được cổ phiếu ưu đãi do TCTD phát hành thỏa mãn các điều kiện (tính vào vốn tự có).
- Các công cụ nợ khác thỏa mãn các điều kiện (tính vào vốn tự có)
- Dự phòng chung (tối đa bằng 1,25% tổng tài sản có rủi ro).

2.2.2 Nguồn vốn huy động

Là tài sản bằng tiền của các tổ chức và cá nhân mà ngân hàng đang tạm thời quản lý và sử dụng với trách nhiệm hoàn trả, vốn huy động là nguồn vốn chủ yếu và quan trọng nhất của bất kỳ một NHTM nào. Chỉ có NHTM mới được huy động vốn dưới nhiều hình thức khác nhau như: tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, tài khoản vãng lai, phát hành chứng từ có giá, nguồn vốn huy động khác, ...

2.2.2.1 Vốn đi vay

Là nguồn vốn giúp cho các NHTM bổ sung vốn ngắn hạn của mình để đảm bảo duy trì hoạt động của ngân hàng.

Cơ cấu vốn đi vay

- Đi vay của Nhà nước dưới hai hình thức: tài cấp vốn, cho vay thanh toán (cho vay qua đêm hoặc cho vay thấu chi). Ngoài ra đối với những NHTM không có khả năng chi trả, NHNN còn cho vay khôi phục năng lực để chi trả. Đây là nguồn vốn có chi phí rất cao. Do đó, NHTM chỉ sử dụng khi thực sự cần thiết.
- Đi vay của các NHTM khác hoặc các TCTD: loại vay này còn được gọi là vay trên thị trường tiền tệ 2, là loại hình vay và cho vay lẫn nhau giữa các ngân hàng theo phương thức tự vay tự trả. Phương thức này rất linh hoạt để giúp các NHTM cân đối vốn một cách hợp lý.

2.2.2.2 Vốn khác

Ngoài những vốn chủ yếu trên NHTM còn có những nguồn vốn khác cũng không kém phần quan trọng như:

- Vốn tiếp nhận: là nguồn vốn tài trợ của Chính phủ, các tổ chức đoàn thể xã hội để tài trợ cho các chương trình, dự án về phát triển kinh tế xã hội, cải tạo môi trường sinh thái ... và được chuyển qua NHTM
- Ngoài ra các NHTM còn có các nguồn vốn phát sinh trong quá trình hoạt động như: các khoản phải trả, các khoản tiền tạm gửi theo quyết định của tòa án, ...

2.3 Tính chất của huy động vốn

Vốn huy động có vai trò lớn trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng vì trong cơ cấu nguồn vốn thì vốn huy động chiếm tỷ trọng lớn thường từ 70%-80%, vốn huy động có quyết định đến chi phí đầu vào của ngân hàng vì vốn này chiếm tỷ trọng cao và có nhiều kỳ hạn với lãi suất khác nhau, muốn làm kinh doanh phải chú ý đến huy động vốn tại chỗ của ngân hàng và chi phí đầu vào đó cũng chính là nguyên tắc quản lý vốn trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Vốn huy động còn quyết định hòa toàn đến vị thế khả năng cạnh tranh của ngân hàng trên thị trường.

2.4 Vai trò của huy động vốn

Hoạt động huy động vốn tuy không mang lại lợi nhuận trực tiếp cho ngân hàng nhưng nó lại là hoạt động rất quan trọng. Không có hoạt động huy động vốn xem như không có hoạt động của NHTM. Một NHTM khi thành lập phải có vốn điều lệ theo quy định, Tuy nhiên, vốn điều lệ chỉ đủ tài trợ cho tài sản cố định như: trụ sở, văn phòng, máy móc thiết bị cần thiết cho hoạt động chứ chưa đủ vốn để ngân hàng có thể thực hiện các hoạt động kinh doanh như cấp tín dụng và các dịch vụ khác. Để ngân hàng có vốn phục vụ cho các hoạt động thì vốn huy động có ý nghĩa quan trọng đối với ngân hàng cũng như khách hàng.

2.4.1 Đối với ngân hàng

Hoạt động huy động vốn góp phần mang lại nguồn vốn cho ngân hàng thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh. Không có hoạt động huy động vốn, NHTM không đủ vốn tài trợ cho các hoạt động của mình. Mặt khác, thông qua hoạt động huy động vốn, NHTM có thể đo lường được uy tín cũng như sự tín nhiệm của khách hàng đối với ngân hàng. Từ đó NHTM có các biện pháp không ngừng hoàn thiện huy động vốn để giữ vững và mở rộng quan hệ với khách hàng.

Ngoài ra, ở nước ta hiện nay, thị phần hoạt động của tín dụng chiếm tỷ trọng khá cao – điều này chứng tỏ hoạt động tín dụng là chủ yếu, quyết định sự tồn tại và phát triển của mỗi NHTM. Mà muốn hoạt động tín dụng phải có vốn, muốn có vốn phải huy động vốn từ nền kinh tế. Như vậy huy động vốn là bước khởi đầu quan trọng nhất để có được bước khởi động tiếp theo trong quá trình thực hiện hoạt động tín dụng. Có thể nói, hoạt động huy động vốn góp phần giải quyết “đầu vào” cho NHTM.

2.4.2 Đối với khách hàng

Hoạt động huy động vốn cung cấp cho khách hàng một kênh tiết kiệm và đầu tư nhằm làm cho tiền của mình sinh lợi, tạo ra cơ hội cho họ có thể gia tăng tiêu dùng trong tương lai. Mặt khác, hoạt động huy động vốn còn cung cấp cho khách hàng một nơi an toàn để cất giữ và tích lũy vốn tạm thời nhàn rỗi của mình.

2.4.3 Đối với xã hội

Quá trình huy động vốn của ngân hàng chính là quá trình tích tụ và tập trung các nguồn vốn trong xã hội, sau đó cho vay đáp ứng nhu cầu về vốn cho sản xuất, đầu tư và phát triển kinh tế. Như vậy, huy động vốn kịp thời đã tiết kiệm thời gian, chi phí nguồn lực, đẩy nhanh quá trình sản xuất và lưu thông hàng hóa, tăng hiệu quả sử dụng vốn. Nguồn vốn huy động của các NHTM ngoài nguồn vốn huy động trong nước còn có nguồn vốn huy động từ nước ngoài

2.5 Các nhân tố ảnh hưởng đến việc huy động vốn

2.5.1 Lãi suất huy động

Lãi suất là tỷ lệ phần trăm của số tiền có được so với số tiền gốc mà người gửi tiền nhận được từ ngân hàng, hay là phần vay phải trả cho ngân hàng về khoản vốn vay. Lãi suất huy động là giá cả của khoản tiền mà ngân hàng – người mua - phải trả cho khách hàng – người bán. Do vậy người bán luôn muốn bán với giá cao còn người mua luôn muốn mua với giá thấp. Như vậy người dân có nhu cầu gửi tiền vào ngân hàng thì cái đầu tiên họ thường để ý là lãi suất huy động của ngân hàng đó so với ngân hàng khác.

Tuy nhiên, sự cạnh tranh về lãi suất huy động có sự giới hạn. Một ngân hàng nếu không bị khống chế bởi lãi suất huy động trần và lãi suất cho vay sàn của NHTW thì cũng bị khống chế bởi chính lợi nhuận và sự tồn tại của chính bản thân ngân hàng.

2.5.2 Các dịch vụ ngân hàng

Dịch vụ ngân hàng cũng là nhân tố quan trọng trong việc thu hút tiền gửi của khách hàng. Vì vậy các dịch vụ của ngân hàng phải mang tính cạnh tranh so với các ngân hàng khác, phải đảm bảo tính chính xác, an toàn, bảo mật, nhanh chóng và thuận lợi cho khách hàng với mức chi phí thấp nhất.

Ngoài ra khách hàng tìm đến ngân hàng không chỉ nhằm vào các dịch vụ cơ bản mà còn có những dịch vụ bổ sung. Nhân viên có thể tư vấn cho khách hàng các loại sản phẩm cũng như tiện ích và các sử dụng các sản phẩm đó một cách đầy đủ các thông tin sẽ

làm cho khách hàng cảm thấy hài lòng và tin tưởng hơn đối với ngân hàng, tạo ra sự trung thành của họ đối với ngân hàng. Chính những khách hàng trung thành này mà ngân hàng sẽ có thêm những khách hàng mới thông qua sự giới thiệu của họ.. Khi đó ngân hàng có thể thu hút thêm nhiều khách hàng tiềm năng.

2.5.3 Lòng tin của khách hàng

Lòng tin của công chúng và uy tín của ngân hàng là vấn đề sống còn của mọi ngân hàng, bởi vì không ai gửi tiền vào nơi mà mình không tin tưởng. Nếu công chúng ngày càng tin tưởng vào ngành ngân hàng thì chứng tỏ ngân hàng đó hoạt động có hiệu quả và ngày càng có uy tín trên thị trường.

2.5.4 Tính cạnh tranh trên thị trường

Trong điều kiện kinh tế ngày càng phát triển và hội nhập như hiện nay, vấn đề cạnh tranh là vô cùng quan trọng trong việc thu hút nhiều khách hàng. Nhiều công ty bảo hiểm, ngân hàng nước ngoài, các dịch vụ tiết kiệm, bưu điện ... đã xuất hiện và có nhiều chiến lược thu hút khách hàng. Dẫn đến việc huy động vốn giữa các ngân hàng và các tổ chức ngày diễn ra ngày càng gay gắt. Nếu ngân hàng không có chiến lược cạnh tranh cụ thể và hiệu quả thì công tác huy động vốn sẽ gặp khó khăn. Tuy nhiên, các NHTM cũng nên cạnh tranh trong sự lành mạnh và phù hợp với pháp luật. Bởi một điều quan trọng mà ngân hàng phải luôn nhớ là “Cạnh tranh nhưng phải cùng nhau tồn tại”.

2.5.5 Chính sách tiền tệ của ngân hàng

Chính sách tiền tệ của NHNN tác động đến công tác huy động vốn của NHTM thông qua các công cụ, chính sách tiền tệ như lãi suất, dự trữ bắt buộc,

Nếu NHNN khống chế lãi suất có thể sẽ ảnh hưởng tới công tác huy động vốn của NHTM. Khi lãi suất huy động bị khống chế không thể tăng thì không hấp dẫn người gửi tiền, mà khuyến khích người dân đầu tư vào nền kinh tế dưới hình thức khác.

Nếu lãi suất chiết khấu, tài chiết khấu của NHTM thấp hơn lãi suất huy động thì sẽ không khuyến khích các NHTM mở rộng hoạt động huy động vốn.

2.6 Các phương thức huy động vốn

2.6.1 Căn cứ theo thời gian huy động vốn

Huy động ngắn hạn: đặc điểm của hình thức này là chiếm tỷ trọng khá cao trong tổng nguồn huy động, được sử dụng chủ yếu để cho vay ngắn hạn (từ 12 tháng trở xuống), lãi suất thường thấp.

Huy động trung hạn: loại vốn này có thời hạn từ 12 tháng đến 60 tháng, ngân hàng chủ yếu sử dụng cho doanh nghiệp vay khoản tín dụng trung hạn.

Huy động dài hạn: hình thức huy động này chiếm tỷ trọng nhỏ, đây là khoảng vay mà ngân hàng huy động có thời hạn lớn hơn 60 tháng, chi phí cho việc huy động này thường cao hơn so với 2 hình thức trước, nguồn này ngân hàng thường dùng cho vay dài hạn như đầu tư xây dựng cơ bản, mở rộng sản xuất kinh doanh,...

2.6.2 Căn cứ theo đối tượng huy động vốn

Huy động vốn từ dân cư: vốn này có nguồn gốc từ những khoản dự phòng cho tiêu dùng và rủi ro trong tương lai. Khi xã hội ngày càng phát triển thì các khoản dự phòng cũng tăng lên. Nắm bắt được quy luật này, NHTM đã sử dụng nghiệp vụ huy động để tăng thêm nguồn vốn, đáp ứng nhu cầu kinh tế và thu được lợi nhuận.

Huy động vốn từ các tổ chức kinh tế và doanh nghiệp: các doanh nghiệp do nhu cầu của hoạt động sản xuất kinh doanh nên các đơn vị này thường gửi một khối lượng tiền lớn vào ngân hàng để hưởng tiện ích thanh toán. NHTM là một trung gian tài chính, quan hệ với các đối tượng này thông qua việc mở tài khoản, nhận tiền gửi của các tổ chức kinh tế và đáp ứng theo yêu cầu thanh toán của họ. Do đó sự đan xen giữa các khoản phải thu và các khoản thanh toán nên luôn tồn tại một số dư nhất định trên tài khoản tại ngân hàng.

Huy động từ các ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác: vốn này nhằm để giải quyết tình trạng thiếu vốn của ngân hàng. Vốn này bao gồm: vay NHTW và các tổ chức tín dụng.

Theo quy định, ở Việt Nam vốn vay giữa hai ngân hàng được thỏa thuận bằng hợp đồng tín dụng, vốn cho vay phải được đảm bảo bằng hình thức thế chấp hoặc cầm cố tài sản đi vay, tiền mặt gửi tại quỹ, tiền gửi tại NHTW, các chứng từ có giá khác. Trong trường hợp các NHTM đã vay mượn lẫn nhau nhưng vẫn thiếu vốn, mất khả năng thanh toán thì NHTM có thể vay NHTW thông qua việc chiết khấu, tái chiết khấu các giấy tờ có giá.

2.6.3 Căn cứ vào công cụ huy động vốn

Huy động tiền gửi không kỳ hạn: đây là loại tiền gửi mà chủ nhân có thể rút tiền hoặc trả cho bên thứ ba bằng cách phát hành séc. Đặc điểm quan trọng đối với người gửi là chuyển nhượng dễ dàng, mục đích giao dịch là chính, thường được mệnh danh là tiền gửi theo yêu cầu, không vì mục đích kiếm lãi. Đối với ngân hàng chỉ cần bỏ ra một chút chi phí cho việc quản lý tài khoản hoặc trả lãi (nếu có thì cũng rất nhỏ). Số dư của loại tiền này phụ thuộc vào từng thời kỳ trong năm và khả năng của ngân hàng trong việc dự đoán về biến động của thị trường tiền tệ. Ngân hàng thường sử dụng hai loại tài khoản: tài khoản thanh toán và tài khoản vãng lai.

- Tài khoản thanh toán là loại tài khoản mà chủ sở hữu của nó có toàn quyền sử dụng số tiền trong phạm vi số dư tiền gửi.
- Tài khoản vãng lai là tài khoản thường được sử dụng cho các tổ chức kinh tế, nó có thể có số dư bên có hoặc bên nợ. Dư bên có phản ánh số tiền hiện có trong tài khoản của khách hàng, ngược lại với số dư bên nợ phản ánh số tín dụng ngân hàng cấp cho khách hàng vay. Lãi suất hai bên đều do hai bên thỏa thuận.

Tiền gửi không kỳ hạn có chi phí huy động thấp song cso tính ổn định thấp. nếu thu hút được lượng khách hàng lớn, đảm bảo luôn có số dư ổn định, ngân hàng có thể dễ dàng được trong việc đa dạng hóa nghiệp vụ của mình thông qua mua bán các chứng khoán có tính linh hoạt cao như kỳ phiếu, tín phiếu kho bạc.

Huy động tiền gửi có kỳ hạn và tiền gửi tiết kiệm: nếu tiền gửi không kỳ hạn có số dư tăng giảm phụ thuộc vào tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng gửi tiền, thì tiền gửi có kỳ hạn và tiết kiệm lại phụ thuộc vào lãi suất trả lãi.

- Tiền gửi có kỳ hạn: là loại tiền mà chủ sở hữu có quyền rút theo thời hạn đã thỏa thuận với ngân hàng, mục đích chính của loại tiền gửi này là hưởng lãi suất chứ không phải vì hưởng các tiện ích thanh toán. Đặc trưng của loại tiền gửi này là không dùng thanh toán, hiệu quả sử dụng của nguồn vốn này đối với ngân hàng rất cao vì nó có kỳ hạn rõ ràng. Chi phí về nguồn vốn cho loại tiền này đối với ngân hàng cao hơn tiền gửi không kỳ hạn.
- Tiền gửi tiết kiệm: đối với NHTM, tiền gửi tiết kiệm là công cụ huy động vốn có từ lâu. Vốn huy động từ các khoản tiền tiết kiệm thường chiếm một tỷ trọng đáng kể trong tiền gửi của ngân hàng. Loại tiền này thường chia thành:
 - ✓ Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn: đối với loại tiền này, chủ sở hữu có thể rút ra bất cứ lúc nào mà không phải báo trước, số dư tài khoản này thường không lớn, ưu điểm hơn tiền gửi giao dịch là số dư này ít biến động. ngân hàng thường phải trả lãi suất cao hơn so với tiền gửi thanh toán.
 - ✓ Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn: nguyên tắc của loại tiền này là một khi khách hàng gửi tiền vào loại tài khoản này, họ sẽ không được rút ra (cả gốc lẫn lãi) trừ khi đã đến hạn rút tiền. Tuy nhiên yếu tố cạnh tranh thu hút tiền gửi, một số NHTM vẫn cho phép khách hàng được rút tiền trước kỳ hạn nhưng một phần tiền lãi được khấu trừ.

Huy động vốn qua phát hành các công cụ nợ: Chứng thư tiền gửi loại lớn là một loại hình phiếu nợ do ngân hàng phát ra để vay tiền của thị trường. Có hai cách phát hành loại chứng thư này: khi có các đối tượng đến vay tiền để sản xuất hoặc tiêu dùng theo hợp đồng với ngân hàng, ngân hàng phát lại chứng thư này cho họ hoặc ngân hàng có thể công bố phát hành chứng thư này cho các đối tượng muốn đầu tư hoặc muốn gửi tiền vào

ngân hàng. Thay vì một cuốn sổ tiền gửi có kỳ hạn, họ có thể nhận loại chứng thư này. Nhưng chứng thư loại này không có những đơn vị quá nhỏ bằng tiền mặt.

- Khi ngân hàng thương mại phát ra chứng thư này, nó hướng tới việc vay tiền của thị trường, của nhân dân và chứng thư là giấy xác nhận khoản vay này. Đồng thời trên chứng thư có ghi rõ thời hạn sẽ trả lại tiền mặt (6 tháng, 1 năm,...) và lãi suất người cho vay được hưởng. Đến ngày đáo hạn cuối cùng, người sở hữu chứng thư đem nộp nó cho ngân hàng đã phát hành để nhận lại cả vốn theo giá trị bề mặt và tiền lời.
- Loại chứng thư này ở các nước công nghiệp thường có thời gian đáo hạn không quá 6 tháng kể từ ngày phát hành. Với thời gian ngắn và tính chất được sử dụng, chấp nhận không khác gì Séc hay tiền mặt, trong khi nó có lãi suất mà Séc và tiền mặt không có lãi suất, chứng thư này trở thành loại đầu tư ngắn hạn hấp dẫn nhất đối với các nhà kinh doanh và hộ gia đình.

Tuy nhiên, khả năng vay vốn từ thị trường thông qua việc phát hành chứng thư tiền gửi hay tín phiếu tùy thuộc vào 4 yếu tố: Mức độ chấp nhận của nhân dân đối với nó như một phương tiện thanh toán trong lưu thông- Sự khuyến khích hay không của Ngân hàng Trung ương- Hiệu quả của việc sử dụng đồng vốn đã vay được- Sự phát triển của thị trường tài chính, tiền tệ.

3. Thực trạng tình hình huy động vốn tại NHTM Đại Tín – PGD quận 6

3.1 Phân tích chung tình hình nguồn vốn huy động 2009-2011

Huy động vốn là hoạt động tương đối khó khăn với các ngân hàng vì nó phụ thuộc nhiều vào các yếu tố. Muốn huy động vốn tốt thì ngân hàng phải hội đủ khá nhiều điều kiện như cơ sở vật chất, vị trí thuận lợi để dễ giao dịch, mức lãi suất huy động, công nghệ thông tin, chất lượng dịch vụ,... Trên địa bàn quận 6 hiện nay có trên 10 ngân hàng lớn nhỏ, chưa kể mỗi ngân hàng lại có nhiều PGD, với sự cạnh tranh gay gắt đó mỗi ngân hàng phải dựa vào đặc trưng thế mạnh của mình và áp dụng những hình thức kinh doanh riêng nhằm thu hút khách hàng. Quận 6 là quận có tốc độ tăng trưởng kinh tế khá nhanh trong năm 5 gần đây. Điều này ta có thể thấy qua hàng trăm cửa hàng lớn được khai trương với nhiều loại mặt hàng khác nhau, các khu chung cư cao cấp bắt đầu xuất hiện, nhiều ngôi nhà khang trang được xây dựng... ta có thể cảm nhận được đời sống người dân ngày càng được cải thiện. PGD TrustBank quận rất coi trọng khách hàng cá nhân và đây được xem là khách hàng tiềm năng của PGD, song tâm lý của người dân thường tin tưởng vào những ngân hàng lớn. Nhằm bắt được tâm lý đó, để cạnh tranh với các ngân hàng có bề dày truyền thống khác, PGD TrustBank quận 6 đã tạo ra nhiều chương trình khuyến mãi, dịch vụ tiện ích nhằm thu hút nguồn tiền nhàn rỗi trong dân. Và số dân gửi tiền vào PGD ngày càng đông. Mặc dù vậy, PGD TrustBank quận 6 cũng gặp không ít khó khăn bởi sự biến động của nền kinh tế như hiện nay. Lạm phát tăng cao, lãi suất liên tục hạ đã gây xao động trong tâm lý người dân. Khó khăn như vậy, nhưng PGD TrustBank quận 6 đã không ngừng nỗ lực để giữ chân khách hàng cũ, lôi kéo khách hàng mới và được đánh giá là PGD huy động xuất sắc trong toàn hệ thống. Để hiểu rõ hơn về công tác huy động vốn của TrustBank quận 6, ta sẽ đi sâu phân tích tình hình huy động vốn của ngân hàng trong 3 năm 2009-2011

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	2010/2009		2011/2010	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Vốn huy động từ khách hàng	32.362	51.676	86.962	19.314	59,7	35.286	68,3
Tiền gửi thanh toán	9.268	13.207	18.852	3.939	42,5	5.645	42,7
Tiền gửi tiết kiệm	22.533	37.628	66.979	15.095	67	29.351	78
Phát hành GTCG	561	841	1.131	280	49,9	290	34,5
Vốn huy động từ tổ chức tín dụng	18.097	12.867	8.805	(5.230)	(28,9)	(4.062)	(31,6)
Tổng cộng	50.459	64.543	95.767	14.084	27,9	31.224	48,4

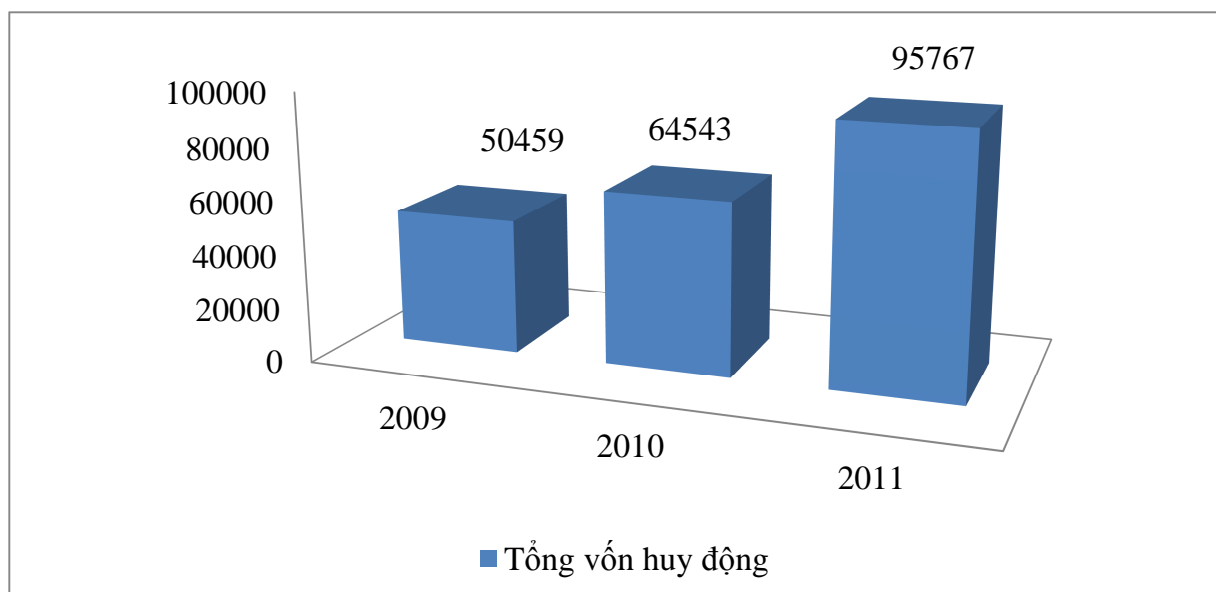
Sơ đồ 4. Tình hình huy động vốn giai đoạn 2009-2011

Đơn vị tính: triệu đồng

(nguồn: Phòng kế toán PGD TrustBank quận 6)

Vốn huy động là nguồn vốn ngân hàng huy động với nhiều hình thức. Nguồn vốn huy động càng lớn càng tạo thế chủ động trong công việc cho vay và tạo lợi nhuận cho ngân hàng. Từ năm 2009, PGD TrustBank quận 6 đã áp dụng phần mềm Smartbank nên thủ tục huy động dễ dàng, nhanh chóng và hiệu quả hơn. Chính nhờ công nghệ đã tạo một bước đột phá trong công tác huy động vốn. Vốn huy động chủ yếu của TrustBank quận 6 là từ các tổ chức kinh tế và các nhân trên địa bàn.

3.1.1 Vốn huy động từ khách hàng



Sơ đồ 5. Tổng huy động vốn qua 3 năm 2009-2011

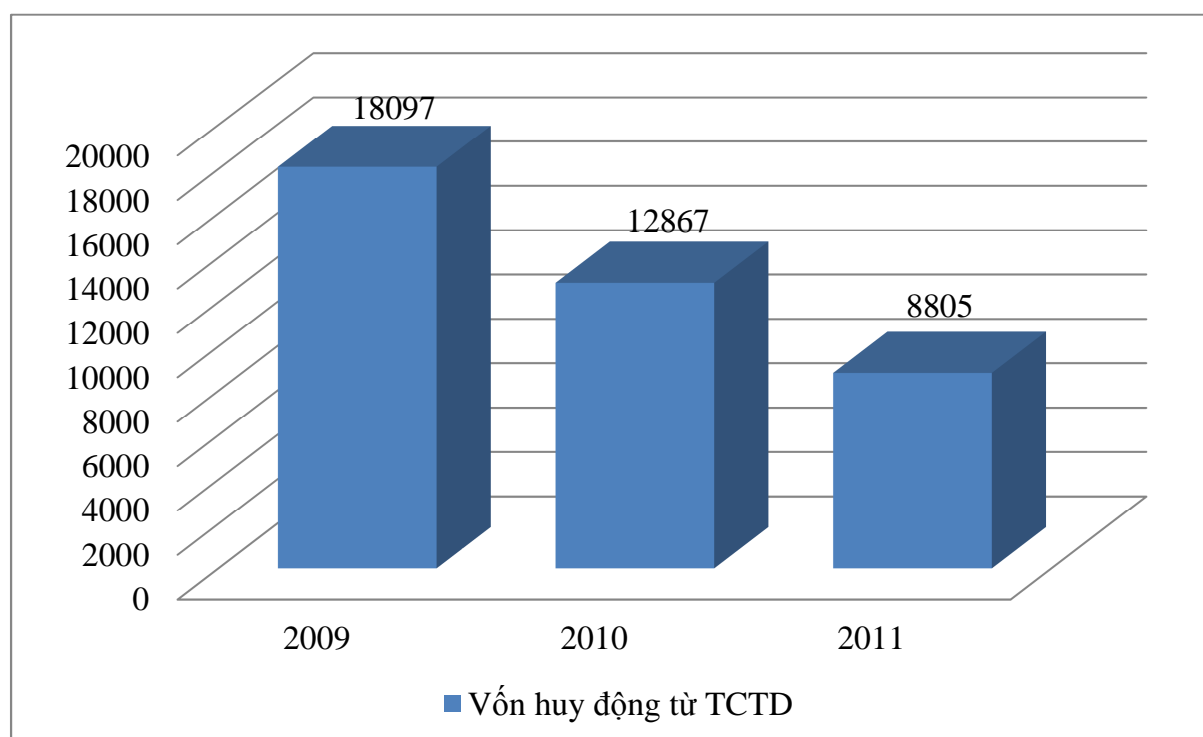
Đơn vị tính: triệu đồng

Nhìn vào bảng và biểu đồ trên ta có thể thấy tình hình huy động vốn tăng nhanh trong 3 năm qua. Trong năm 2009 tổng vốn huy động từ khách hàng là 32.632 triệu đồng trong đó tiền gửi tiết kiệm là 22.533 triệu đồng, chiếm 69,6% trong tổng vốn huy động từ khách hàng. Số tiền huy động này chủ yếu từ khách hàng cá nhân. Trong khi đó, tiền gửi thanh toán chỉ 9.268 triệu đồng. để tăng trưởng nguồn vốn của mình, PGD TrustBank quận 6 đã phát hành giấy tờ có giá với số tiền là 561 triệu đồng. Nguyên nhân vốn huy động năm này còn hạn chế vì PGD vừa mới thành lập nên số lượng khách hàng chưa nhiều, thêm vào đó năm 2009 là năm hậu khủng hoảng, tình hình kinh tế vẫn còn nhiều khó khăn gây ảnh hưởng đến tâm lý gửi tiền của người dân và TCTD. Năm 2010, tình hình huy động của PGD TrustBank quận 6 có những bước khởi sắc mới. Vốn huy động từ khách hàng là 51.676 triệu đồng tăng 59,7% so với năm 2009, một bước tiến đáng ghi nhận, trong đó tiền gửi thanh toán tăng 42,5%, tiền gửi tiết kiệm tăng 67%, còn giấy tờ có giá tăng mạnh nhất với 49,9%. Sở dĩ có kết quả này là do PGD đã dần quen với tình hình tại khu vực quận 6 và với thái độ phục vụ khách hàng ân cần, chu đáo nên PGD đã xây dựng được nhiều mối quan hệ với khách hàng, chiếm giữ lòng trung thành của khách

hàng cũ, tìm kiếm thêm nhiều khách hàng tiềm năng mới. PGD TrustBank quận 6 được đặt ngay trục đường chính của quận nên khách hàng dễ dàng nhìn thấy, thêm vào đó năm 2010 do lạm phát liên tục tăng nên PGD cũng tăng dần lãi suất huy động theo tình hình chung của hệ thống các ngân hàng, người dân thay vì giữ tiền bên mình trong thời gian này thì việc gửi tiền vào ngân hàng là biện pháp an toàn và sinh lợi nhuận cao. Năm 2010 cũng là năm ngân hàng TMCP Đại Tín chính thức đạt vốn điều lệ là 3.000 tỷ đồng theo quy định tăng vốn điều lệ của Ngân hàng Nhà nước.

Năm 2011 là năm có nhiều khó khăn trong việc huy động vốn của các ngân hàng, khi lạm phát ngày càng tăng, chính sách thắt chặt tiền tệ của ngân hàng Nhà nước với quy định về lãi suất trần đã khiến nhiều ngân hàng khốn đốn với lộ trình tăng vốn pháp định lên 3.000 tỷ đồng theo nghị định 141/2006/NĐ-CP. Tuy thế, TrustBank quận 6 vẫn có thể gia tăng tiền gửi từ khách hàng đến 68,3% so với năm 2010 đây là điều đáng mừng. Trong đó, tiền gửi tiết kiệm tăng 78%, tương đương 29.351 triệu đồng, tiền gửi thanh toán tăng 5.645 triệu đồng tức tăng 42,7%. Song song với tiền gửi thanh toán thì huy động vốn qua phát hành giấy tờ có giá cũng tăng 34,5% so với năm 2010. Lý do chính là lãi suất tuy có giảm vào cuối năm nhưng 6 tháng đầu năm lãi suất vẫn tiếp tục giữ mức cao, đây là điều hấp dẫn nhất đối với khách hàng, bên cạnh đó PGD đã sử dụng nhiều hình thức huy động vốn hấp dẫn khác như tiết kiệm có dự thưởng, các chương trình khuyến mãi, lãi suất huy động tăng theo kỳ hạn, ... TrustBank quận 6 ngày càng khẳng định được vị thế vững chắc của mình, trở thành nơi đáng tin cậy trong việc bảo quản tài sản của khách hàng.

3.1.2 Vốn huy động từ TCTD



Sơ đồ 6. Tình hình huy động vốn từ TCTD

Đơn vị tính: triệu đồng

(nguồn: Phòng kế toán TrustBank quận 6)

Các TCTD là một nguồn tiềm năng của các ngân hàng và được TrustBank quận 6 chú trọng, tận dụng triệt để mối quan hệ này. Tuy nhiên vốn huy động từ các TCTD ngày càng giảm qua các năm, 2010 giảm 28,9% so với năm 2009 tương đương 5.230 triệu đồng, năm 2011 giảm 31,6% so với năm 2010 tương ứng giảm 4.062 triệu đồng. Nguyên nhân là do tình hình kinh tế không ổn định trong giai đoạn này đã ảnh hưởng không tốt đến tài chính của các tổ chức này.

3.2 Các phương thức huy động vốn

3.2.1 Tiền gửi thanh toán

Tiền gửi thanh toán ở ngân hàng chủ yếu là các tổ chức kinh tế. Do yêu cầu trong sản xuất kinh doanh cũng như thấy rõ những tiện ích từ sản phẩm, dịch vụ nên ngày càng có nhiều doanh nghiệp giao dịch thường xuyên với ngân hàng.

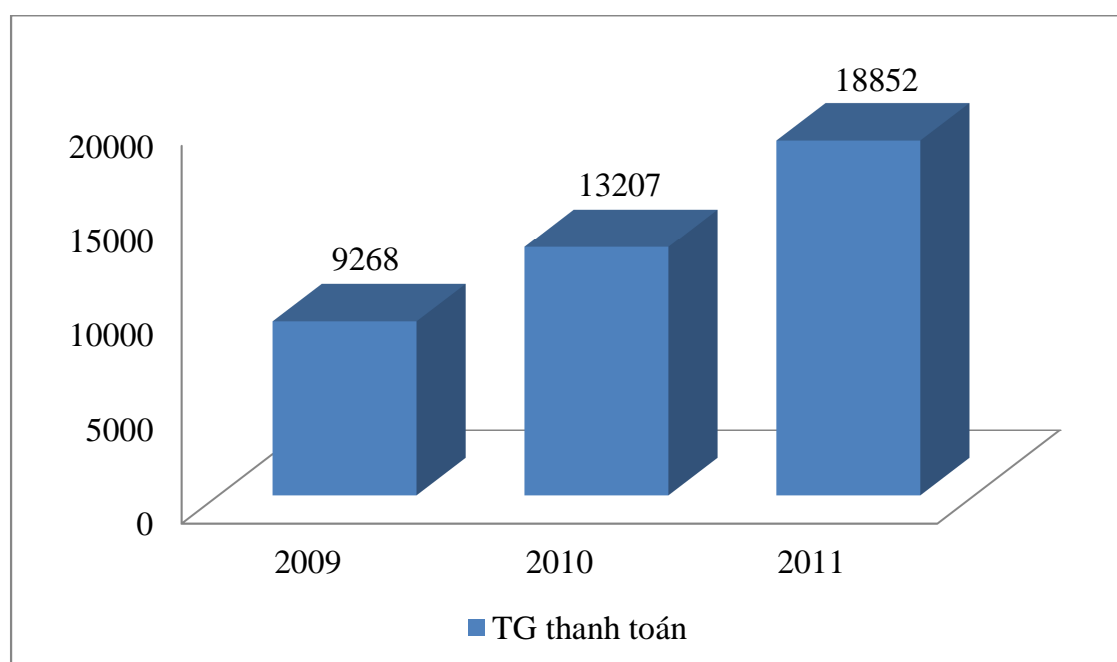
Đại Học Hoa Sen

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	2010/2009		2011/2010	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	%	Số tiền	%
TG thanh toán	9.268	13.207	18.852	3.939	43,5	5.645	42,7

Sơ đồ 7. Tình hình tiền gửi thanh toán 2009-2011

Đơn vị tính: triệu đồng

(nguồn: Phòng kế toán TrustBank quận 6)



Với phương châm “An toàn – Hiệu quả - Phát triển – Bền vững”, TrustBank quận 6 luôn đáp ứng tốt nhất trong khả năng của mình mọi yêu cầu của khách hàng. Đây là khoản tiền nhàn rỗi của các cá nhân, doanh nghiệp là khoản tiền mà người gửi có thể rút ra bất cứ lúc nào mà không cần báo trước. Mục đích của loại tiền gửi này là nhằm đảm bảo an toàn về tài sản, bảo quản tiền, vận chuyển tiền an toàn khi mua sắm chi trả không dùng tiền mặt, các doanh nghiệp thực hiện các khoản chi trả lương trong hoạt động sản xuất kinh doanh, chi trả lương cho nhân viên của doanh nghiệp, đồng thời hạn chế được chi phí tổ chức thanh toán, ngoài ra khách hàng gửi tiền thanh toán còn được hưởng các dịch vụ khác ngày càng tăng lên. Năm 2009, loại tiền gửi này huy động được 9.268 triệu đồng. Năm 2010 là 13.207 triệu đồng tăng 3.939 triệu tức 42,5% so với năm 2009. Qua năm 2011 là 18.852 triệu đồng tức tăng 42,7% so với năm 2010.

Đối với ngân hàng việc huy động vốn qua tiền gửi thanh toán mang lại nhiều lợi ích vì ngân hàng chỉ phải trả lãi suất thấp. Sự gia tăng của tiền gửi thanh toán là do ngân hàng tiến hành hiện đại hóa trên mọi phương diện. Phần mềm Smartbank được áp dụng đã cải tiến dịch vụ ngân hàng một cách hàng chính, đa dạng hóa được sản phẩm như các sản phẩm ngân hàng hiện đại, thực hiện kết nối Swift phục vụ việc giao dịch một cửa đã phát huy tính ưu việt như tạo cho khách hàng thoải mái, nhanh chóng, chính xác khi giao dịch với ngân hàng. Các sản phẩm thẻ của ngân hàng phù hợp với nhiều đối tượng như thẻ ghi nợ nội địa TrustPay và TrustVip, thẻ tín dụng nội địa TrustYou, thẻ quà tặng TrustGift, có nhiều hình thức khuyến mãi, thanh toán. Ngoài ra ngân hàng còn đang nghiên cứu chuẩn bị thực hiện các đề án xây dựng DataCenter, E-Banking, Video Conference, Contact Center ... tương lai ngân hàng sẽ đáp ứng càng tốt hơn các dịch vụ cho khách hàng.

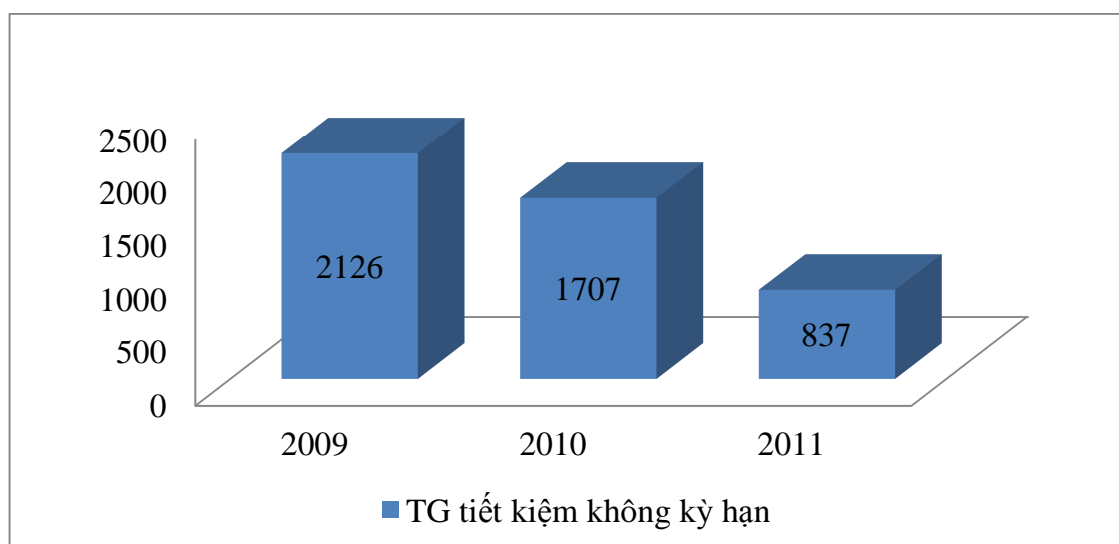
3.2.2 Tiền gửi tiết kiệm

Tiền gửi tiết kiệm luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn huy động và cũng là loại tiền mà ngân hàng dành nhiều ưu ái nhất. Đây là tiền nhàn rỗi của dân chúng, các đơn vị kinh tế nhằm mục đích chính là hưởng phần lãi suất mà ngân hàng trả cho khách khi gửi tiền. Thời hạn càng cố định, thời gian càng dài thì lãi suất thu được càng cao,, tuy nhiên do tình hình đặc biệt loại tiền có kỳ hạn dưới 12 tháng để phòng ngừa những rủi ro khách quan xảy ra. Nguyên nhân của sự chênh lệch đó là do các khoản tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn tạo ra nguồn vốn ổn định cho ngân hàng hoạt động, còn tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn tạo ra nguồn vốn ổn định cho ngân hàng hoạt động, còn tiền ngân hàng không ổn định kỳ hạn thì ngược lại, nó sẽ làm nguồn vốn hoạt động của ngân hàng không ổn định vì khách hàng có thể rút bất cứ lúc nào họ cần. Vì vậy, để thu hút khách hàng gửi tiền có kỳ hạn, tạo tiền cho sự hoạt động của ngân hàng thì đòi các ngân hàng phải để lãi suất tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn thấp hơn tiền gửi có kỳ hạn.

Đại Học Hoa Sen

Chỉ tiêu	2009		2010		2011		2010/2009		2011/2010	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
TG không kỳ hạn	2.126	9,4	1.707	4,5	837	1,3	(419)	(19,7)	(870)	60
TG có kỳ hạn	20.407	90,6	35.921	95,5	66.142	98,7	15.514	76	30.221	84
TGTK <12 tháng	13.802		23.111		44.964		9.309	67,4	21.853	94,6
TGTK >12 tháng	6.605		12.810		21.178		6.205	94	8.368	65
Tổng cộng	22.533	100	37.628	100	66.979	100	15.095	67	29.351	78

Sơ đồ 8. Tình hình tiền gửi tiết kiệm 2009-2011



Sơ đồ 9. Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn

Đơn vị tính: triệu đồng

(nguồn: phòng kế toán TrustBank quận 6)

Mục đích của khách hàng khi gửi tiền tiết kiệm không kỳ hạn là nhằm sinh lợi cho số tiền tạm thời nhàn rỗi. Xét về kết cấu, loại tiền gửi này luôn chiếm một tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn. Qua 3 năm, tình hình huy động vốn loại tiền này giảm mạnh. Cụ thể năm 2009, tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn là 2.126 triệu đồng, chiếm 9.4% tổng tiền gửi tiết kiệm. Sang năm 2010, chỉ còn 1.707 triệu đồng chiếm 4,5% và giảm còn 1,3% tổng tiền gửi tiết kiệm trong năm 2011. Nguyên nhân là do loại tiền này mang lại cho khách hàng lãi suất không cao.

3.2.3 Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn

Tiền tiết kiệm có kỳ hạn xác định thời gian hoàn trả cho khách hàng nên nó tạo nguồn ổn định cho ngân hàng và ngân hàng có thể chủ động đầu tư cho vay trung và dài hạn. Nắm được lợi thế của loại tiền này, TrustBank quận 6 luôn dùng những hình thức huy động tốt nhất nhằm làm tăng nguồn vốn cho mình. Năm 2009, tiền tiết kiệm kỳ hạn dưới 12 tháng là 13.802 triệu đồng, sang năm 2010 là 23.11 triệu đồng, tăng lên 9.309 triệu đồng tương đương với 44.964 triệu đồng. Đối với loại tiền gửi kỳ hạn trên 12h tháng cũng có nhiều biến động đáng kể. Năm 2010 tăng 6.205 triệu đồng so với năm 2009, năm 2011 tăng đến 8.368 triệu đồng, tức đã tăng 65% so với năm 2010.

Để có những kết quả trên, các chương trình tiết kiệm có dự thưởng được áp dụng liên tục như chương trình “Xuân vàng hạnh phúc”, “22 năm gửi trọn niềm tin”, “Gửi 1 được 3”, ... ngoài ra TrustBank còn làm cho các chương trình thêm phong phú khi khách hàng gửi tiền tiết kiệm còn có thể tham gia nhận các món quà giá trị trong khi chỉ bị trừ đi phần lãi suất rất thấp (0.2%-0.3%/năm). Chủ yếu huy động loại tiền gửi kỳ hạn ngắn (dưới 12 tháng) và đây cũng là loại tiền gửi mà khách hàng ưa chuộng nhất nhằm giảm rủi ro, nhất là khi khách hàng gửi tiền bằng ngoại tệ. Thêm vào đó, PGD luôn theo sát diễn biến tình hình huy động vốn trên địa bàn nhằm điều chỉnh mức lãi suất cho phù hợp, hấp dẫn, TrustBank quận 6 luôn chú trọng nâng cao chất lượng dịch vụ cung cấp. Hơn nữa, sự nhận thức vai trò quan trọng của ngân hàng ngày càng được nhiều người dân quan tâm và tiếp cận. Do vậy PGD TrustBank quận 6 đã thu hút càng nhiều lượng vốn nhàn rỗi trong dân chúng.

3.2.4 Tình hình phát hành giấy tờ có giá

Trong các phương thức huy động vốn từ khách hàng thì phát hành giấy tờ có giá có số lượng tiền huy động thấp nhất. Điều này cũng dễ hiểu vì tính chất của các loại giấy tờ này thường có lãi suất rất cao nhưng kỳ hạn dài và chỉ được rút tiền khi đáo hạn nên người dân không “mặn mà” lắm với loại tiền này mà chỉ thích gửi tiền theo loại hình truyền thống là gửi tiền tiết kiệm.

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	2010/2009		2011/2010	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	%	Số tiền	%
Giấy tờ có giá	561	841	1.131	280	49,9	290	34,5

Sơ đồ 10. Tình hình phát hành giấy tờ có giá qua 3 năm 2009-2011

Đơn vị tính: triệu đồng

(nguồn: phòng kế toán TrustBank quận 6)

Nhìn chung tình hình phát hành giấy tờ có giá của TrustBank quận 6 phát triển khá nhanh qua các năm. Năm 2009, vốn huy động từ loại tiền gửi này là 561 triệu đồng, sang năm 2010 tăng lên 841 triệu đồng tương đương với 49,9% so với năm 2009. Năm 2011 tiếp tục đà tăng trưởng, trong năm nay tăng lên 1.131 triệu đồng tức tăng 34,5% so với năm 2010. Tuy tăng trưởng khá nhanh nhưng việc huy động vốn bằng phương thức này chiếm tỷ trọng nhỏ nguyên là do giấy tờ có giá là công cụ để huy động tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn ổn định dài – do ngân hàng phát hành nhằm mục đích kinh doanh, đầu tư, vì thế ngân hàng cần chú trọng làm sao cho dân hiểu được tác dụng và tiện ích của giấy tờ có giá mang lại và để huy động với số tiền lớn hơn.

3.2.5 Vốn huy động từ TCTD

Mỗi ngân hàng phải có tài khoản tiền gửi tại ngân hàng Nhà nước, kho bạc Nhà nước và một số tổ chức tín dụng khác nhằm để thực hiện các khoản thanh toán, chuyển tiền, chi trả (thông qua các dịch vụ chi hộ, thu hộ, ủy nhiệm, chi Séc ...) cho khách hàng ở ngân hàng khác. Đây cũng là khoản tiền tạm ứng của các ngân hàng bạn khi phát sinh

tình trạng thừa vốn và nếu khách hàng cần vay thì số vốn này sẽ được điều chuyển về đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	2010/2009		2011/2010	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	%	Số tiền	%
TG của TCTD	18.097	12.867	8.805	(5.230)	(28,9)	(4.062)	(31,6)

Sơ đồ 11. Tình hình tiền gửi của cá TCTD 2009-2011

Đơn vị tính: triệu đồng

(nguồn: phòng kế toán TrustBank quận 6)

Từ bảng số liệu 3 năm, ta thấy tình hình tiền gửi của các TCTD ngày càng ít đi. Năm 2009 là 18.097 triệu đồng sang năm 2010 giảm xuống còn 12.867 triệu đồng, tương đương 28,9%. Năm 2011, số vốn huy động của loại tiền gửi này là 8.805 triệu đồng, giảm xuống 31,6% so với năm 2010. Số lượng quan hệ với các ngân hàng, công ty bảo hiểm, công ty chứng khoán, ... được mở rộng trong 3 năm qua, song loại tiền này có lãi suất khá cao, trong giai đoạn 2009-2011 có lúc vượt 20% nên PGD hạn chế huy động bằng hình thức này cũng là việc nên làm. Tuy vậy bên cạnh đầu tư phát triển các sản phẩm dịch vụ thì việc mở rộng mối quan hệ với các khách hàng là các TCTD cũng cần thiết đối với ngân hàng. Đó cũng là một trong những mục tiêu hướng tới sự phát triển bền vững của các ngân hàng.

3.3 Chỉ tiêu đánh giá tình hình huy động vốn giai đoạn 2009-2011

3.3.1 Tỷ trọng từng phương án huy động

Nguồn vốn huy động từ TrustBank quận 6 rất đa dạng, huy động từ nhiều nguồn khác nhau: từ các tổ chức kinh tế, từ tiền gửi tiết kiệm của dân cư, từ phát hành giấy tờ có giá... Nhưng tóm lại, nguồn vốn huy động từ ngân hàng được phân ra thành huy động vốn ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Cơ cấu vốn huy động thay đổi linh hoạt, nó phụ thuộc vào chiến lược kinh doanh của ngân hàng trong từng thời kỳ nhất định. Qua phân tích phần trên ở chương 3, ta thấy nguồn vốn huy động từ tiền gửi tiết kiệm, từ các tổ

Đại Học Hoa Sen

chức kinh tế chiếm tỷ trọng cao còn huy động vốn từ tiền gửi thanh toán, phát hành giấy tờ có giá ... không ổn định và chiếm tỷ trọng nhỏ.

Chỉ tiêu	2009		2010		2011	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
TG thanh toán	9.268	18,4	13.207	20,5	18.852	19,7
TG tiết kiệm	22.533	44,6	37.628	58,3	66.979	69,9
Phát hành GTCG	561	1,1	841	1,3	1.131	1,2
TG của TCTD	18.097	35,9	12.867	19,9	8.805	9,2
Tổng nguồn vốn huy động	50.459	100	64.543	100	95.767	100

Sơ đồ 12. Tỷ trọng của từng phương thức huy động trên tổng vốn huy động

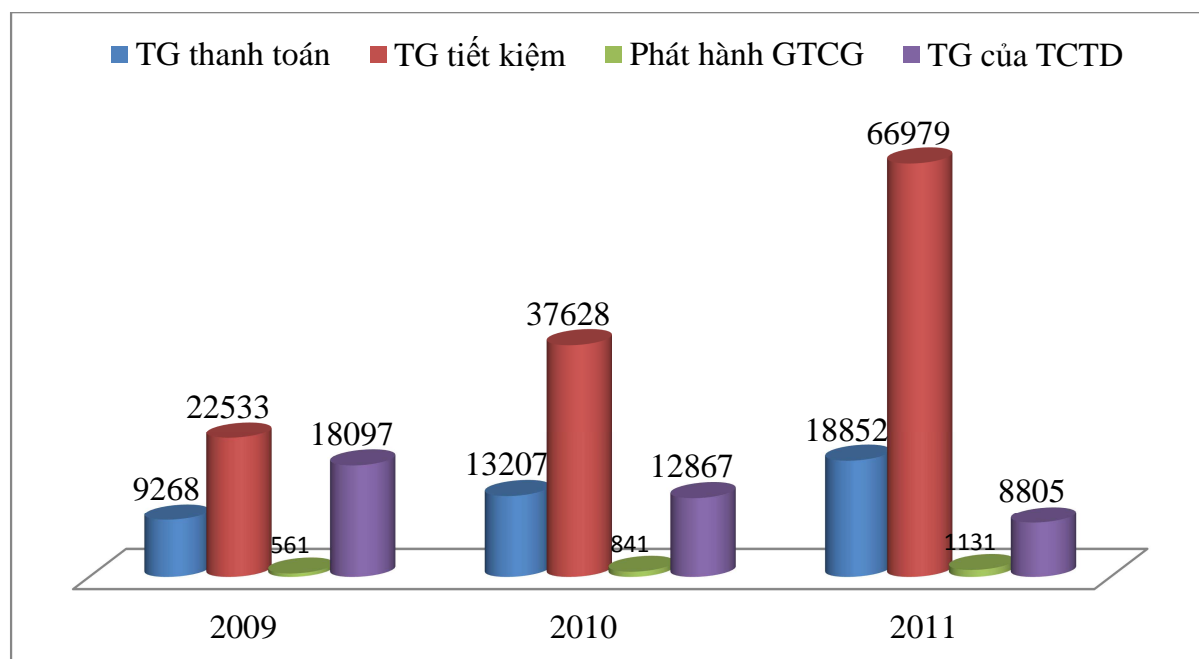
Đơn vị: triệu đồng

(nguồn: phòng kế toán TrustBank quận 6)

3.3.1.1 Tiền gửi tiết kiệm:

tiền gửi tiết kiệm, một phương thức huy động vốn khá mạnh của TrustBank quận 6. Nó luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng nguồn vốn huy động. Năm 2009, loại hình tiền gửi này huy động được 22.533 triệu đồng, chiếm 44,6% trên tổng nguồn vốn huy động. Trong đó, tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn chiếm tỷ trọng cao hơn tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn. Nguyên nhân chủ yếu tiền gửi tiết kiệm chiếm tỷ trọng cao nhất do mức sống người dân ngày càng tăng, họ đã có thêm “của ăn của để” cũng như ngày càng tin tưởng ngân hàng với hàng loạt chương trình tiết kiệm có dự thưởng, lãi suất trong giai đoạn này cao vượt bậc nên đây cũng là kênh đầu tư an toàn sinh lợi cao cho khoản tiền của người dân. Tuy thế, PGD quận 6 cần đầu tư hơn nữa đến công tác tiếp thị, quản bá

các sản phẩm của ngân hàng mình, có như vậy thì PGD mới thu hút được nhiều lượt khách hàng trong thời buổi cạnh tranh này.



Sơ đồ 13. Tiền gửi theo phương thức huy động vốn

Đơn vị tính: triệu đồng

(nguồn: phòng kế toán TrustBank quận 6)

3.3.1.2 Tiền gửi của các tổ chức tín dụng

Vào năm 2009, tỷ trọng của loại tiền gửi này chiếm khá cao, đứng thứ 2 sau tỷ trọng tiền gửi tiết kiệm, do ngày càng có nhiều doanh nghiệp, tổ chức có mối làm ăn với ngân hàng. Ngân hàng là trung gian thanh toán hay thu hộ. Để tránh rủi ro và phiền phức trong hợp đồng và các khoản chi trả, các doanh nghiệp và tổ chức pháp nhân thường tìm đến ngân hàng như người trung gian làm ăn. Song loại tiền này có nhiều biến động năm 2009, nguồn huy động được là 18.097 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 35,9% trên tổng nguồn vốn. Sang năm 2010, số tiền huy động giảm xuống còn 12.867 triệu đồng, chiếm 19,9% trên tổng nguồn vốn. Đến năm 2011, số tiền này tiếp tục giảm còn 8.805 triệu đồng, chỉ còn chiếm 9,2% trên tổng nguồn vốn. Nguồn vốn huy động theo phương thức tiền gửi của các tổ chức tín dụng có xu hướng ngày càng giảm trong giai đoạn 2009-2011 là do lãi suất liên ngân

hàng lúc bây giờ cao vượt bậc so với lãi suất huy động từ những phương thức khác nên ngân hàng hạn chế hơn đối với loại tiền này.

3.3.1.3 Tiền gửi thanh toán

Tiền gửi thanh toán cũng là một hình thức huy động của ngân hàng tuy nó chiếm tỷ lệ chưa cao nhưng nó lại hứa hẹn một tương lai sáng vì số lượng doanh nghiệp giao dịch và gửi tiền dùng để thanh toán ngày càng nhiều. Bên cạnh đó, số lượng khách hàng sử dụng thẻ nội địa và thanh toán quốc tế ngày càng giảm mạnh. Do đó, năm 2009 số vốn huy động từ tiền gửi thanh toán là 9.268 triệu đồng, chỉ chiếm 18,4% trên tổng nguồn vốn. Nhưng sang năm 2010, số vốn hoi động qua tiền gửi thanh toán tăng lên 13.207 triệu đồng chiếm 20,5% tổng nguồn vốn. Năm 2011 lượng vốn huy động tăng lên 18.852 triệu đồng nhưng tỷ trọng lại giảm đi 0,8% so với năm 2010, còn 19,7% trên tổng nguồn vốn. Nguyên nhân như đã phân tích ở trên, phương thức huy động vốn bằng tiền gửi tiết kiệm có dự thưởng, lãi suất lại cao đã thu hút phần lớn lượng khách hàng, thêm vào đó tình hình kinh tế giao đoạn này có nhiều khó khăn nên tình trạng kinh doanh của các tổ chức bất ổn nên đã giảm lượng giao dịch.

3.3.1.4 Phát hành giấy tờ có giá

Trong giai đoạn 2009-2011 tình hình kinh tế có nhiều biến động, lạm phát tăng cao nên lượng tiền gửi trung và dài hạn giảm sút mạnh, để đáp ứng nhu cầu cho vay trung và dài hạn thì ngân hàng phải có một nguồn vốn mang tính chất ổn định như phát hành giấy tờ có giá. Qua 3 năm t thấy tình hình huy động vốn bằng phương thức phát hành giấy tờ có giá vẫn chiếm tỷ trọng nhỏ, năm 2009 chiếm 1,1%, 2010 chiếm 1,3% và năm 2011 chiếm 1,2% trên tổng nguồn vốn

3.3.2 Vốn huy động/ Tổng nguồn vốn

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	2009	2010	2011
Vốn huy động	Triệu đồng	50.459	64.543	95.767
Tổng nguồn vốn	Triệu đồng	120.584	96.217	105.319
$\frac{\text{Vốn huy động}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$	%	41,8	67,1	90,9

Sơ đồ 14. Tỷ trọng nguồn vốn huy động trên tổng nguồn vốn

(nguồn: phòng kế toán TrustBank quận 6)

Chỉ tiêu này đánh giá tỷ lệ vốn huy động được so với tổng nguồn vốn, cho thấy trong tổng nguồn vốn hoạt động của ngân hàng có bao nhiêu vốn hình thành từ vốn huy động. Qua sơ đồ 14, ta thấy tỷ trọng vốn huy động trên tổng nguồn vốn tăng lên 67,1%. Đây là một sự tăng trưởng đáng ghi nhận vì trong tình hình kinh tế trong nước có nhiều bất ổn, lạm phát đã tăng lên 2 con số là 11,75%. Sang năm 2011, tỷ trọng huy động vốn trên tổng nguồn vốn tiếp tục tăng lên 90,9%, dường như sự lạm phát 18,6% và sự khủng hoảng tiền tệ năm 2011 đã không gây ảnh hưởng đến sự huy động vốn của TrustBank quận 6. Qua đó, ta có thể thấy sự huy động vốn là một thế mạnh của PGD TrustBank quận 6. TrustBank quận 6 luôn là PGD có kết quả huy động vốn cao trong toàn hệ thống. Năm 2011, một năm đầy khó khăn với tình hình tài chính bất ổn nhưng TrustBank quận 6 vẫn tăng lượng vốn huy động, chiếm 90,9% trên tổng nguồn vốn. Cũng trong năm này, Trustbank quận 6 đã đạt thành tích PGD huy động hiệu quả đứng thứ 10 trên 112 điểm giao dịch trên toàn hệ thống. Một thành tích đáng được ghi nhận.

3.3.3 Tổng điều chuyển/Tổng vốn huy động

Chỉ tiêu này phản ánh mức độ phụ thuộc của PGD vào chi nhánh như thế nào. Đối với PGD TrustBank quận 6 thì tỷ lệ này khá thấp.

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	2009	2010	2011
Vốn điều chuyển	Triệu đồng	70.125	31.674	9.552
Tổng nguồn vốn	Triệu đồng	120.584	96.217	105.319

Đại Học Hoa Sen

$\frac{\text{Vốn điều chuyển}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$	%	58,2	32,9	9,1
--------------------------------------------------------	---	------	------	-----

Sơ đồ 15. Tỷ trọng vốn điều chuyển trên tổng nguồn vốn

(nguồn: phòng kế toán TrustBank quận 6)

Là một PGD thì sự hỗ trợ nguồn vốn từ ngân hàng chi nhánh là điều không thể thiếu, nhưng sẽ tốt hơn cho PGD nếu có thể tự cân đối nguồn vốn tại chỗ bằng cách tăng cường khả năng huy động vốn của mình. Như thế sẽ tạo cho PGD sự chủ động trong hoạt động kinh doanh, có thể tự cung cấp đầy đủ, kịp thời và nhanh chóng vốn cho ngân hàng, nhất là khi có nhu cầu bổ sung những thiếu hụt của cá nhân, doanh nghiệp đang có nhu cầu vốn ngày càng gia tăng. Mặt khác, vốn từ chi nhánh chuyển số thì PGD sẽ phải trả lãi suất cao hơn so với huy động tiền gửi từ nền kinh tế.

Số liệu qua 3 năm ta thấy, vốn điều chuyển trên tổng nguồn vốn của năm 2009 cao nhất là 58,2%, nguyên nhân là do năm nay cũng là năm PGD mới thành lập, khả năng huy động vốn chưa đủ mạnh để đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn của chính mình nên PGD vẫn cần dựa vào vốn do chi nhánh hỗ trợ. Sang năm 2010, tỷ trọng này giảm xuống còn 32,9% và năm 2011 tiếp tục giảm còn 9,1% - một tỷ lệ khá thấp, nguyên nhân chính là do khả năng huy động vốn của PGD tăng mạnh thêm nữa năm 2011 là một năm bất ổn của nền kinh tế, lãi suất huy động tăng cao đã kéo theo sự tăng của lãi suất cho vay chính vì vậy như cầu được hỗ trợ vốn của các cá nhân, doanh nghiệp giảm đáng kể. Do đó, PGD có khả năng tự đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn của mình, thể hiện sự hoạt động của PGD. Sự sụt giảm này cần được duy trì cho những năm tiếp theo đồng thời vốn huy động từ khách hàng cũng cần tăng lên nữa.

3.3.4 Vốn huy động có kỳ hạn/Tổng nguồn vốn huy động

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	2009	2010	2011
Vốn huy động có kỳ hạn	Triệu đồng	38.267	49.638	80.769
Vốn huy động	Triệu đồng	50.459	64.543	95.767
$\frac{\text{Vốn huy động có kỳ hạn}}{\text{Vốn huy động}}$	%	75,8	76,9	84,3

Sơ đồ 16. Tỷ trọng vốn huy động có kỳ hạn trên tổng nguồn vốn

(nguồn: phòng kế toán TrustBank quận 6)

Chỉ tiêu này cho biết khả năng kiểm soát vốn huy động của ngân hàng. Vì đối với huy động có kỳ hạn, ngân hàng sẽ chủ động hơn trong kinh doanh và sẽ giúp ngân hàng điều tiết vốn một cách linh hoạt.

Qua bảng số liệu, ta thấy lượng huy động vốn có kỳ hạn trên tổng vốn huy động chiếm 75,8% và năm 2010 tỷ trọng này tăng lên 76,9% và tiếp tục tăng lên 84,3% ở năm 2011. Đây là một tín hiệu khả quan đối với ngân hàng vì số lượng vốn có kỳ hạn càng tăng thì ngân hàng có thể co các kế hoạch đầu tư vào dự án hay cho vay nhiều hơn, gia tăng lợi nhuận cho ngân hàng. Tuy nhiên, bên cạnh tiền gửi có kỳ hạn thì ngân hàng nên chú trọng hơn nữa đến tiền gửi không kỳ hạn. gia tăng chất lượng của sản phẩm phục loại tiền này vì hiện tại và tương lai loại tiền này có rất nhiều tiềm năng. Những lợi ích từ việc thanh toán qua thẻ mang lại, số lượng người thanh toán tiền lương qua tài khoản cho nhân viên và thanh toán nhu cầu mua bán hàng hóa, dịch vụ. Đây là những nhu cầu bắt đầu phát triển và phổ biến ở khu vực và cả nước. Ngân hàng cần chớp lấy cơ hội bằng chất lượng sản phẩm, khuyến mãi hấp dẫn và dịch vụ tốt nhất, lượng khách hàng tăng không chỉ gia tăng lợi nhuận còn cho ngân hàng củng cố thêm sự tin cậy của khách hàng đối với ngân hàng.

3.3.5 Vốn huy động trung và dài hạn/Tổng vốn huy động có kỳ hạn

Ngân hàng huy động vốn trung và dài hạn nhằm đáp ứng nhu cầu tín dụng và đầu tư dài hạn. Nếu ngân hàng huy động được nguồn vốn này nhiều có nghĩa là việc cho vay khách hàng trong dài hạn tăng theo đó là lợi nhuận của ngân hàng.

Đại Học Hoa Sen

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	2009	2010	2011
Vốn huy động trung và dài hạn	Triệu đồng	13.661	17.274	25.804
Vốn huy động có kỳ hạn	Triệu đồng	38.267	49.638	80.769
$\frac{\text{Vốn huy động trung và dài hạn}}{\text{Vốn huy động có kỳ hạn}}$	%	35,7	34,8	31,9

Sơ đồ 17. Tỷ trọng vốn huy động trung và dài hạn trên tổng vốn huy động có kỳ hạn

(nguồn: phòng kế toán TrustBank quận 6)

Từ số liệu qua 3 năm, tỷ lệ vốn trung và dài hạn trên tổng nguồn vốn có nhiều biến động và đều dưới 40%, năm 2009 là 35,7%, năm 2010 giảm xuống còn 34,8% và giảm xuống còn 31,9% năm 2011. Nguyên nhân là do giai đoạn 2009 – 2011 tình hình kinh tế có nhiều biến động làm cho tâm lý khách hàng sợ rủi ro nên họ thường gửi tiền kỳ hạn dưới 12 tháng sẽ yên tâm hơn. Năm 2010 các ngân hàng đã bắt đầu chạy đua lãi suất nhằm thực hiện lộ trình tăng vốn pháp định lên mức 3.000 tỷ đồng theo nghị định 141/2006/NĐ-CP, sang năm 2011 đỉnh cao có lúc lãi suất huy động lên đến 19%/năm, nhưng với chính sách thắt chặt tiền tệ của ngân hàng Nhà Nước thì lãi suất liên tục hạ thấp. Đó cũng là một trong những lý do làm cho tâm lý khách hàng bất ổn với khoản tiền gửi dài hạn. Thêm vào đó, các hình thức khuyến mãi, tiết kiệm dự thưởng huy động trung và dài hạn trên tổng nguồn vốn huy động chưa thật sự cao so với tiềm năng huy động vốn của TrustBank quận 6. Điều này gây khó khăn cho PGD với những khoản đầu tư và cho vay dài hạn, khi vào năm 2010 các ngân hàng phải tuân thủ quy định của Ngân hàng Nhà nước về tỷ lệ vốn ngắn hạn, cho vay dài hạn chỉ còn 30% nhằm đảm bảo an toàn về vốn, tránh áp lực thanh khoản cho các NHTM. Vì vậy, PGD TrustBank quận 6 cần dùng nhiều chính sách hấp dẫn như nâng cao lãi suất huy động vốn hoặc thêm các chương trình khuyến mãi cho loại hình tiền gửi trung và dài hạn, có như vậy ngân hàng mới hấp dẫn được khách hàng, khi đó mới nâng cao được lợi nhuận của ngân hàng.

3.4 Những kết quả mà NHTM Đại Tín – PGD quận 6 đạt được

TrustBank quận 6 được thành lập năm 2009, đến nay đã được 3 năm, trong 3 năm qua tuy chưa có nhiều thành tích lớn lao nhưng ngân hàng cũng vinh dự được khen thưởng là PGD huy động vốn xuất sắc của toàn hệ thống. Thời gian hoạt động tuy không phải dài nhưng ngân hàng thực sự đã tạo được niềm tin nơi khách hàng. Và tin chắc rằng, thời gian tới ngân hàng sẽ vững vàng bước tiếp và gặt hái nhiều thành công.

4. Nhận xét – Kiến nghị

4.1 Nhận xét

4.1.1 Những hạn chế cùng nguyên nhân

4.1.1.1 Từ phía cơ quan quản lý

Tình hình kinh tế giai đoạn 2009-2010 gặp nhiều biến động, làm phát tăng cao, đồng Dollars và giá vàng leo thang. Nguyên nhân là do cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới xảy ra vào cuối năm 2008 đã làm suy thoái nền kinh tế toàn cầu. Tâm lý người dân lo sợ đồng tiền mất giá nên học tích lũy vàng và Dollars. Song các cơ quan quản lý nước ta chưa linh hoạt chưa dự báo được nền kinh tế nên mặc dù khủng hoảng kinh tế thế giới đã qua nhưng nước ta vẫn đang lặn độn với khủng hoảng kinh tế trong nước.

Để kìm hãm lạm phát, ngân hàng Nhà nước đã thực hiện chính sách thắt chặt tiền tệ, đặt ra mức lãi suất trần cho các ngân hàng, điều này làm cho sức hấp dẫn của khách hàng đối với ngân hàng giảm đi, họ đã chuyển sang các hình thức đầu tư khác tuy rủi ro cao hơn nhưng sức sinh lời lớn hơn như bất động sản, chứng khoán,...

4.1.1.2 Từ phía ngân hàng

PGD TrustBank quận 6 thành lập chưa được bao lâu, trên địa bàn quận 6 thì ngày càng có nhiều ngân hàng trong nước và nước ngoài hoạt động, tạo ra sự cạnh tranh gay gắt nhưng ngân hàng chưa có nhiều chính sách để đổi đầu với việc này. Bên cạnh đó, tuy TrustBank quận 6 đã hiện đại hóa mạng lưới thông tin nhưng nếu so với các ngân hàng có bề dày kinh nghiệm khác trên địa bàn thì chưa đáng kể. Lãi suất huy động giảm sẽ khiến khách hàng tìm đến những Ngân hàng khác có nhiều sản phẩm và dịch vụ tốt hơn

4.1.2 Tình hình huy động vốn 2009 – 2011

Tình hình huy động vốn tại PGD TrustBank quận 6 tương đối hiệu quả trong 3 năm. Ngân hàng đã luôn hạn chế những yếu điểm, tận dụng điểm mạnh và nắm bắt cơ hội để phát huy hiệu quả kinh doanh của mình. Ngoài việc sử dụng những hình thức huy động vốn hấp dẫn để thu hút khách hàng thì ngân hàng luôn quan tâm đến phong cách

phục vụ, đảm bảo chất lượng dịch vụ nhằm tạo niềm tin và sự tiện lợi cho khách hàng. Ta thấy hình thức huy động vốn chủ yếu của ngân hàng là tiền gửi tiết kiệm, hình thức này luôn kèm theo các chương trình dự thưởng, khuyến mãi, lì xì đầu năm,... bên cạnh đó, ngân hàng còn có dịch vụ chăm sóc khách hàng tại nhà như tặng quà ngày sinh nhật khách hàng hoặc ngày lễ, đến tận nhà khách hàng để nhận tiền gửi,... Ngân hàng tuy còn nhiều hạn chế trong hình thức huy động vốn bằng phương pháp phát hành giấy tờ có giá và tiền gửi thanh toán khi các khoản vốn huy động có tốc độ tăng chậm. Phát hành giấy tờ có giá là nguồn vốn trung và dài hạn khá ổn định giúp ngân hàng yên tâm hơn với các khoản đầu tư và cho vay, đặc biệt trong thời gian này với lượng vốn huy động trung và dài hạn có nhiều khó khăn, do vậy ngân hàng cần quản bá những lợi ích của loại tiền này cụ thể đến khách hàng nhằm thu hút số lượng khách hàng gửi tiền nhiều hơn. Đồng thời ngân hàng cần quan tâm và mở rộng hơn nữa quan hệ với các TCTD để thuận tiện hơn nữa trong việc thanh toán của khách hàng. Về tiền gửi của các TCTD có giảm đi qua 3 năm nhưng đây là tình hình chung của hệ thống ngân hàng, với lãi suất liên ngân hàng khá cao như bây giờ thì việc giảm số lượng của loại tiền này là điều cần thiết.

Vốn huy động tăng thể hiện khả năng tự chủ của ngân hàng cao, khả năng tự đáp ứng nhu cầu cho sản xuất kinh doanh và tiêu dùng tăng. Điều đó góp phần làm tăng nguồn vốn là cơ sở để ngân hàng mở rộng các hình thức đầu tư, kinh doanh mới. Trong hiện tại và tương lai, có nhiều kênh, nhiều hình thức hấp dẫn để người dân đầu tư vốn mang lại lợi nhuận cao hơn cộng với sự cạnh tranh gay gắt của các ngân hàng trong và ngoài nước khác, PGD TrustBank quận 6 cần tăng cường quảng bá thương hiệu, sử dụng biểu mẫu lãi suất hấp dẫn, linh hoạt cũng như nâng cao chất lượng dịch vụ để thu hút khách hàng nhiều hơn.

4.2 Kiến nghị

4.2.1 Đối với ngân hàng TMCP Đại Tín – PGD quận 6

- Nâng cao chất lượng phục vụ chuyên nghiệp hơn, phòng với với xu hướng mới, đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng.

- Tăng cường công tác quảng cáo, tiếp thị, quảng bá thương hiệu, tạo ấn tượng tốt, niềm tin nơi khách hàng.
- Đào tạo đội ngũ nhân viên có trình độ, năng lực để thực hiện tốt việc giao dịch một cửa.
- Cần có chính sách ưu đãi đối với khách hàng có gửi tiền tại ngân hàng, như vay lại vốn của ngân hàng thì được lãi suất ưu đãi hơn
- Có chính sách ưu đãi đối với khách hàng thường xuyên, từ đó tạo ra sức hút các đối tượng khách hàng có quan hệ với khách hàng thường xuyên.
- Xây dựng biểu mẫu lãi suất hấp dẫn, đồng thời đa dạng hóa hơn nữa phương thức huy động vốn.
- Tăng cường các máy rút tiền tự động và có biện pháp bảo vệ khách hàng khi sử dụng nhằm đẩy mạnh hoạt động thẻ trên địa bàn, nâng cao sức cạnh tranh và tạo sự an tâm cho khách hàng khi sử dụng các dịch vụ thẻ của ngân hàng

4.2.2 Đối với ngân hàng Nhà nước

Ngày càng phát triển mạnh hơn, có đủ khả năng hoạch định chính sách công cụ tốt, đủ sức điều tiết thị trường tiền tệ và thị trường hối đoái đạt các mục tiêu mong muốn. Trước mắt cần có các giải pháp giảm lạm phát, ổn định thị trường tiền tệ, vàng và tỷ giá. Giảm lãi xuất cho vay, luôn đặt mục tiêu ổn định nền kinh tế lên hàng đầu.

Cần có những chủ trương mang lại sự bình đẳng cho các loại hình ngân hàng hoạt động kinh doanh, vận dụng theo cơ chế thị trường với sức cạnh tranh dữ dội.

4.2.3 Đối với Nhà nước

Không ngừng ban hành, sửa đổi các quy chế, chỉ thị sâu sắc đến từng hệ thống ngân hàng. Đổi mới và hoàn thiện hơn nữa luật ngân hàng, luật thương mại như luật đầu tư nước ngoài sao cho vừa thông thoáng vừa đảm bảo quyền lợi của khách hàng cũng như các ngân hàng trong và ngoài nước và tạo tiền đề cho sự phát triển.

Tuyên truyền vận động, giải thích để người dân có thói quen gửi tiền vào ngân hàng. Tạo điều kiện thuận lợi để người dân ngày càng sử dụng nhiều phương tiện thanh toán của ngân hàng.

4.3 Kết luận

Nền kinh tế Việt Nam được bàn bè quốc tế đánh giá là đang có tốc độ phát triển nhanh. Trong đó, có đóng góp không nhỏ của ngành ngân hàng, nhất là các NHTM.

Là một ngân hàng thương mại, với phương châm kinh doanh “An toàn – Hiệu quả - Phát triển – Bền vững”, TrustBank quận 6 tuy mới thành lập được 3 năm nhưng ngân hàng đã tạo dựng được cho mình niềm tin ở khách hàng, ngày càng uy tín, từng bước vượt qua khó khăn, hoàn thiện chính mình và tin chắc rằng TrustBank quận 6 sẽ ngày càng phát triển để trở thành một ngân hàng bán lẻ hiện đại theo định hướng của TrustBank Việt Nam. Để thực hiện được mục tiêu này, thời gian qua PGD đã tích cực thu hút nguồn vốn nhàn rỗi trong dân để đáp ứng nhu cầu vay vốn của cá nhân, doanh nghiệp. Các hình thức huy động vốn được áp dụng linh hoạt và nguồn vốn đã không ngừng tăng lên. PGD TrustBank quận 6 được đánh giá là hoạt động khá hiệu quả trong toàn hệ thống và thực sự tạo được niềm tin ở khách hàng.

Đạt được những kết quả trên là nhờ vào sự đóng góp tích cực của cán bộ nhân viên trong ngân hàng. Một tập thể đoàn kết, ý thức trách nhiệm và quyết tâm tạo nên sức mạnh tổng hợp để hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao. Tuy nhiên, bên cạnh những thành tựu đạt được thì PGD còn một số hạn chế trong công tác huy động vốn nhàn rỗi.

Với thời đại hội nhập như hiện nay, cơ hội nhiều nhưng thách thức cũng lớn. Do vậy, ngân hàng cần tận dụng những nguồn lực có sẵn, tìm kiếm và phát huy cơ hội mới để khẳng định vị trí trong lòng khách hàng, vững vàng, tự tin khi đối mặt với các ngân hàng khác.

Phụ Lục

Các chữ cái viết tắt:

NHTM	Ngân hàng thương mại
TG	Tiền gửi
TCTD	Tổ chức tín dụng