

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN HIẾN
KHOA KẾ TOÁN – TÀI CHÍNH**



BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

**ĐỀ TÀI : PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG TIỀN GỬI TẠI NGÂN HÀNG
THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG CHI NHÁNH TÂN PHÚ
GIAI ĐOẠN 2023-2025**

Ngành: TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG

Chuyên ngành: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

SVTH : HUỲNH THỊ HOA QUỲNH

MSSV : 221A050089

GVHD : Th.S TRẦN MẠNH TRÍ

TP.Hồ Chí Minh, năm 2025

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN HIẾN
KHOA KẾ TOÁN – TÀI CHÍNH**



BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

**ĐỀ TÀI : PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG TIỀN GỬI TẠI NGÂN HÀNG
THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG CHI NHÁNH TÂN PHÚ
GIAI ĐOẠN 2023-2025**

Ngành: TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG

Chuyên ngành: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

SVTH : HUỲNH THỊ HOA QUỲNH
MSSV : 221A050089
GVHD : Th.S TRẦN MẠNH TRÍ
CSHD : TRẦN VĂN HÙNG

TP.Hồ Chí Minh, năm 2025

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành đề tài Báo cáo thực tập tốt nghiệp này, trước hết em xin chân thành cảm ơn các Thầy Cô khoa Kế toán – Tài chính, trường Đại Học Văn Hiến đã trang bị cho em vốn kiến thức quý báu trong suốt bốn năm học qua.

Em xin chân thành cảm ơn Ban Giám Hiệu trường Đại Học Văn Hiến khoa Kế toán – Tài chính, cùng tất cả quý thầy cô bộ môn đã dành nhiều thời gian tận tình hướng dẫn truyền đạt những kiến thức quý báu cho em trong suốt thời gian học vừa qua.

Em xin chân thành cảm ơn Ban lãnh đạo, cùng các anh chị công tác tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng đã tạo điều kiện giúp đỡ hướng dẫn, cung cấp số liệu để em có thể hoàn thành tiểu luận tốt nghiệp này.

Đặc biệt em vô cùng biết ơn sự giúp đỡ tận tình của Thầy Ths. Trần Mạnh Trí. Thầy đã chỉ dẫn và tạo mọi điều kiện tốt nhất cho em trong suốt quá trình thực hiện đề tài này. Em cũng vô cùng biết ơn các bạn bè đã giúp em trong việc tìm tài liệu cũng như động viên khuyến khích em suốt thời gian qua.

Mặc dù đã rất cố gắng để hoàn thành bài Báo cáo này nhưng có thể đề tài vẫn còn nhiều thiếu sót, vì vậy em mong nhận được những ý kiến đóng góp của quý thầy cô, Ban lãnh đạo Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng nhằm góp phần nâng cao giá trị của đề tài Báo cáo thực tập tốt nghiệp này.

Cuối cùng, em kính gửi lời chúc sức khỏe, thành công trong công việc đến quý Thầy Cô và các anh chị đang công tác tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng chi nhánh Tân Phú. Chúc Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng chi nhánh Tân Phú ngày càng phát triển và kinh doanh đạt hiệu quả cao.

Em xin chân thành cảm ơn!

Trân trọng.

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN HIẾN

KHOA KẾ TOÁN – TÀI CHÍNH

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

Họ và tên GVHD: Trần Mạnh Trí

Học hàm/học vị: Thạc sĩ

Đơn vị công tác: Bộ môn Tài chính – Ngân hàng, Khoa Kế toán – Tài chính

NHẬN XÉT VỀ QUÁ TRÌNH THỰC TẬP CỦA SINH VIÊN

Họ và tên sinh viên: Huỳnh Thị Hoa Quỳnh

MSSV: 221A050089 Lớp: FIN53702

Thời gian thực tập: Từ 10/09/2025 đến 15/11/2025

Tại đơn vị: Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi nhánh Tân Phú

Trong quá trình viết báo cáo thực tập sinh viên đã thể hiện:

1) Thực hiện viết báo cáo thực tập theo quy định

☐ Tốt ☐ Khá ☐ Trung bình ☐ Không đạt

2) Thường xuyên liên hệ và trao đổi với giảng viên hướng dẫn

☐ Thường xuyên ☐ Ít liên hệ ☐ Không

3) Báo cáo thực tập đạt chất lượng theo yêu cầu

☐ Tốt ☐ Khá ☐ Trung bình ☐ Không đạt

Điểm đánh giá của GVHD:

Bằng số:.....Bằng chữ:.....

TP.HCM, ngàytháng.....năm.....

Giảng viên hướng dẫn

(ký tên, ghi rõ họ tên)

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

NHẬN XÉT CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP

Tên đơn vị thực tập: Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi nhánh Tân Phú

Địa chỉ: 595 Lũy Bán Bích, Hòa Thạnh, Tân Phú, Thành Phố Hồ Chí Minh

Điện thoại liên lạc: 028 3937 05210

Email: contact@vpbank.com.vn

NHẬN XÉT VỀ QUÁ TRÌNH THỰC TẬP CỦA SINH VIÊN:

Họ và tên sinh viên: Huỳnh Thị Hoa Quỳnh MSSV: 221A050089

Thời gian thực tập tại đơn vị: Từ 10/09/2025 đến 15/11/2025

Tại bộ phận: Phòng khách hàng cá nhân

Người hướng dẫn: Trần Văn Hưng

Trong quá trình thực tập tại đơn vị sinh viên đã thể hiện:

1. Tinh thần trách nhiệm với công việc và ý thức chấp hành kỷ luật

☐ Tốt ☐ Khá ☐ Trung bình ☐ Không đạt

2. Số buổi thực tập thực tế tại đơn vị

☐ >3 buổi/tuần ☐ 1-2 buổi/tuần ☐ Ít đến đơn vị

3. Báo cáo thực tập phản ánh được thực trạng hoạt động tại đơn vị

☐ Tốt ☐ Khá ☐ Trung bình ☐ Không đạt

4. Nắm bắt được những quy trình nghiệp vụ chuyên ngành (Kế toán, Kiểm toán, Tài chính, Ngân hàng):

☐ Tốt ☐ Khá ☐ Trung bình ☐ Không đạt

5. Các nhận xét khác (nếu có):

Điểm đánh giá của đơn vị:

Bằng số:.....Bằng chữ:.....

Đại diện đơn vị thực tập

(Ký tên và đóng dấu)

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN HIẾN

KHOA KẾ TOÁN – TÀI CHÍNH

NHẬT KÝ THỰC TẬP

Họ và tên sinh viên: Huỳnh Thị Hoa Quỳnh

MSSV: 221A050089 Lớp: FIN53702

Tên đề tài: Phân tích thực trạng huy động tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Việt Nam
Thịnh Vượng – chi nhánh Tân Phú giai đoạn 2023-2025

Đơn vị thực tập: Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi nhánh Tân Phú

STT	Ngày, tháng, năm	Mô tả nội dung công việc	Tự nhận thức công việc hoàn thành	Ghi chú
1	10/09/2025	Làm quen với các anh chị trong phòng ban, đọc các tài liệu liên quan đến tổ chức hoạt động và các nội quy của Ngân hàng Vpbank Tân Phú	Hiểu và nắm bắt được các quy định chung của Ngân hàng thực tập	
2	14/09/2025	Làm quen và sử dụng máy photo, máy scan được hướng dẫn sắp xếp làm quen với chứng từ	Biết cách sử dụng các thiết bị văn phòng ...	
3	17/09/2025	Quan sát quá trình làm việc của các chuyên viên phòng khách hàng cá nhân. Nhập số liệu và hỗ trợ làm hồ sơ giúp các anh chị trong công việc	Hiểu được mô hình tổ chức của Ngân hàng Vpbank Tân Phú	

4	22/09/2025	Được anh chị hướng dẫn cách ghi hoá đơn cho khách hàng.	Hiểu được cách viết và chia số liệu hợp lý	
5	24/09/2025	Quan sát và được hướng dẫn thao tác trên máy tính	Nắm rõ thao tác thực hiện	
6	27/09/2025	Tìm hiểu về bộ hồ sơ cho vay của KHCN	Hiểu về quy trình cho vay của KHCN	
7	30/09/2025	Được anh chị hướng dẫn và tiếp xúc về hồ sơ pháp lý, hồ sơ tài sản đảm bảo	Biết thêm về các loại hồ sơ.	
8	02/10/2025	Tìm hiểu hạn mức thu chi, hạn mức giao dịch và hạn mức tồn quỹ của ngân hàng	Nắm bắt rõ về các chỉ tiêu tài chính của Ngân hàng.	
9	06/10/2025	Tìm hiểu công tác huy động vốn, sử dụng vốn, các sản phẩm và hoạt động cho vay vốn	Hiểu được tình hình hoạt động kinh doanh, hoạt động huy động vốn của Ngân hàng. Nắm được các sản phẩm, các dịch vụ của Ngân hàng.	
10	10/10/2025	Được anh chị hướng dẫn giới thiệu về hồ sơ tài chính; Hỗ trợ hoàn thiện hồ sơ tài sản đảm bảo	Biết thêm về các loại hồ sơ	
11	13/10/2025	Tìm hiểu thêm về các sản phẩm cho vay tại Ngân hàng	Nắm được các sản phẩm cho vay tại Vpbank Tân Phú	
12	16/10/2025	Hỗ trợ anh chị khi cần scan và photo giấy tờ cần thiết	Hoàn thành tốt nhiệm vụ	

13	20/10/2025	Hỗ trợ sắp xếp hồ sơ, hoàn thiện hồ sơ tín dụng	Hiểu thêm về quy trình tín dụng	
14	25/10/2025	Viết hoá đơn	Biết được cách viết và chia số liệu hợp lí	
15	01/11/2025	Học cách xử lý tình huống phát sinh như nợ xấu, nợ quá hạn....	Học được cách xử lý tình huống	
16	03/11/2025	Hỗ trợ hoàn thiện hồ sơ giải ngân, sắp xếp giấy tờ cần thiết	Biết được quy trình giải ngân	
17	06/11/2025	Quan sát anh chị tư vấn và cho khách hàng kí tên	Biết được cách tiếp thị qua điện thoại và gặp mặt khách hàng	
18	10/11/2024	Tìm hiểu về cách huy động vốn và sử dụng vốn của Ngân hàng	Nắm được nội dung công tác huy động và sử dụng vốn	
19	12/11/2025	Xin số liệu liên quan đến chủ đề thực tập	Biết được số liệu và triển khai làm bài báo cáo	
20	27/11/2024	Gửi bài cho anh chị nhận xét và đóng dấu mộc	Hoàn thành	

**Xác nhận của cán bộ hướng dẫn trực tiếp
tại Đơn vị thực tập**

(ký tên, ghi họ tên, không phải đóng dấu)

Sinh viên thực tập

(ký tên, ghi họ tên)

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN HIẾN
KHOA KẾ TOÁN – TÀI CHÍNH

NHẬT KÝ THỰC TẬP

Họ và tên sinh viên: Huỳnh Thị Hoa Quỳnh SĐT: 0326536849

MSSV: 221A050089

Lớp: FIN53702

Giảng viên hướng dẫn: Th.S Trần Mạnh Trí

Đơn vị thực tập: Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – Chi nhánh Tân Phú

Địa chỉ: 595 Lũy Bán Bích, Hòa Thạnh, Tân Phú, Thành Phố Hồ Chí Minh

STT	Ngày, tháng, năm	Mô tả nội dung công việc	Hình thức trao đổi (trực tiếp/trực tuyến)	Xác nhận/Nhận xét của GVHD
1	05/09/2025	Phổ biến quy trình và tài liệu viết báo cáo thực tập và thống nhất đơn vị thực tập	Trực tuyến	Tham gia đầy đủ
2	19/10/2025	Đăng kí tên đề tài báo cáo	Trực tuyến	Tham gia đầy đủ
3	20/10/2025	Phổ biến thực hiện đề cương chi tiết	Trực tuyến	Tham gia đầy đủ
4	18/11/2025	Sinh viên viên gửi bài hoàn chỉnh theo đề cương chi tiết cho GVHD	Trực tuyến	Tham gia đầy đủ

5	20/11/2025	Thầy trả bài chỉnh sửa báo cáo	Trực tuyến	Tham gia đầy đủ
6	28/11/2025	Xác nhận sinh viên đã hoàn thành đợt thực tập tốt nghệp và đồng ý cho sinh viên được nộp BCTTTN.		Tham gia đầy đủ

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	1
NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN	2
NHẬN XÉT CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP.....	3
NHẬT KÝ THỰC TẬP	4
NHẬT KÝ THỰC TẬP	7
DANH MỤC HÌNH ẢNH.....	12
DANH MỤC BẢNG, BIỂU	12
DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT	13
CHƯƠNG 1: LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI.....	15
CHƯƠNG 2 CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU	17
2.1 CƠ SỞ LÝ LUẬN	17
2.1.1 Khái quát về Ngân hàng thương mại.....	17
2.1.2 Nguồn vốn NHTM	21
2.1.3 Những nguyên tắc trong việc quản lý tiền gửi của khách hàng	30
2.1.4 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn.....	31
2.2 PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU	32
2.2.1 Phương pháp thu thập dữ liệu.....	32
2.2.2 Phương pháp phân tích số liệu	32
CHƯƠNG 3: GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VỀ CƠ QUAN THỰC TẬP	34
3.1 GIỚI THIỆU CHUNG.....	34
3.1.1 Thông tin tổng quan về VPBANK	34
3.1.2 Lịch sử hình thành và phát triển của VPBank Tân Phú	34
3.1.3 Tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi.....	36
3.1.4 Ngành nghề - lĩnh vực hoạt động	36
3.1.5 Các sản phẩm dịch vụ chính tại VPBANK	37
3.2 TỔ CHỨC BỘ MÁY CỦA NGÂN HÀNG	43
3.2.1 Cơ cấu tổ chức chung	43
3.2.2 Chức năng các phòng ban.....	43
3.3 ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG ...	44

3.3.1 Định hướng phát triển chung của VPBank.....	44
3.3.2 Định hướng phát triển huy động vốn của VPBank Tân Phú	45
3.4 GIỚI THIỆU MỘT SỐ SẢN PHẨM HUY ĐỘNG VỐN HIỆN HÀNH Ở.....	46
VPBANK.....	46
3.4.1 Tiền gửi thanh toán.....	46
3.4.2 Tiền gửi có kỳ hạn	47
3.4.3 Tiền gửi không kỳ hạn	47
3.4.4 Tiền gửi có kỳ hạn tự chọn.	48
3.5 KHÁI QUÁT KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN	48
HÀNG GIAI ĐOẠN 2023-2025	48
3.5.1 Thu nhập	52
3.5.2 Chi phí	53
3.5.3 Lợi nhuận.....	54
CHƯƠNG 4 PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG TIỀN GỬI TẠI NGÂN HÀNG VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG - CHI NHÁNH TÂN PHÚ	55
4.1 TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG TIỀN GỬI CỦA NGÂN HÀNG TMCP VIỆT	55
NAM THỊNH VƯỢNG TÂN PHÚ.....	55
4.2 PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG	57
TMCP VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG CHI NHÁNH TÂN PHÚ GIAI	57
ĐOẠN 2023 – 2025.....	57
4.2.1 Cơ cấu huy động tiền gửi theo loại tiền.....	57
4.2.2 Cơ cấu huy động vốn theo đối tượng khách hàng.....	60
4.2.3 Cơ cấu huy động vốn theo kỳ hạn	64
4.2.4 Cơ cấu huy động vốn theo hình thức tiền gửi	68
4.3 ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN CỦA VPBANK - CHI NHÁNH TÂN PHÚ GIAI ĐOẠN 2023-2025.....	71
4.3.1 Tỷ trọng vốn huy động trên tổng nguồn vốn.....	71

4.3.2 Tỷ trọng dư nợ trên tổng vốn huy động.....	72
4.3.3 Chi phí huy động vốn	72
4.3.4 Vòng quay huy động vốn.....	74
CHƯƠNG 5: GIẢI PHÁP ĐỂ NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG – CHI NHÁNH TÂN PHÚ THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN	75
5.1 ĐÁNH GIÁ VỀ TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN GIAI ĐOẠN 2023-2025	75
5.1.1 Ưu điểm	75
5.1.2 Hạn chế.....	76
5.2 ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG VPBANK - CHI NHÁNH TÂN PHÚ.....	77
5.2.1 Chính sách huy động vốn	77
5.2.2 Chính sách khách hàng.....	79
5.2.3 Đẩy mạnh công tác quảng bá.....	80
CHƯƠNG 6: KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ.....	82
6.1 KẾT LUẬN	82
6.2 KIẾN NGHỊ.....	83
6.2.1 Đối với Nhà nước	83
6.2.2 Đối với ngân hàng VPBank	84
TÀI LIỆU THAM KHẢO	84

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 1.1 Logo của ngân hàng VPBank.....	34
Hình 1.2 Sơ đồ cơ cấu tổ chức của ngân hàng VPBank – Chi nhánh Tân Phú	43
Hình 1.3 Biểu đồ tình hình thu nhập của ngân hàng VP Bank giai đoạn 2023-2025	52
Hình 1.4 Biểu đồ tình hình chi phí ngân hàng VP Bank giai đoạn 2022-2024	53
Hình 1.5 Biểu đồ tình hình lợi nhuận ngân hàng VP Bank giai đoạn 2023-2025	54

DANH MỤC BẢNG, BIỂU

Bảng 1 Kết quả hoạt động kinh doanh của VP BANK trong 3 năm 2023 – 20225	50
Bảng 2 Tình hình huy động tiền gửi của VPBank Tân Phú giai đoạn 2023 – 2025	56
Bảng 3 Cơ cấu huy động vốn theo tiền tệ <i>ĐVT: Triệu đồng</i>	59
Bảng 4 Cơ cấu huy động vốn theo đối tượng khách hàng	63
Bảng 5 Cơ cấu huy động vốn theo kỳ hạn	67
Bảng 6 Cơ cấu huy động vốn theo kỳ hạn	69
Bảng 7 Tổng vốn huy động trên tổng nguồn vốn	71
Bảng 8 Tổng dư nợ trên tổng huy động vốn	72
Bảng 9 Chi phí huy động vốn	73
Bảng 10 Vòng quay huy động vốn	74

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

STT	Viết tắt	Viết đầy đủ
1	NHNN	Ngân hàng nhà nước
2	TMCP	Thương mại cổ phần
3	KHCN	Khách hàng cá nhân
4	KHDN	Khách hàng doanh nghiệp
5	NH	Ngân hàng
6	HĐV NH	Huy động vốn ngắn hạn
7	HĐV TH	Huy động vốn trung hạn
8	HĐV DH	Huy động vốn dài hạn
9	VHĐ	Vốn huy động
10	TGTT	Tiền gửi thanh toán
11	TGTK	Tiền gửi tiết kiệm

12	VHDTG	Vốn huy động tiền gửi
13	TG CKH	Tiền gửi Có kỳ hạn
14	TG KKH	Tiền gửi Không kỳ hạn
15	VP Bank	Ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng

CHƯƠNG 1: LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI

Trong những năm gần đây đang trong quá trình đổi mới, phát triển và hội nhập trong khu vực và cả quốc tế nhờ đó đời sống kinh tế của người dân ngày càng được nâng cao và cải thiện. Trong xu hướng hội nhập toàn cầu hiện nay giữa các nền kinh tế nói chung và các ngân hàng nói riêng nếu có sự phát triển bền vững, lành mạnh và ổn định của hệ thống tài chính hay cụ thể hơn là hệ thống của ngân hàng là điều kiện góp phần cho sự phát triển bền vững của nền kinh tế nước ta. Nền kinh tế của nước ta luôn trong quá trình phát triển và đổi mới, cụ thể: theo Báo cáo Triển vọng Kinh tế Thế giới vừa được công bố tháng 11/2020, Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) năm 2020, kinh tế Việt Nam đạt mức tăng trưởng 2,4% và là một trong 4 nền kinh tế trên thế giới có được sự tăng trưởng về GDP bình quân đầu người (Việt Nam, Đài Loan, Ai Cập và Trung Quốc) cao nhất. Sang năm 2021, nền kinh tế Việt Nam sẽ phục hồi mạnh mẽ với GDP tăng 6,5%, năm 2020, GDP của Việt Nam tăng 1,6%. Quy mô GDP Việt Nam là 340,6 tỷ USD, đứng thứ 4 Đông Nam Á (vượt Singapore với 337,5 tỷ USD). Trong những năm qua, hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam đã có nhiều đóng góp to lớn vào sự phát triển của nền kinh tế nước nhà. Quá trình hội nhập vào nền kinh tế thế giới đã tạo ra những cơ hội cũng như thách thức cho các ngân hàng thương mại. Để có thể tồn tại và phát triển trong một thị trường mà ở đó sự cạnh tranh ngày càng quyết liệt, các NHTM buộc phải nâng cao năng lực cạnh tranh của mình thông qua việc mở rộng quy mô hoạt động, đổi mới công nghệ, đào tạo nguồn nhân lực, nâng cao việc huy động vốn, ...

Ngân hàng được coi là huyết mạch của nền kinh tế, hoạt động của nó bao trùm lên tất cả các hoạt động kinh tế xã hội, đây là hoạt động trung gian gắn liền với sự vận động của toàn bộ nền kinh tế. Mặc dù không trực tiếp tạo ra của cải vật chất cho nền kinh tế, song với đặc điểm hoạt động riêng có của mình ngành Ngân hàng giữ một vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy sự phát triển bền vững của nền kinh tế; tác động đến môi trường thông qua các hoạt động nội bộ và tác động bên ngoài thông qua cung cấp các sản phẩm, dịch vụ của mình.

Vốn đóng một vai trò quan trọng và là những yếu tố đầu vào cơ bản của quá trình hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp và ngân hàng. Ngân hàng thương mại là một tổ chức trung gian làm nhiệm vụ luân chuyển và điều phối vốn trong nền kinh tế, ta cũng có thể nhận thấy được rằng vốn là một điều không thể thiếu để thực hiện các hoạt động kinh tế. Do đó, huy động vốn là một nghiệp vụ rất quan trọng ở các ngân hàng thương mại và nó có ảnh hưởng đến quy mô cũng như kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Huy động vốn là hoạt động quan trọng hàng đầu của các ngân hàng và ngân hàng VP Bank cũng không ngoại lệ. Nó là cơ sở để tạo cho ngân hàng có nguồn vốn kinh doanh để thu được lợi nhuận, nếu ngân hàng thiếu hụt nguồn vốn thì không thể hoạt động tốt được. Những năm vừa qua điều kiện kinh tế hết sức phức tạp do vừa trải qua trận dịch Covid 19 nên đòi hỏi các ngân hàng phải có đủ nguồn vốn để phục vụ tốt hơn và từ đó càng nâng cao vị thế và tên tuổi của mình.

Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng (VP Bank) nói chung cũng như VP Bank - Chi nhánh Tân Phú nói riêng là một trong những ngân hàng có tuổi đời sớm và hoạt động lâu năm, cũng được nhiều khách hàng biết đến và tin tưởng lựa chọn. VP Bank cũng nằm trong top những ngân hàng huy động vốn tốt nhất hiện nay. VP Bank cũng đã đa dạng hoá nguồn vốn cả trong và ngoài nước để đáp ứng được nhu cầu cần thiết của khách hàng để đạt được kết quả tốt nhất có thể và nhờ đó ngày càng khẳng định vị thế của mình đối với các ngân hàng còn lại. Tuy nhiên, bên cạnh đó VPBank cũng không khỏi gặp những hạn chế và khó khăn vì vậy trong thời gian tới cần có những giải pháp huy động vốn phù hợp để nâng cao hiệu quả huy động vốn, hiệu quả trong kinh doanh để mang đến cho khách hàng những phục vụ tốt nhất.

Nhận thức được tầm quan trọng của vốn cũng như tình hình huy động vốn đối với các ngân hàng thương mại, cụ thể là VPBank - Chi nhánh Tân Phú trong thời gian vừa qua. Nên trong chuyên đề thực tập này em đã chọn đề tài **"Phân tích tình hình huy động tiền gửi tại ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Tân Phú giai đoạn 2023-2025"** để làm đề tài nghiên cứu.

CHƯƠNG 2 CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1 CƠ SỞ LÝ LUẬN

2.1.1 Khái quát về Ngân hàng thương mại

2.1.1.1 Khái niệm Ngân hàng thương mại

Theo khoản 3 Điều 4 Luật các TCTD 2010, định nghĩa ngân hàng thương mại (NHTM): “NHTM là loại hình NH được thực hiện tất cả các hoạt động NH và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận.”

Từ đó có thể thấy NHTM là loại hình tổ chức tài chính có vai trò quan trọng trong hệ thống kinh tế, chuyên cung cấp các dịch vụ HDV (nhận tiền gửi), cho vay và các dịch vụ tài chính như dịch vụ thanh toán tài chính, chuyển tiền và tư vấn tài chính. Hoạt động chính của các NHTM thường là thu hút vốn từ các cá nhân và tổ chức bằng cách nhận tiền gửi, sau đó sử dụng số tiền này để cho vay, đầu tư hoặc thực hiện các hoạt động tài chính khác nhằm mục đích kiếm lợi nhuận.

2.1.1.2 Chức năng của Ngân hàng Thương mại

Tầm quan trọng của NHTM được thể hiện qua các chức năng của nó. Các chức năng chính của NHTM có thể được thể hiện ở nhiều khía cạnh khác nhau, nhưng nhìn chung bao gồm ba chức năng chính như sau:

a. Chức năng trung gian tài chính

NHTM là cầu nối giữa vốn cung và vốn cầu. Nó tập chung những nguồn tiền nhàn rỗi trong nền kinh tế để tài trợ lại cho nền kinh tế. NHTM với vai trò là trung gian tài chính đứng ra tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ, điều hoà cung và cầu vốn trong doanh nghiệp của nền kinh tế, đã góp phần điều tiết các nguồn vốn, tạo điều kiện cho quá trình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp không bị gián đoạn. Trung gian tài chính đã làm tăng thu nhập cho người biết tiết kiệm, từ đó mà khuyến khích tiết kiệm, đồng thời giảm tín dụng cho người đầu tư, từ đó mà khuyến khích đầu tư.

b. Trung gian thanh toán

Ngân hàng trở thành trung gian thanh toán lớn nhất hiện nay ở hầu hết các quốc gia. Thay mặt khách hàng, ngân hàng thực hiện thanh toán giá trị hàng hoá dịch vụ, thu hộ tiền, thanh toán hộ khách hàng. Quá trình lưu thông chuyển vốn từ tài khoản người mua sang tài khoản người bán có một đặc điểm phi vật chất, vì không giống như tiền

giấy được chuyển từ tay người này sang tay người khác mà chính là đồng tiền ghi sổ, góp phần thích ứng với các nhu cầu giao dịch.

Hiện nay, các loại phương tiện thanh toán dùng tiền mặt: séc, uỷ nhiệm thu, uỷ nhiệm chi, thẻ thanh toán, cung cấp mạng lưới thanh toán điện tử.

Các trung tâm thanh toán không chỉ trong phạm vi quốc gia mà còn vươn ra tầm quốc tế đã làm tăng tính hiệu quả của thanh toán qua ngân hàng, biến ngân hàng trở thành trung tâm thanh toán quan trọng và có hiệu quả, phục vụ đắc lực cho nền kinh tế.

c. Chức năng tạo tiền (tạo phương tiện thanh toán)

Khi ngân hàng thực hiện chức năng thứ nhất và thứ hai cũng là đang thực hiện chức năng tạo tiền.

Quá trình tạo tiền của NHTM được thực hiện thông qua hoạt động tín dụng và thanh toán trong hệ thống ngân hàng, trong mối liên hệ chặt chẽ với hệ thống ngân hàng trung ương của mỗi nước. Đó là khả năng biến tiền gửi ban đầu tại một ngân hàng đầu tiên nhận tiền gửi thành một khoản tiền lớn hơn gấp nhiều lần khi thực hiện các nghiệp vụ tín dụng thanh toán qua nhiều ngân hàng. Khi ngân hàng cho vay, số dư trên tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng tăng lên, khách hàng có thể dùng để mua hàng hóa và dịch vụ. Hơn nữa, toàn bộ hệ thống ngân hàng cũng tạo phương tiện thanh toán khi các khoản tiền gửi được mở rộng từ ngân hàng này đến ngân hàng khác trên cơ sở cho vay.

2.1.1.3 Vai trò của NHTM

Căn cứ vào các tổ chức tín dụng số 32/2024 QH15 sửa đổi bổ sung ngày 18/01/2024 của Việt Nam thì NHTM có các vai trò như sau:

- Ngân hàng là nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế NHTM ra đời là tất yếu của nền sản xuất hàng hóa. Sản xuất hàng hóa phát triển, lưu thông hàng hóa ngày càng mở rộng, trong xã hội xuất hiện người thì có vốn nhàn rỗi, người thì cần vốn để tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh. Điều này giải quyết bằng cách NHTM đứng ra huy động vn tạm thời nhàn rỗi từ các doanh nghiệp, dân cư sau đó sẽ cung ứng lại cho nơi cần vốn để tiến hành hoạt động đầu tư sản xuất kinh doanh. Xã hội càng phát triển nhu cầu vốn cần cho nền kinh tế càng tăng, không một tổ chức nào có thể đáp ứng được. Chỉ có ngân hàng - tổ chức trung gian tài chính mới có thể đứng ra điều hòa, phân phối vốn giúp cho các thành phần kinh tế cùng phát triển.

- Ngân hàng thương mại là cầu nối giữa doanh nghiệp và thị trường

NHTM đóng vai trò cầu nối giữa doanh nghiệp và thị trường dưới hai góc độ. Thứ nhất, vốn là yếu tố đầu vào cơ bản, quan trọng của sản xuất kinh doanh. Khi vốn tự có không đủ hoạt động, các doanh nghiệp phải tìm đến các nguồn vốn khác. NHTM sẽ giúp doanh nghiệp giải quyết bằng nguồn vốn tín dụng. Như vậy, NHTM chính là cầu nối đưa doanh nghiệp đến với thị trường bằng các phương thức tín dụng. Thứ hai, NHTM làm trung gian thanh toán giữa doanh nghiệp và các đối tác, khách hàng. Như vậy, NHTM giúp doanh nghiệp và thị trường gần nhau hơn về không gian và thời gian.

- Ngân hàng thương mại là công cụ điều tiết vĩ mô nền kinh tế của Nhà nước

Khi nhà nước muốn khuyến khích phát triển một ngành, vùng hoặc lĩnh vực kinh tế nào đó thì cùng với việc sử dụng các cơ chế chính sách thì các Ngân hàng thương mại luôn được sử dụng bằng cách Ngân hàng thương mại yêu cầu các Ngân hàng thương mại thực hiện chính sách ưu đãi trong đầu tư, sử dụng vốn như: lãi suất ưu đãi, kéo dài thời hạn vay, giảm điều kiện vay vốn hoặc qua hệ thống Ngân hàng thương mại Nhà nước cấp vốn ưu đãi cho các lĩnh vực nhất định. Khi nền kinh tế tăng trưởng quá mức nhà nước thông qua Ngân hàng trung ương thực hiện chính sách tiền tệ như: tăng tỷ lệ dự trữ bắt buộc để giảm khả năng tạo tiền từ đó giảm khả năng cấp tín dụng cho nền kinh tế.

- Ngân hàng thương mại là cầu nối nền tài chính quốc gia với nền tài chính quốc tế

Hiện nay xu hướng toàn cầu hóa nền kinh tế thế giới với việc hình thành hàng loạt các tổ chức kinh tế, các khu vực mậu dịch tự do, làm cho các mối quan hệ thương mại, lưu thông hàng hóa giữa các quốc gia trên thế giới ngày càng được mở rộng, trong đó đầu tư ra nước ngoài là một hướng đầu tư quan trọng và mang lại nhiều lợi nhuận. Đồng thời các nước cần xuất khẩu những mặt hàng mà mình có lợi thế so sánh và nhập khẩu hàng hóa. Các ngân hàng thương mại với những nghiệp vụ kinh doanh như nhận tiền gửi, cho vay, bảo lãnh, các nghiệp vụ thanh toán quốc tế, đã góp phần tạo điều kiện, thúc đẩy quan hệ kinh tế quốc tế giữa các quốc gia trên thế giới.

2.1.1.4 Các hoạt động chủ yếu của NHTM

a. Huy động vốn

Ngân hàng kinh doanh tiền tệ dưới hình thức huy động, cho vay, đầu tư và cung cấp các dịch vụ khác. Huy động vốn- hoạt động tạo nguồn vốn cho NHTM đóng vai trò rất quan trọng, ảnh hưởng tới chất lượng hoạt động của ngân hàng. Ngân hàng huy động vốn nhằm mục đích thực hiện cho vay và thực hiện các dịch vụ ngân hàng.

Ngân hàng huy động các nguồn vốn khác nhau bao gồm: những khoản mà khách hàng gửi vào, những khoản ngân hàng đi vay các đối tượng trong nền kinh tế như Ngân hàng Trung ương, các ngân hàng hay các tổ chức tài chính khác, vay trên thị trường vốn, thị trường tiền tệ,.. Đặc điểm của tiền gửi là chúng phải được thanh toán khi khách hàng yêu cầu ngay cả khi đó là tiền gửi có kỳ hạn chưa đến hạn. Quy mô tiền gửi rất lớn so với các nguồn khác, thông thường chiếm 50% tổng nguồn vốn và là mục tiêu tăng trưởng hàng năm của các ngân hàng.

b. Tài trợ cho nền kinh tế

Tín dụng là loại tài sản chiếm tỷ trọng lớn nhất ở phần lớn các NHTM, phản ánh hoạt động đặc trưng của ngân hàng. Trong hoạt động tín dụng, mục tiêu chủ yếu của ngân hàng là kiếm được lợi nhuận, trên cơ sở phục vụ các nhu cầu tín dụng của cộng đồng. Ngân hàng cung cấp cho các đối tác những điều kiện cần thiết để họ thực hiện các hoạt động theo mục tiêu của họ và trên cơ sở đó tìm kiếm thu nhập. Đối tác của ngân hàng có thể là: các doanh nghiệp, các hộ gia đình, chính phủ, các tổ chức tài chính, ... Có nhu cầu sẽ nhận được sự tài trợ của ngân hàng nếu đáp ứng được đầy đủ các yêu cầu của ngân hàng.

Mối quan hệ của NHTM, người gửi tiền, người vay tiền đều dựa vào lòng tin của nhau để giải quyết tình trạng thừa tiền hay thiếu vốn của các chủ thể nêu trên.

Các hình thức tài trợ: cho vay thương mại, cho vay tiêu dùng, tài trợ các dự án,... Cho vay thương mại: ngân hàng có thể thực hiện các chiết khấu thương phiếu mà thực tế là cho vay đối với người bán hoặc cho vay trực tiếp đối với khách hàng là người mua.

Cho vay tiêu dùng: sự gia tăng thu nhập của người tiêu dùng và sự cạnh tranh trong cho vay đã hướng các ngân hàng tới người tiêu dùng như là khách hàng tiềm năng.

Tài trợ cho các dự án: bên cạnh việc cho vay ngắn hạn, ngân hàng ngày càng trở nên năng động trong việc tài trợ trung, dài hạn. Tài trợ xây dựng nhà máy, phát triển công nghệ cao, cho vay bất động sản.

c. Thực hiện nghiệp vụ ngân hàng

Cung cấp các tài khoản giao dịch và thực hiện thanh toán: các tiện ích của thanh toán không dùng tiền mặt (an toàn, nhanh chóng, chính xác, tiết kiệm chi phí) đã góp phần rút ngắn thời gian kinh doanh và nâng cao thu nhập cho khách hàng.

Cung cấp dịch vụ uỷ thác và tư vấn: các cá nhân và doanh nghiệp nhờ ngân hàng quản lý tài sản và quản lý hoạt động tài chính hộ, tư vấn đầu tư, quản lý tài chính, thành lập, mua bán, sát nhập doanh nghiệp.

Dịch vụ bảo lãnh: ngân hàng bảo lãnh cho khách hàng của mình chịu hàng hoá trang thiết bị, phát hành chứng khoán, vay vốn của các tổ chức tín dụng khác.

Ngoài ra, ngân hàng còn thực hiện các dịch vụ khác như: cung cấp dịch vụ môi giới đầu tư chứng khoán, dịch vụ bảo hiểm, bảo quản tài sản hộ, ...

2.1.2 Nguồn vốn NHTM

2.1.2.1 Khái niệm

Huy động các nguồn vốn khác nhau trong xã hội là mục tiêu quan trọng nhất của các NHTM, NHTM phải cạnh tranh với những ngân hàng khác, với các tổ chức tài chính, với nghiệp vụ thị trường trực tiếp để thu hút vốn phục vụ cho các hoạt động của mình. Vốn của ngân hàng là biểu tượng bằng tiền của toàn bộ giá trị tài sản của ngân hàng được hình thành từ nhiều nguồn khác nhau, có thể là vốn tự có hoặc huy động được dùng để cho vay, đầu tư hoặc thực hiện các dịch vụ kinh doanh khác.

2.1.2.2 Phân loại nguồn vốn

a. Phân loại theo thời hạn

* *Vốn ngắn hạn*

Đây là nguồn vốn mà ngân hàng chỉ được quyền sử dụng trong thời gian ngắn (dưới 12 tháng). Nguồn này được dùng để cho vay ngắn hạn và một phần dùng cho vay trung và dài hạn theo một tỷ lệ nhất định.

* *Vốn trung và dài hạn*

Là nguồn vốn mà ngân hàng được quyền sử dụng trong thời gian dài (từ 12 tháng trở lên) để tài trợ cho các dự án trung và dài hạn. Tuy nhiên, hầu hết các NHTM Việt Nam hiện nay nguồn vốn này chưa đáp ứng được nhu cầu vốn trung và dài hạn của nền kinh tế.

b. Phân loại theo các khoản mục trên bảng cân đối tài khoản của NHTM.

** Vốn tự có*

Để bắt đầu một hoạt động ngân hàng thì chủ ngân hàng phải có lượng vốn nhất định. Đây là loại vốn ngân hàng có thể sử dụng lâu dài, hình thành nên trang thiết bị nhà cửa và được bổ sung trong quá trình hoạt động từ các nguồn lợi nhuận chưa phân phối, trích lập các quỹ, từ ngân sách nhà nước cấp bổ sung hoặc phát hành thêm cổ phiếu.

** Tiền gửi của khách hàng*

Là nguồn tài nguyên quan trọng nhất của NHTM, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn tiền của ngân hàng. Để gia tăng tiền gửi trong môi trường cạnh tranh và để các chất lượng ngày càng cao, các ngân hàng đưa ra và thực hiện nhiều hình thức huy động khác nhau: tiền gửi thanh toán; tiền gửi có kỳ hạn của doanh nghiệp, các tổ chức xã hội; tiền gửi tiết kiệm của dân cư; tiền gửi của các ngân hàng khác.

** Tiền vay*

Ngân hàng vào giai đoạn cụ thể phải đi vay để đáp ứng nhu cầu cho vay và đầu tư khi khả năng huy động bị hạn chế. Nguồn đi vay có thể vay NHNN, vay các tổ chức tín dụng khác, vay trên thị trường tiền tệ, thị trường vốn.

** Vốn nợ khác*

Bao gồm các nguồn uỷ thác được hình thành khi ngân hàng thực hiện các dịch vụ uỷ thác như uỷ thác cho vay, uỷ thác đầu tư, uỷ thác cấp phát, uỷ thác giải ngân; các hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt có thể hình thành nguồn trong thanh toán; các khoản nợ khác nhau như thuế chưa nộp, lương chưa trả,...

2.1.2.3 Vai trò của nguồn vốn

a. Đối với nền kinh tế

Thực tế các nước trên thế giới cũng như Việt Nam cho thấy nhân tố hàng đầu, nếu không nói là quan trọng nhất đối với quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá cũng như với sản xuất kinh doanh của nền kinh tế là phải có vốn hoá lớn, đặc biệt là những nguồn vốn mạng tính ổn định, lâu dài. Vốn cho sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá các ngành kinh tế quốc dân ít hay nhiều tùy thuộc vào năng lực của cơ chế hoạt động quản lý và sử dụng vốn có hiệu quả hay không. Muốn cho sự nghiệp công nghiệp

hoá, hiện đại hoá được tiến hành với tốc độ nhanh cần phải có cơ chế, chính sách và biện pháp huy động được nguồn vốn nhiều nhất, quản lý và sử dụng có hiệu quả nhất. Nguồn vốn là một trong những nhân tố thúc đẩy sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế. Việc đầu tư vốn tập trung vào những ngành nào, tỷ trọng đầu tư ra sao là do chiến lược phát triển kinh tế của mỗi quốc gia song những chiến lược này được đề ra đều căn cứ vào khả năng vốn hiện có và khả năng huy động vốn của mỗi quốc gia. Việt Nam đang trong tiến trình xây dựng cơ cấu hợp lý giữa các ngành công nghiệp, nông nghiệp và dịch vụ. Do đó cần có một lượng vốn lớn để có thể tập trung đầu tư cho các ngành đó sao cho nâng dần tỷ trọng các ngành công nghiệp và dịch vụ nhưng vẫn đảm bảo sự tăng trưởng của từng ngành.

Nguồn vốn cùng tham gia vào sự phát triển cơ sở hạ tầng, khoa học công nghệ đồng thời đảm bảo cho sự phát triển bền vững và phúc lợi công cộng. Các công trình giao thông vận tải như đường xá, cầu cống, những dự án phát triển công nghệ cũng như các công trình phúc lợi là những dự án đòi hỏi vốn lớn và trong một thời gian tương đối dài. Trong điều kiện nguồn ngân sách nhà nước ta có hạn thì việc kêu gọi các tổ chức kinh tế, cộng đồng doanh nghiệp và toàn thể xã hội tham gia đầu tư xây dựng là một giải pháp hiệu quả và bền vững.

b. Đối với NHTM

Là một doanh nghiệp kinh doanh đồng vốn, NHTM luôn tìm cách tối đa hoá lợi nhuận. NHTM kiếm lợi nhuận bằng cách đi vay và cho vay. Huy động vốn và cấp tín dụng là hai nghiệp vụ luôn được tiến hành đồng thời và diễn ra liên tục trong hoạt động của ngân hàng. Để đảm bảo an toàn, thông thường cho vay ở kỳ hạn nào phải dùng vốn có kỳ hạn tương ứng. Việc các ngân hàng có huy động được vốn hay không sẽ quyết định khả năng cho vay của ngân hàng, do đó đồng thời quyết định đến lợi nhuận hay hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

Nguồn vốn góp phần làm tăng khả năng cạnh tranh của các ngân hàng với nhau. Một ngân hàng có nguồn vốn dồi dào đồng nghĩa với việc có một quy mô vốn lớn, khả năng thanh toán cao, sẽ giúp ngân hàng mở rộng quan hệ tín dụng, đa dạng hoá các hình thức dịch vụ, thoả mãn nhu cầu vốn của khách hàng, nâng cao uy tín của ngân hàng trên thị trường.

2.1.2.4 Hoạt động huy động tiền gửi của NHTM

** Tiền gửi của các tổ chức kinh tế*

Là số tiền tạm thời nhàn rỗi phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh của họ được gửi tại ngân hàng. Nó bao gồm một bộ phận vốn tạm thời nhàn rỗi được giải phóng ra khỏi quá trình luân chuyển vốn những cha có nhu cầu sử dụng hoặc sử dụng cho những mục tiêu định sẵn vào một thời điểm nhất định (Các quỹ: đầu tư phát triển, quỹ dự trữ tài chính, quỹ phúc lợi khen thưởng...)

TG CKH: Là loại tiền mà khi khách hàng gửi tiền vào có sự thỏa thuận về thời hạn rút tiền ra giữa ngân hàng và khách hàng

Theo nguyên tắc, đối với loại tiền gửi này, người gửi tiền chỉ được rút ra khi đến thời hạn. Tuy nhiên, trên thực tế do áp lực cạnh tranh mà ngân hàng cho phép khách hàng rút trước kỳ hạn. Trong trường hợp này, người gửi không được hưởng lãi như tiền gửi có kỳ hạn mà sẽ được áp dụng với lãi suất không kỳ hạn nếu rút ra trước khi đáo hạn.

TG KKH: Là loại tiền gửi mà khi gửi vào, khách hàng gửi tiền có thể rút ra bất cứ lúc nào mà không cần phải báo trước cho ngân hàng và ngân hàng phải thỏa mãn yêu cầu đó của khách hàng.

Mục đích của loại tiền gửi này là nhằm đảm bảo an toàn về tài sản, thực hiện các khoản chi trả trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng như các khoản thanh toán trong tiêu dùng của cá nhân đồng thời hạn chế được chi phí tổ chức thanh toán, bảo quản tiền và vận chuyển tiền. Đối với ngân hàng, loại tiền gửi này thường có sự giao động lớn vì người gửi tiền có thể gửi tiền và rút ra bất cứ lúc nào, do đó ngân hàng chỉ có thể sử dụng tỷ lệ nhất định để cho vay nên ngân hàng thường áp dụng theo lãi suất thấp cho loại tiền gửi này.

** Tiền gửi thanh toán*

Đây là loại tiền gửi của các doanh nghiệp và cá nhân có nhu cầu thanh toán qua ngân hàng, là loại tiền mà khi gửi vào, khách hàng gửi tiền có thể rút ra bất cứ lúc nào mà không cần báo trước cho ngân hàng. Đối với loại tiền gửi này mục đích nhằm đảm bảo an toàn về tài sản, thực hiện các khoản chi trả trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng như các khoản thanh toán trong tiêu dùng của cá nhân. Đối với phần lớn các khách hàng mục đích hưởng lợi đối với loại tiền này chỉ giữ vai trò thứ yếu vì loại tiền này có lãi suất rất thấp.

** Tiền gửi tiết kiệm*

Là khoản tiền cá nhân được gửi vào tài khoản tiền gửi tiết kiệm, được xác định trên thẻ tiết kiệm, được hưởng lãi theo quy định của tổ chức nhận tiền gửi tiết kiệm và được bảo hiểm theo quy định của pháp luật và bảo hiểm tiền gửi.

TGTK CKH:

Người ký thác tiền này ở ngân hàng để sử dụng vào mục đích nhất định như mua sắm nhà cửa, trang trải chi phí học tập cho con cái,... Ngân hàng thường cấp thêm tín dụng để bù đắp thêm phần thiếu hụt khi sử dụng ào mục đích của người gửi tiền tiết kiệm. Về nguyên tắc, khách hàng chỉ được rút tiền khi đáo hạn. Nếu rút vốn trước hạn thì phải được chấp nhận của lãnh đạo ngân hàng và hưởng lãi suất không kỳ hạn.

Các NHTM Việt Nam hiện nay, bên cạnh việc huy động tiền gửi thông gửi thông thường, các ngân hàng còn đưa ra một số loại hình tiền gửi tiết kiệm hấp dẫn khác:

Tiền gửi tiết kiệm bậc thang: Đây là hình thức tiền gửi tiết kiệm hưởng lãi bậc thang theo thời gian gửi. Khách hàng gửi tiền một lần vào sổ tiết kiệm nhưng có thể rút gốc nhiều lần. Khi rút tiền gốc (một phần hay toàn bộ) ngân hàng sẽ tính trả tiền lãi tương ứng với số tiền gốc đó theo bậc lãi suất quy định.

Tiền gửi tiết kiệm gửi góp: Trong kỳ hạn gửi góp khách hàng phải gửi đều đặn theo định kỳ. Hình thức này áp dụng đối với các khách hàng có khoản thu nhập thường xuyên đều đặn. Căn cứ vào tình hình cụ thể trên địa bàn mà ngân hàng có thể huy động tiết kiệm gửi góp với tên gọi phù hợp: tiết kiệm gửi góp, tiết kiệm hưu trí, tiết kiệm an sinh, tiết kiệm học đường, tiết kiệm du học, tiết kiệm nâng đỡ tài năng trẻ.

Tiền gửi tiết kiệm có thưởng: Ngân hàng huy động theo hình thức này nhằm thu hút khách hàng gửi tiền và để cạnh tranh với ngân hàng khác. Hình thức huy động này thường được áp dụng vào các dịp lễ tết.

Tiền gửi tiết kiệm bằng VNĐ đảm bảo theo giá trị vàng: Theo hình thức này, số tiền khi gửi vào được quy đổi ra số lượng vàng tiêu chuẩn theo giá mua tại thời điểm gửi và khi khách hàng rút tiền đúng hạn sẽ được quy đổi ra số tiền theo giá vàng tiêu chuẩn tại thời điểm thanh toán.

TGTK KKH:

Là loại tiền gửi không có thời hạn đáo hạn mà người gửi muốn rút ra phải thông báo cho ngân hàng biết trước một thời gian. Tuy nhiên, ngày nay các ngân hàng cho phép

khách hàng rút ra không cần báo trước. Tiền gửi này chủ yếu là tiền gửi của dân cư, các tổ chức kinh tế và Chính phủ. Nhưng do nhu cầu chi tiêu không xác định được trước nên khách hàng chỉ gửi tiền không kỳ hạn nghĩa là có thể rút ra bất cứ lúc nào. Do đó, ngân hàng không chủ động được nguồn vốn nên loại tiền gửi này có mức lãi suất thấp.

2.1.2.5 Các yếu tố ảnh hưởng đến huy động tiền gửi tại Ngân hàng thương mại

a. Các yếu tố chủ quan

- Lãi suất: phần lớn các khách hàng khi gửi tiền tại ngân hàng đều quan tâm đến lãi suất vì vậy để đạt được mục tiêu làm hài lòng khách hàng khi gửi tiền, các ngân hàng thương mại phải đưa ra một mức lãi suất hợp lý và các dịch vụ đi kèm để có thể huy động vốn với chi phí hợp lý mà khách hàng vẫn hài lòng. Lãi suất là yếu tố quan trọng dẫn đến hành vi gửi tiền của khách hàng, mặc dù nó không phải là nhân tố quyết định.

- Công nghệ ngân hàng: Ngày nay chúng ta đang bước vào cuộc công nghiệp 4.0 thì việc ứng dụng công nghệ trong giao dịch ngân hàng nói chung và huy động vốn nói riêng là rất quan trọng. Hầu hết các ngân hàng đều xác định: Không ứng dụng công nghệ thì không có dịch vụ ngân hàng, do đó ứng dụng công nghệ tiên tiến và hợp tác với Fintech để phục vụ giao dịch với khách hàng tại quầy và giao dịch từ xa 24/7 có ý nghĩa sống còn với các ngân hàng thương mại trong giai đoạn hiện nay.

- Chiến lược marketing ngân hàng: Trong marketing các ngân hàng thường tập trung vào nhận diện thương hiệu và các ưu đãi dành cho khách hàng. Marketing kích thích nhu cầu sử dụng dịch vụ và ngân hàng bán được nhiều sản phẩm hơn nhu cầu khách hàng cần.

- Nhân viên ngân hàng:

Hiện nay, trên thị trường các ngân hàng thương mại có sản phẩm dịch vụ tương đối giống nhau, để nâng cao khả năng cạnh tranh thì điểm khác biệt lớn nhất là đội ngũ cán bộ, đặc biệt là đội ngũ cán bộ bán hàng.

Các ngân hàng thương mại đều chú trọng đào tạo đội ngũ cán bộ của mình theo hướng bán hàng chuyên nghiệp, trong đó có các kỹ năng như: bán hàng, đàm phán, chăm sóc khách hàng... Đây là bí quyết thành công trong môi trường cạnh tranh khốc liệt như hiện nay.

- Các sản phẩm dịch vụ:

Hiện nay, các ngân hàng thương mại đều thiết kế một hệ sinh thái về cung cấp dịch vụ ngân hàng để đáp ứng đầy đủ nhu cầu của khách hàng. Hệ sinh thái này bao gồm các dịch vụ tín dụng, phi tín dụng, dịch vụ truyền thống, dịch vụ ngân hàng hiện đại và liên kết với các siêu thị shop online bán hàng hóa, dịch vụ. Ngân hàng nào có hệ sinh thái phong phú, đa dạng thì ngân hàng đó có lợi thế về cạnh tranh và thu hút khách hàng.

- Chính sách khách hàng

Chính sách khách hàng là một trong những khâu quan trọng trong bán các sản phẩm dịch vụ ngân hàng. Hầu hết các ngân hàng đều xây dựng chính sách khách hàng dựa trên chiến lược kinh doanh và khách hàng mục tiêu trong từng giai đoạn kinh doanh. Ví dụ như chính sách dành cho khách hàng doanh nghiệp lớn, chính sách dành cho khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, chính sách khách hàng dành cho khách hàng nước ngoài và chính sách khách hàng dành cho khách hàng bán lẻ

Tất cả chính sách khách hàng trên đều hướng đến mục tiêu phát triển khách hàng mới chưa có quan hệ và giữ chân khách hàng đang có quan hệ giao dịch và các khách hàng VIP, VVIP, khách hàng quan trọng, khách hàng thân thiết, khách hàng tiềm năng ở tất cả các phân khúc khách hàng.

- Hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật:

Cơ sở vật chất bao gồm trụ sở chính và các phòng giao dịch, các ngân hàng thương mại xác định là một khoản đầu tư do vậy thường chọn những vị trí đẹp, đắc địa và thuận lợi trong giao dịch với khách hàng. Ngoài việc chọn vị trí thì các ngân hàng còn chú trọng xây dựng và trang bị cơ sở vật chất bên trong theo hướng lấy khách hàng làm trung tâm và môi trường làm việc chuyên nghiệp cho cán bộ.

Chính vì thế, hầu hết trụ sở và nội thất bên trong được xây dựng theo bộ nhận diện thương hiệu để làm tăng tính cạnh tranh, dễ nhận biết trong mắt khách hàng, từ đó tạo niềm tin và sự gắn bó của khách hàng khi đến giao dịch.

Mặt khác, các ngân hàng thương mại quan tâm đến phát triển mạng lưới tức là các điểm giao dịch phải phủ sóng toàn bộ các khu vực theo chiến lược kinh doanh của từng ngân hàng vì đây là cánh tay nối dài và nâng cao khả năng cạnh tranh của từng ngân hàng trong phục vụ khách hàng giao dịch.

Bên cạnh cơ sở vật chất thì ứng dụng công nghệ thông tin trong giao dịch với khách hàng cũng được các ngân hàng thương mại đặc biệt chú trọng nhất là trong giai đoạn bùng nổ các kết quả của công nghiệp 4.0.

- Uy tín của ngân hàng

Uy tín, thương hiệu là nhân tố cực kỳ quan trọng trong quyết định thiết lập quan hệ, giao dịch với ngân hàng bên cạnh các yếu tố như thương hiệu, cơ sở vật chất, trình độ chuyên nghiệp của cán bộ, sự đa dạng, phong phú của hệ sinh thái các sản phẩm dịch vụ ngân hàng...

Để xây dựng uy tín, các ngân hàng thương mại trước tiên chú trọng đến thực hiện các cam kết với khách hàng. Các cam kết này dù nhỏ nhất cũng được ngân hàng tôn trọng và thực hiện nghiêm túc. Uy tín còn thể hiện việc các ngân hàng công bố thông tin một cách minh bạch, khách quan như về lãi suất, phí, tỷ giá, cách tính lãi suất. Điều cuối cùng thể hiện mức độ uy tín của ngân hàng là mọi hoạt động của ngân hàng phải được xây dựng dựa trên cơ sở khách hàng là trung tâm.

b. Các yếu tố khách quan

- Môi trường pháp lý

Nghịệp vụ huy động vốn của các NHTM chịu sự điều chỉnh rất lớn của môi trường pháp lý. Có những Bộ Luật tác động trực tiếp mà chúng ta thường thấy như: Luật các TCTD, Luật NHNN... Những Luật này quy định tỷ lệ huy động vốn của ngân hàng so với vốn tự có, quy định về việc gửi và sử dụng tài khoản tiền gửi... Có những Bộ Luật tác động gián tiếp đến hoạt động ngân hàng như Luật đầu tư nước ngoài hoặc các NHTM không được nhận tiền gửi hoặc cho vay bằng cách tăng giảm lãi suất, mà phải dựa vào lãi suất cơ bản do NHNN đưa ra và chỉ được xê dịch trong biên độ nhất định mà NHNN cho phép... Bên cạnh những bộ luật đó thì chính sách tài chính tiền

tệ của một quốc gia cũng ảnh hưởng rất lớn tới nghiệp vụ tạo vốn của NHTM. Nó được thể hiện ở mục tiêu của chính sách tiền tệ, chẳng hạn khi nền kinh tế lạm phát tăng, Nhà nước có chính sách thắt chặt tiền tệ bằng cách tăng lãi suất tiền gửi để thu hút tiền ngoài xã hội thì lúc đó NHTM huy động vốn dễ dàng hơn. Như vậy, môi trường pháp lý là nhân tố khách quan có tác động rất lớn tới quá trình huy động vốn của NHTM. Mục tiêu hoạt động của NHTM được xây dựng vào các qui định, qui chế của Nhà nước để đảm bảo an toàn và nâng cao niềm tin từ khách hàng.

- Môi trường kinh tế xã hội

Tình hình kinh tế - xã hội trong và ngoài nước cũng có tác động không nhỏ đến quá trình huy động vốn của ngân hàng. Khi nền kinh tế tăng trưởng hay suy thoái thì nó đều ảnh hưởng tới nghiệp vụ tạo vốn của NHTM. Mọi biến động của nền kinh tế bao giờ cũng được biểu hiện rõ trong việc tăng, giảm nguồn vốn huy động từ bên ngoài của ngân hàng. Nền kinh tế tăng trưởng, sản xuất phát triển, từ đó tạo điều kiện tích lũy nhiều hơn, do đó tạo môi trường cho việc thu hút vốn của NHTM thuận lợi. Ngược lại, khi nền kinh tế suy thoái, lạm phát tăng, người dân không gửi tiền vào ngân hàng mà giữ tiền để mua hàng hóa, việc thu hút vốn gặp khó khăn.

Môi trường văn hóa xã hội, tâm lý, thói quen khách hàng

Khách hàng của ngân hàng bao gồm những người có vốn gửi tại ngân hàng và những đối tượng sử dụng vốn đó. Về môi trường xã hội ở các nước phát triển, khách hàng luôn có tài khoản cá nhân và thu nhập được chuyển vào tài khoản của họ. Nhưng ở các nước kém phát triển, nhu cầu dùng tiền mặt thường lớn hơn. Ở khoản mục tiền gửi tiết kiệm có hai yếu tố quan trọng tác động vào là thu nhập và tâm lý của người gửi tiền.

Thu nhập ảnh hưởng đến nguồn vốn tiềm tàng mà Ngân hàng có thể huy động trong tương lai. Còn yếu tố tâm lý ảnh hưởng đến sự biến động ra vào của các nguồn tiền. Tâm lý tin tưởng vào tương lai của khách hàng có tác dụng làm ổn định lượng tiền gửi vào, rút ra và ngược lại nếu niềm tin của khách hàng về đồng tiền trong tương lai sẽ mất giá gây ra hiện tượng rút tiền hàng loạt vốn là mối lo ngại lớn của mọi ngân hàng. Một đặc điểm quan trọng của đối tượng khách hàng là mức độ thường xuyên của việc sử dụng các dịch vụ ngân hàng. Mức độ sử dụng càng cao, ngân hàng càng có điều kiện mở rộng việc huy động vốn.

- Môi trường địa lý

Môi trường địa lý được xác định bởi quy định của quốc tế để hình thành quốc gia và quy định từng quốc gia trong việc hình thành các tỉnh, huyện, xã, thành phố, nông thôn... tùy từng khu vực địa lý mà ngân hàng quyết định đặt nhiều hay ít điểm huy động vốn và quyết định chiến lược huy động ở mỗi khu vực vì mỗi khu vực có số dân và các điều kiện khác nhau.

2.1.3 Những nguyên tắc trong việc quản lý tiền gửi của khách hàng

Các nguyên tắc trong việc quản lý tiền gửi khách hàng ra đời nhằm đảm bảo quyền lợi cho người gửi tiền, tạo niềm tin cho khách hàng và góp phần tạo sự hoạt động kinh doanh ổn định. Các nguyên tắc đó như sau:

Ngân hàng phải đảm bảo thanh toán kịp thời cho khách hàng. Để thực hiện được nguyên tắc này, ngân hàng chỉ được sử dụng một tỷ lệ phần trăm tiền gửi nhất định để cho vay, số còn lại làm quỹ dự trữ bảo đảm thanh toán cho khách hàng.

Quỹ bảo đảm thanh toán gồm:

- + Tiền mặt tại quỹ
- + Ngân phiếu thanh toán
- + Tín phiếu kho bạc
- + Tiền gửi thanh toán tại NHNN
- + Tiền gửi dự trữ tối thiểu bắt buộc tại NHNN

Ngân hàng chỉ được thực hiện các khoản giao dịch trên tài khoản của khách hàng khi có lệnh của chủ tài khoản hoặc có sự uỷ nhiệm của chủ tài khoản.

Ngân hàng phải đảm bảo tương ứng về thời gian giữ nguồn vốn và sử dụng vốn. Tuy nhiên, nguyên tắc này chỉ có ý nghĩa tương đối.

Ngoại trừ trường hợp khách hàng vi phạm luật chi trả theo quy định của cơ quan có thẩm quyền về thực hiện các nghiệp vụ thanh toán thì khi đó ngân hàng mới có quyền tự động trích tài khoản thanh toán có liên quan.

Ngân hàng phải đảm bảo an toàn và bí mật cho chủ tài khoản.

Ngân hàng phải có trách nhiệm kiểm soát các giấy tờ thanh toán của khách hàng, các chứng từ thanh toán phải được lập theo đúng quy định. Ngân hàng phải kiểm tra con

dấu và chữ ký của khách hàng, nếu không phù hợp thì ngân hàng có thể từ chối thanh toán.

Khi các nghiệp vụ có liên quan đến tài khoản của khách hàng thì ngân hàng phải kịp thời gửi giấy báo cho khách hàng. Cuối tháng ngân hàng phải gửi bản sao tài khoản hoặc giấy báo số dư cho khách hàng.

2.1.4 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn

2.1.4.1 Vốn huy động trên tổng nguồn vốn (%)

Phân tích chỉ tiêu này cho biết được khả năng huy động vốn của ngân hàng. Đối với NHTM thì chỉ tiêu này lớn hơn 70% là tốt.

$$\text{vốn huy động trên tổng nguồn vốn} = \frac{\text{vốn huy động}}{\text{tổng nguồn vốn}}$$

Chỉ tiêu này giúp xác định được quy mô thu hút vốn và khả năng cạnh tranh của NHTM trên thị trường, đồng thời chỉ tiêu này cho thấy tỷ trọng của vốn huy động trong tổng nguồn vốn của ngân hàng. Chỉ tiêu này càng lớn thì khả năng huy động vốn càng cao.

2.1.4.2 Doanh số huy động trên doanh số cho vay (%)

Phân tích chỉ tiêu này đánh giá khả năng và hiệu quả sử dụng vốn của ngân hàng để phục vụ cho vay.

$$\text{Doanh số huy động trên doanh số cho vay} = \frac{\text{doanh số huy động}}{\text{doanh số cho vay}}$$

Nếu chỉ tiêu này lớn hơn 1, cho thấy ngân hàng chưa sử dụng vốn hợp lý, số vốn huy động về còn dư thừa chưa sử dụng hết. Và ngược lại, nếu chỉ tiêu này nhỏ hơn 1, ngân hàng đã sử dụng vốn có hiệu quả, số vốn huy động về đã đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

2.1.4.3 Tỷ lệ phần trăm từng loại tiền gửi (%)

Phân tích chỉ tiêu này cho biết được khả năng huy động vốn của ngân hàng đối với từng loại tiền gửi.

$$\text{Tỷ lệ phần trăm từng loại tiền gửi} = \frac{\text{Từng loại tiền gửi}}{\text{Tổng vốn huy động}}$$

Tỷ lệ này nhằm xác định cơ cấu vốn huy động của ngân hàng. Mỗi loại tiền gửi có những yêu cầu khác nhau về chi phí, thanh khoản... Qua đó việc xác định rõ cơ cấu vốn huy động của ngân hàng giúp ngân hàng hạn chế những rủi ro có thể gặp phải và tối thiểu hóa chi phí đầu vào cho ngân hàng.

2.1.4.4 Tổng dư nợ trên nguồn vốn huy động

Phân tích chỉ tiêu này cho thấy khả năng sử dụng vốn của ngân hàng.

$$\text{Dư nợ trên nguồn vốn huy động} = \frac{\text{Tổng dư nợ}}{\text{Nguồn vốn huy động}} \times 100$$

Chỉ tiêu này giúp ta so sánh khả năng cho vay cùng với khả năng huy động vốn, đồng thời xác định hiệu quả của một đồng vốn huy động. Nếu chỉ tiêu này quá lớn hoặc quá nhỏ đều không tốt. Nếu chỉ tiêu này càng lớn thì khả năng huy động vốn của ngân hàng càng thấp và ngược lại càng thấp thì ngân hàng sử dụng vốn không hiệu quả.

2.2 PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.2.1 Phương pháp thu thập dữ liệu

Thu thập số liệu thứ cấp từ các báo cáo, tài liệu của chi nhánh ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng VP Bank - Chi nhánh Tân Phúgiai đoạn 2023 - 2025. Ngoài ra, các dữ liệu trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh được thu thập trong 3 năm 2023, 2024 và 2025 của ngân hàng.

2.2.2 Phương pháp phân tích số liệu

Phương pháp phân tích và tổng hợp, so sánh kết hợp lý thuyết và thực tiễn đề nhận xét, đánh giá tình hình huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng VP Bank - Chi nhánh Tân Phú. Trên cơ sở đó, báo cáo sẽ phân tích thực trạng và đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hoạt động huy động vốn cho ngân hàng.

a. Phương pháp so sánh bằng số tuyệt đối

Phương pháp so sánh bằng số tuyệt đối là phương pháp phân tích dựa trên kết quả so sánh của phép trừ giữa trị số năm sau so với năm trước.

$$\Delta y = y_1 - y_0$$

Trong đó: Δy là phần chênh lệch tăng, giảm của các chỉ tiêu kinh tế.

y_0 là chỉ tiêu kì gốc

y_1 là chỉ tiêu kì phân tích

Phương pháp này được dùng để so sánh số liệu năm tính so với số liệu năm trước của các chỉ tiêu xem có biến động hay không và đánh giá sự biến động này là theo chiều hướng thuận lợi hay bất lợi, tăng hay giảm. Từ đó tìm ra nguyên nhân và biện pháp khắc phục.

b. Phương pháp so sánh bằng số tương đối

Phương pháp so sánh bằng số tương đối là phương pháp phân tích dựa trên kết quả so sánh của phép chia giữa hiệu trị số năm sau so với năm trước và năm trước của các chỉ tiêu.

$$y = \frac{y_1}{y_0} \times 100\%$$

Trong đó:

y : Tốc độ tăng trưởng của các chỉ tiêu

y_1 : Chỉ tiêu năm sau

y_0 : Chỉ tiêu năm trước

Phương pháp này dùng để làm rõ mức độ biến động chỉ tiêu trong một thời gian nào đó, so sánh tốc độ tăng trưởng của chỉ tiêu giữa các năm và so sánh tốc độ tăng trưởng giữa các chỉ tiêu. Từ đó, ta tìm ra nguyên nhân và biện pháp khắc phục.

c. Phương pháp so sánh dựa vào tốc độ tăng trưởng

$$T = (T_2 - T_1) / T_1 \times 100\%$$

Trong đó: T_1 : Số liệu năm trước

T_2 : Số liệu năm sau

T : tốc độ tăng trưởng của năm sau so với năm trước (%)

CHƯƠNG 3: GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VỀ CƠ QUAN THỰC TẬP

3.1 GIỚI THIỆU CHUNG

3.1.1 Thông tin tổng quan về VPBANK

Tên đầy đủ: Ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng

Tên viết tắt: VPBank

SWIFT code: VPBKVNVX

Loại hình hoạt động: Ngân hàng thương mại.

Trụ sở chính: Tòa nhà VP Bank - 89 Láng Hạ, Quận Đống Đa, Hà Nội, Việt Nam

Tổng đài: 024.73000000

Hotline: 1900545415

Email: chamsockhachhang@vpbank.com.vn;

Website: <https://www.vpbank.com.vn>



Hình 1.1 Logo của ngân hàng VPBank

Nguồn: VPBank - Chi nhánh Tân Phú

3.1.2 Lịch sử hình thành và phát triển của VPBank Tân Phú

Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng (VPBANK) được thành lập theo giấy phép hoạt động số 0042/NH-GP của giám đốc ngân hàng Nhà nước Việt Nam cấp ngày 12/08/1993 với thời gian hoạt động là 99 năm. Ngân hàng bắt đầu hoạt động từ ngày 04/09/1993 theo giấy phép thành lập 1535/QĐ-UB ngày 04/09/1993. Sau gần 27 năm hoạt động, VPBank đã phát triển mạng lưới lên 227 điểm giao dịch với đội ngũ gần 27.000 cán bộ nhân viên. Ngày 27/7/2010, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành Quyết định số 1815/QĐ-NHNN, chấp thuận đổi tên Ngân hàng Thương mại Cổ phần Các doanh nghiệp Ngoài quốc doanh thành Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt

Nam Thịnh Vượng, tên tiếng Việt viết tắt thay đổi là "Ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng", tên đầy đủ tiếng Anh là "Vietnam Prosperity Joint - Stock Commercial Bank", và tên viết tắt tiếng Anh giữ nguyên "VPBank". Ngày 12/08/2010 VPBank chính thức sử dụng thương hiệu mới.

Vốn điều lệ ban đầu khi thành lập là 20 tỷ đồng, sau đó có nhu cầu phát triển theo thời gian VPBank đã nhiều lần tăng vốn điều lệ. Ngày 28/11/2022 Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN) có Quyết định về việc sửa đổi nội dung Giấy phép thành lập và hoạt động của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng (VPBank). Cụ thể, theo báo cáo thường niên của VPBank - Chi nhánh Tân Phú năm 2022 vốn điều lệ trong Giấy phép thành lập và hoạt động của VPBank được sửa đổi thành hơn 67.434 tỷ đồng. Với mức vốn điều lệ trên, VPBank đã chính thức trở thành ngân hàng có vốn điều lệ lớn nhất hệ thống. Việc vốn điều lệ ngày càng tăng giúp VPBank tiếp tục nâng cao tài chính của ngân hàng, tạo điều kiện thuận lợi trong việc mở rộng mạng lưới hoạt động, đầu tư cơ sở vật chất, công nghệ, đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ nhằm đáp ứng tốt hơn nữa nhu cầu về các sản phẩm dịch vụ do VPBank cung cấp cho khách hàng trên toàn quốc.

Vào ngày 27/03/2024, VPBank Tân Phú thay đổi địa điểm hoạt động: từ số 623 Lũy Bán Bích (cũ) sang số 595–597 Lũy Bán Bích, phường Phú Thạnh, quận Tân Phú để nâng tầm trải nghiệm và mong muốn phục vụ đến quý khách hàng những dịch vụ ngân hàng hiện đại trong một không gian khang trang, hiện đại, nổi bật nhờ thiết kế lạ mắt và mang đậm dấu ấn thương hiệu. Với những chính sách đúng đắn từ VPBank hội sở và ban lãnh đạo VPBank. Tân Phú luôn thực hiện đúng phương châm "Vì một Việt Nam thịnh vượng" là muốn hướng đến một Việt Nam luôn yên bình, phát triển và hội nhập. VìSi phong cách làm việc chuyên nghiệp luôn cung cấp các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng hiện đại, đáng tin cậy, phù hợp với yêu cầu của từng khách hàng. Cùng với sự tận tụy, nhiệt tình tư vấn hướng dẫn khách hàng, giải đáp mọi thắc mắc của khách hàng, giúp khách hàng hiểu các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng một cách rõ ràng và cụ thể. Luôn tìm tòi, sáng tạo để tạo sự khác biệt, mang đến những sản phẩm dịch vụ cao cấp với tinh độc đáo và nhiều tiện ích cho khách hàng.

Sau gần 32 năm đi vào hoạt động, đến nay VPBank Tân Phú đã đạt được nhiều thành tựu đáng khích lệ, thể hiện được vai trò, vị trí của một NHTM trên địa bàn tỉnh Tân

Phú và đủ sức cạnh tranh với các NHTM khác trên địa phương nhờ đó mà ngân hàng luôn giữ vững phong độ của mình trong cái nhìn của đối thủ...

3.1.3 Tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi

** Tầm nhìn*

Trở thành ngân hàng có vị trí vững chắc trong Top 3 ngân hàng lớn nhất

Việt Nam và quy mô thuộc Top 100 ngân hàng lớn nhất châu Á, góp phần thúc đẩy sự phát triển bền vững và thịnh vượng của quốc gia và cộng đồng.

** Sứ mệnh*

Tiên phong đổi mới, nâng tầm chất lượng dịch vụ tài chính vượt trội cho khách hàng và đối tác, phát triển hiệu quả mang lại các giá trị thịnh vượng bền vững cho cổ đông, cộng đồng và xã hội.

** Giá trị cốt lõi*

- Chuyên nghiệp: vận dụng kiến thức và kinh nghiệm cùng phong cách làm việc chính xác, nhanh chóng để cung cấp các sản phẩm/dịch vụ ngân hàng hiện đại đáng tin cậy và phù hợp với nhu cầu của khách hàng.

- Tận tụy: nhiệt tình tư vấn, hướng dẫn, giải đáp mọi thắc mắc của khách hàng giúp khách hàng hiểu rõ sản phẩm/dịch vụ của ngân hàng một cách rõ ràng và cụ thể.

- Khác biệt: sáng tạo để tạo ra sự khác biệt, mang đến những sản phẩm và dịch vụ cao cấp với tính độc đáo và nhiều tiện ích hơn cho khách hàng.

- Đơn giản: tập trung xây dựng hệ thống dịch vụ ngân hàng với các thủ tục đơn giản, dễ hiểu và thuận tiện, sử dụng công cụ hiện đại để phục vụ khách hàng nhanh chóng và hiệu quả nhất.

3.1.4 Ngành nghề - lĩnh vực hoạt động

Ngành nghề - lĩnh vực hoạt động chủ yếu của VPBank bao gồm: Huy động vốn ngắn hạn, trung hạn và dài hạn từ các tổ chức kinh tế và dân cư. Cho vay vốn ngắn hạn, trung hạn và dài hạn đối với các tổ chức kinh tế và dân cư từ khả năng nguồn vốn kinh doanh của ngân hàng, kinh doanh ngoại hối, chiết khấu thương phiếu, trái phiếu và các chứng từ có giá khác. Cung cấp dịch vụ giao dịch và các dịch vụ ngân hàng khác theo quy định của NHNN Việt Nam.

3.1.5 Các sản phẩm dịch vụ chính tại VPBANK

Cùng với việc mở rộng mạng lưới, VPBank còn chú trọng đến phát triển sản phẩm và dịch vụ mới trên nền tảng công nghệ hiện đại, phù hợp với nhu cầu của khách hàng trong giai đoạn hội nhập. Các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng như sau:

3.1.5.1 Đối với khách hàng cá nhân

Thẻ tín dụng

- Thẻ tín dụng VPBank Shopee: Hoàn tiền cho khách hàng có tổng chi tiêu từ 4 triệu trở lên trên một kỳ sao kê, tặng quà chào mừng là Shopee E-voucher trị giá 400,000 VND cho KH mở thẻ tín dụng Super Shopee Platinum và đạt tổng doanh số chi tiêu 2 triệu VND trở lên trong vòng 30 ngày từ khi mở thẻ. Miễn phí thường niên năm đầu tiên (áp dụng cho cả thẻ chính và thẻ phụ). Không thu phí thường niên năm tiếp theo của thẻ chính nếu tổng doanh số giao dịch thanh toán thẻ chính và thẻ phụ trong năm liền trước đạt từ 100 triệu VND trở lên.

- Thẻ tín dụng VPBank Z JCB: Hoàn tiền 10% cho mọi chi tiêu, ưu đãi trả góp 0% tại mọi cửa hàng, miễn phí thường niên: năm đầu tiên cho thẻ chính khi thẻ chính có từ 3 giao dịch chi tiêu trong vòng 30 ngày đầu sau khi mở thẻ (mỗi giao dịch từ 200.000 VNĐ), năm tiếp theo cho thẻ chính nếu có tổng chi tiêu của cả thẻ chính và thẻ phụ trong năm hiện tại đạt từ 80 triệu đồng.

- Thẻ Diamond World: miễn phí phát hành và phí thường niên: miễn phí phát hành cho Khách hàng ưu tiên của VPBank, miễn phí phát hành và miễn phí thường niên chủ thẻ chính cho khách hàng ưu tiên của VPBank.

Dịch vụ thẻ

- Thẻ ghi nợ quốc tế VPBank Visa Prime Platinum: Thẻ ghi nợ Quốc tế VPBank Visa Prime Platinum là sản phẩm thẻ thanh toán không chạm với tính năng hoàn tiền trên mọi chi tiêu

- Thẻ ghi nợ nội địa AutoLink: Thẻ thanh toán thay thẻ tiền mặt, giúp khách hàng có thể thanh toán và rút tiền mặt mọi lúc, mọi nơi qua mạng lưới ATM rộng lớn của VPBank và các ngân hàng khác trong liên minh Smartlink, VNBC và Banknet.

- Thẻ ghi nợ Quốc tế Visa VPBank Shopee: Thẻ ghi nợ Quốc tế Visa VPBank Shopee là sản phẩm thẻ thanh toán với tính năng Tặng Shopee Xu trên mọi chi tiêu. Hoàn 4% Shopee Xu khi chi tiêu tại Shopee, Shopee Food & Garena (tối đa 200,000 xu/tháng). Tặng 0.1% Shopee Xu không giới hạn cho các chi tiêu còn lại.

Vay

- Vay tiêu dùng - Vay tín chấp theo mức lương: cho phép khách hàng vay một khoản tiền nhất định mà không cần thế chấp tài sản, áp dụng cho những khách hàng có thu nhập từ lương hằng tháng, và ngân hàng sẽ đánh giá khả năng thanh toán của khách hàng dựa trên thu nhập đó.

- Vay lại khoản đã trả: cho vay đối với khách hàng có khoản vay thế chấp là chương trình vay không tài sản đảm bảo với khách hàng vừa được giải ngân khoản vay thế chấp bằng bất động sản tại VPBank.

Tiết kiệm

- Tiết kiệm thường: Kỳ hạn tiết kiệm thường từ 1 tuần đến 36 tháng, loại tiền: VND, USD, EUR, AUD. Phương thức trả lãi: Trả gốc và lãi một lần khi đáo hạn. Rút trước hạn: Khách hàng được rút toàn bộ số tiền gửi trước hạn và hưởng lãi suất không kỳ hạn.

- Tiết kiệm Phát Lộc Thịnh Vượng: tiết kiệm Phát Lộc Thịnh Vượng phù hợp với những Khách hàng không có nhu cầu sử dụng tiền mặt thường xuyên và mong muốn được sinh lời cao nhất trên số tiền gửi. Kỳ hạn tiết kiệm từ 1 tháng đến 36 tháng, loại tiền: VND, số tiền gửi tối thiểu: 10,000,000VND. Phương thức trả lãi: Trả lãi cuối kỳ, Trả lãi trước, Trả lãi định kỳ.

- Tiết kiệm Bảo Toàn Thịnh Vượng: nhằm hỗ trợ khách hàng bảo toàn lãi suất trước những biến động điều chỉnh lãi suất trên thị trường. Kỳ hạn tiết kiệm từ 18 tháng, 24 tháng và 36 tháng, loại tiền: VND, phương thức trả lãi: Khách hàng được rút toàn bộ số tiền gửi trước hạn và hưởng lãi suất không kỳ hạn, Rút trước hạn: Khách hàng được rút toàn bộ số tiền gửi trước hạn và hưởng lãi suất không kỳ hạn.

Tài khoản thanh toán

- Gói Tài khoản số đẹp VPBank Prime Sin1: mang đến giải pháp tài chính toàn diện cho các khách hàng cá nhân có khát khao bứt phá trong cuộc sống, tặng tài khoản số đẹp theo sinh nhật, tam hoa, tứ quý...

- Gói tài khoản thanh toán Lộc Vượng: bộ sản phẩm trọn gói tài khoản dành cho khách hàng cá nhân đầu tư chứng khoán và bất động sản với các tiện ích ngân hàng hiện đại, giúp khách hàng quản lý, sử dụng tài khoản hiệu quả, tiện lợi và an toàn.

- Gói sản phẩm tài khoản thanh toán AutoLink: là bộ sản phẩm trọn gói tài khoản cá nhân với các tiện ích ngân hàng hiện đại, giúp khách hàng quản lý, sử dụng tài khoản hiệu quả, tiện lợi và an toàn.

Bảo hiểm

- Bảo Hiểm "Vững Nội Lực": bảo vệ cuộc sống với quyền lợi bảo vệ thương tật và quyền lợi tử vong, an tâm tài chính với quyền lợi miễn đóng phí khi mắc bệnh hiểm nghèo.

- Bảo Hiểm Sống Thịnh Vượng Cùng Vitality: tối ưu quyền lợi bảo vệ sức khỏe mức cao nhất 40% STBH, nhận ngay nhiều phần thưởng từ việc duy trì sống khỏe như: vận động, thể dục, dinh dưỡng và chăm sóc sức khỏe.

- Bảo hiểm Đầu tư Thịnh Vượng: chủ động lựa chọn và linh hoạt điều chỉnh kế hoạch đầu tư bằng cách đầu tư thêm hoặc duy trì đóng phí đều đặn để hưởng kết quả đầu tư và nhận thưởng.

VP Bank NEO

VPBank NEO là sản phẩm ngân hàng điện tử của VPBank giúp khách hàng giao dịch đơn giản, tiện lợi chỉ với một cú click "Đăng nhập Internet Banking" và một mật khẩu bảo mật an toàn.

3.1.5.2 Đối với khách hàng là hộ kinh doanh

Vay tín chấp

- Vay đa năng: kinh nghiệm kinh doanh ngành nghề hiện tại tối thiểu 3 tháng, số tiền vay từ 30 - 300 triệu đồng, không cần thế chấp tài sản, có nhiều mức lãi suất phù hợp với nhiều đối tượng khách hàng.

- Vay siêu tốc: nhận tiền siêu nhanh trong 24h, Số tiền vay: 60 - 150 triệu đồng, thời gian vay: 12, 18, 24, 30, 36, 48 tháng, vay siêu tốc hộ kinh doanh không cần thế chấp tài sản hay chứng minh thu nhập.

- Vay thuế: số tiền vay cao lên đến 400 triệu đồng, số tiền vay cao phù hợp nhu cầu sử dụng vốn để mở rộng kinh doanh và tiêu dùng.

- Vay tiếp sức: số tiền vay: 40 - 120 triệu đồng, thời gian vay: 9, 12, 18, 24, 30 tháng, không cần thế chấp sạp chợ hay chứng minh thu nhập.

Vay thế chấp sạp nợ

Vay thế chấp sạp chợ là sản phẩm vay hộ kinh doanh với số tiền cao theo đúng giá trị sạp chợ.

Thẻ ghi nợ nội địa

Thẻ ghi nợ nội địa hộ kinh doanh là sản phẩm tiện ích dành riêng cho hộ kinh doanh đã có khoản vay.

3.1.5.3. Doanh nghiệp SME (vừa và nhỏ)

Dịch vụ thanh toán

- Chi lương: sản phẩm chi lương của VPBank với lợi thế so với các ngân hàng khác trên thị trường với nhiều ưu đãi và hỗ trợ thiết thực dành cho doanh nghiệp. Đa dạng cách thức chi lương: Chi lương tại quầy, chi lương qua Vpbank Online, Chi lương điện tử qua email. Thực hiện thanh toán lên đến 5000 lệnh/ lần đổ lương.

- Thanh toán hóa đơn: tiết kiệm được thời gian và tăng tính chủ động trong việc thanh toán các loại hóa đơn. Khi bạn thanh toán online, những con số này sẽ được lưu giữ trên website, khi tìm lại chỉ cần vài thao tác đơn giản bạn cũng có thể tìm lại, giúp quản lý chi tiêu một cách hiệu quả

- Chuyển tiền quốc tế online: hạn mức giao dịch ngoại tệ lên đến 3 triệu USD/ giao dịch, quy trình thủ tục đơn giản, an toàn và nhanh chóng.

Sản phẩm tiền gửi

- Tiền gửi có kỳ hạn: khách hàng được hưởng mức lãi suất có kỳ hạn hấp dẫn và cạnh tranh, tiện lợi khi sử dụng, sử dụng tiện ích của ngân hàng điện tử kiểm tra số dư trên tài khoản, giao dịch online trên toàn hệ thống, thủ tục nhanh chóng, đơn giản và chính xác.

- Tiền gửi kỳ hạn tự chọn: tiện lợi khi có thể chủ động lựa chọn kỳ hạn gửi tiền từ 7 đến 389 ngày tùy theo thời gian nhàn rỗi của dòng tiền.

- Tiền gửi không kỳ hạn: nộp tiền mặt hoặc chuyển khoản không hạn chế số lần gửi vào và rút ra, an toàn trong giao dịch, tài chính không ngừng sinh lợi.

Mở tài khoản EKYC

- Công nghệ định danh khách hàng điện tử (EKYC): khách hàng sẽ xác minh danh tính cá nhân ngay trên các ứng dụng của tổ chức, ngân hàng, công ty. Mục đích của cKYC là đơn giản toàn bộ quy trình xác minh, không cần thủ tục giấy tờ rườm rà.

- Có tài khoản ngay: thủ tục hoàn toàn trực tuyến, có tài khoản ngay và giao dịch sau vài giờ, hồ sơ đơn giản, thao tác điền hồ sơ trực tuyến chỉ 10 phút.

- Giao dịch ngay trong ngày: hạn mức giao dịch lên đến 900 triệu/ ngày.

3.1.5.3 Doanh nghiệp lớn

Bảo lãnh

- Bảo lãnh dự thầu: sản phẩm bảo lãnh dự thầu là sự đảm bảo của ngân hàng về mức bồi thường trong phạm vi số tiền trong giấy bảo lãnh nếu bên đề nghị bảo lãnh từ chối ký kết hợp đồng mà đã trúng thầu, rút tiền dự thầu trước ngày quy định hoặc không có khả năng chứng tỏ đảm bảo làm việc cho nhà thầu sau khi hợp đồng ký kết.

- Bảo lãnh nhận hàng: là sự bảo đảm từ phía ngân hàng (sau khi đã ký kết với người mua/ nhà nhập khẩu) cho công ty vận chuyển hoặc nhà xuất khẩu cho việc giao hàng hóa mà chưa cần xuất trình vận đơn đường biển.

- Bảo lãnh thực hiện hợp đồng: bảo lãnh thực hiện hợp đồng là sự bảo đảm bồi hoàn cho người thụ hưởng bảo lãnh trong trường hợp nếu bên đối tác không thực hiện nghĩa vụ của mình trong hợp đồng (ví dụ: cung cấp dịch vụ, hiệu suất làm việc...), số tiền trong bảo lãnh thực hiện hợp đồng phải được sự đồng ý của các bên.

Sản phẩm tín dụng

- Cho vay cầm cố giấy tờ có giá và tài sản đảm bảo khác: VPBank thực hiện cho vay cầm cố giấy tờ có giá đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn thiếu hụt cho hoạt động kinh doanh của quý doanh nghiệp.

- Cho vay trung và dài hạn đầu tư tài sản cố định, dự án kinh doanh: thời gian vay căn cứ vào thời hạn thu hồi vốn của dự án đầu tư/phương án kinh doanh.

Giải ngân theo tiến độ thực hiện dự án đầu tư/phương án kinh doanh, lãi suất vay theo quy định của VPBank trong từng thời kỳ. Tài sản bảo đảm bất động sản, động sản, giấy tờ có giá hoặc tài sản hình thành từ vốn vay.

Sản phẩm tài chính

- Sản phẩm hoàn đổi ngoại tệ: là một giao dịch mua/bán hoặc bán/mua một loại ngoại tệ với ngày đáo hạn gần (thường là giao ngay) và bán/mua hoặc mua/bán một loại ngoại tệ cho cùng một số lượng ngoại tệ với ngày đáo hạn xa hơn.

- Sản phẩm hoán đổi lãi suất: cho phép chuyển đổi từ lãi suất thả nổi sang lãi suất cố định hoặc ngược lại mà không thay đổi các điều kiện khác của Giao Dịch Gốc. Có thể thêm bảo hiểm rủi ro lãi suất của Việt Nam Đồng trong trường hợp lãi suất thị trường có xu hướng biến động bất lợi cho Giao Dịch Gốc. Giao Dịch Gốc có thể là một trong các giao dịch tiền gửi, phát hành hoặc đầu tư giấy tờ có giá, vay vốn, cho thuê tài chính, mua hàng hoá trả chậm.

- Phát hành trái phiếu: đa dạng hoá các nhà đầu tư như công ty bảo hiểm, công ty quản lý quỹ, công ty đầu tư...

Ngân hàng trực tuyến

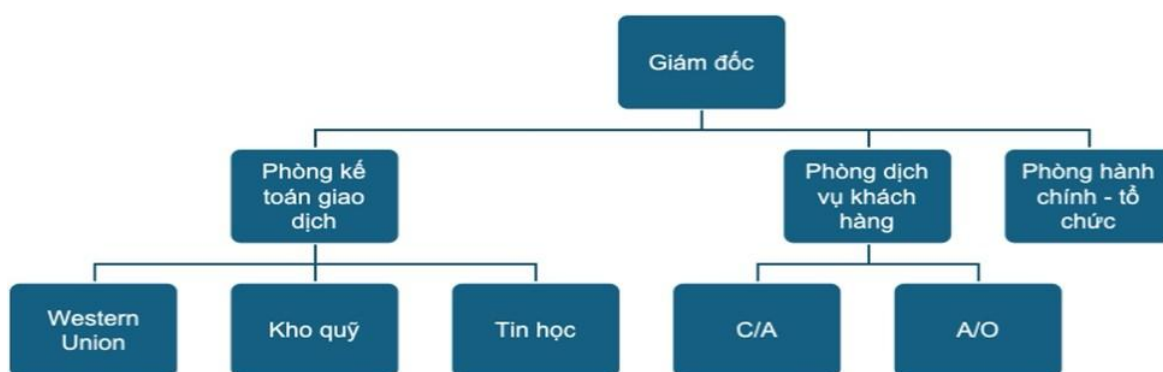
Dịch vụ ngân hàng trực tuyến (12 Wholesale) giúp khách hàng doanh nghiệp giao dịch mọi lúc, mọi nơi chỉ cần có thiết bị kết nối Internet.

Giao dịch qua Email.

Dịch vụ giao dịch qua email là dịch vụ mà VPBank cung cấp cho khách hàng doanh nghiệp có nhu cầu thực hiện các giao dịch qua email.

3.2 TỔ CHỨC BỘ MÁY CỦA NGÂN HÀNG

3.2.1 Cơ cấu tổ chức chung



Hình 1.2 Sơ đồ cơ cấu tổ chức của ngân hàng VPBank – Chi nhánh Tân Phú

3.2.2 Chức năng các phòng ban

Ban giám đốc: Trực tiếp điều hành toàn bộ hoạt động của ngân hàng hướng dẫn, giám sát việc thực hiện đúng chức năng nhiệm vụ trong phạm vi hoạt động mà cấp trên giao cho, ký duyệt các hợp đồng tín dụng, ra quyết định về tổ chức đối với ngân hàng.

Phòng kế toán - giao dịch: Quản lý hồ sơ khách hàng, hạch toán các nghiệp vụ cho vay, thu thập thông tin phát sinh trong ngày, giao chỉ tiêu tài chính, quyết toán các khoản tiền lương, đối với chi nhánh trực thuộc, thực hiện các khoản giao nộp ngân sách Nhà nước. Ngoài ra còn quản lý các phòng trực thuộc:

Western Union: đảm nhận các dịch vụ chuyển tiền trong và ngoài nước

Kho quỹ: có trách nhiệm kiểm tra, kiểm soát tiền mặt, ngân phiếu trong kho hàng ngày, trực tiếp trong việc thu ngân và giải ngân khi có phát sinh trong ngày, có mỗi

ngày khóa sổ ngân quỹ kết hợp với kế toán theo dõi nghiệp vụ ngân quỹ phát sinh hàng ngày để điều chỉnh hàng ngày khi có sai sót.

Phòng tin học: lập chương trình phần mềm ứng dụng phục vụ cho công tác điều hành. Bảo quản, sửa chữa các thiết bị tin học, lập kế hoạch đào tạo tin học nằm trong nội bộ ngân hàng.

Phòng phục vụ khách hàng: Chịu trách nhiệm quản lý A/O và C/O

- **A/O:** làm nhiệm vụ thẩm định các phương án cho vay, tài chính, đề xuất cho vay.

- **C/O:** thẩm định tài sản, giải quyết các thủ tục pháp lý, theo dõi và thu hồi các khoản nợ.

Phòng hành chính - tổ chức: thực hiện công tác tổ chức cán bộ, nhân sự tại chi nhánh theo đúng chủ trương chính sách của Nhà nước và quy định của ngân hàng VPBank hội sở. Thực hiện công tác quản trị và văn phòng phục vụ các hoạt động kinh doanh tại chi nhánh, thực hiện công tác bảo vệ an ninh, an toàn tại chi nhánh.

Nhìn chung VPBank chi nhánh Tân Phú có bộ máy tổ chức gọn nhẹ, cán bộ có trình độ kiến thức cần thiết để đảm bảo cho công tác chuyên môn, kỹ thuật lao động nghiêm túc, phong cách phục vụ khách hàng hàng luôn được chú trọng và nâng cao. Trong những năm vừa qua, hoạt động kinh doanh tại VPBank chi nhánh Tân Phú đặt dưới sự lãnh đạo của VPBank hội sở, giám đốc chi nhánh và cùng toàn thể nhân viên đặc đạt được nhiều hiệu quả đáng khích lệ.

3.3 ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG

3.3.1 Định hướng phát triển chung của VPBank

Trong chiến lược phát triển của những năm tiếp theo VPBank cần đặt ra mục tiêu để hoàn thiện hơn và trở thành một ngân hàng đa năng, ngân hàng bán lẻ ứng dụng công nghệ tiên tiến, dẫn đầu thị trường về triển khai và sáng tạo. Đồng thời, tạo ra các giá trị mới thông qua giải pháp tài chính toàn diện với sức mạnh tổng hợp của hệ sinh thái đa tầng. Nhờ những thành tựu ở những giai đoạn phát triển trước đã tạo nên nền tảng và bước đệm để VPBank tự tin nối tiếp thành công cho những năm tiếp theo. Dù những năm tới đây khả năng kinh tế rất khó khăn VPBank vẫn đảm bảo an toàn hoạt động, nâng cao năng lực, củng cố nguồn huy động để tăng trưởng tín dụng, ưu tiên

giải ngân cho các phân khúc chiến lược, đảm bảo kiểm soát tốt rủi ro. Với ý chí bền bỉ và vững mạnh, VPBank quyết tâm vượt qua goings bảo, tiếp tục bám sát mục tiêu tăng trưởng chất lượng, không ngừng đổi mới để nâng cao vị thế của mình trong lòng khách hàng và nền kinh tế. Ngày càng khẳng định là một ngân hàng Việt Nam vì thịnh vượng, sẵn sàng vươn cao, vươn xa tầm khu vực và quốc tế.

3.3.2 Định hướng phát triển huy động vốn của VPBank Tân Phú

VPBank Tân Phú đã xác định một số định hướng phát triển huy động vốn như sau:

- Bám sát mục tiêu phát triển kinh tế của đất nước, tiếp tục tăng cường huy động vốn bền vững, giữ vững thị phần hoạt động. Đưa ra các phần thưởng cho nhân viên có thành tích huy động vốn cap, đồng thời khuyến khích toàn bộ nhân viên kêu gọi huy động vốn.

- Mở rộng các hình thức huy động vốn theo hướng đa dạng hóa nguồn vốn, cơ cấu kì hạn và lãi suất hợp lí, tăng tỉ trọng nguồn vốn có chi phí đầu vào thấp, đảm bảo chủ động nguồn vốn, đáp ứng nhu cầu đầu tư cho vay và thanh toán, chủ động khai thác các nguồn vốn mới làm cho chi nhánh ít phụ thuộc vào các nguồn.

- Nâng cao chất lượng phục vụ, dịch vụ thanh toán, cải tiến theo hướng hiện đại, tăng cường an toàn trong hoạt động thanh toán góp phần củng cố lòng tin khách hàng.

- Điều chỉnh cơ cấu huy động vốn theo thời gian phù hợp với việc sử dụng, đảm bảo nhóm trung gian và dài hạn để đáp ứng nhu cầu tăng trưởng tài sản có thời hạn, ngăn ngừa các rủi ro như: làm tăng tính ổn định vốn, tăng khả năng kiểm soát độ nhạy cảm của tài sản và nguồn vốn, tăng tính ổn định của nguồn vốn,

- Phát triển dịch vụ ngân hàng theo hướng kinh doanh đa năng, có tính cạnh tranh cao nhằm tăng thị phần tính dụng và các dịch vụ tài chính.

- Tăng cường mọi kiểm soát hoạt động để có hướng giải quyết kịp thời, thực hiện nghiêm túc các quy chế, quy trình nghiệp vụ, đảm bảo an toàn kho quỹ, an ninh mạng, an ninh thanh toán điện tử tại mọi thời điểm làm việc và nơi giao dịch.

3.4 GIỚI THIỆU MỘT SỐ SẢN PHẨM HUY ĐỘNG VỐN HIỆN HÀNH Ở VPBANK

3.4.1 Tiền gửi thanh toán

Tiền gửi thanh toán là loại tiền gửi có tính ổn định không cao, khách hàng chủ yếu là các tổ chức, cá nhân gửi vào nhằm mục đích đảm bảo an toàn về tài sản và thực hiện các giao dịch thanh toán. Với tài khoản tiền gửi này, khách hàng có thể sử dụng một cách chủ động và linh hoạt, đáp ứng các nhu cầu thanh toán, chi trả trong các hoạt động mua bán hàng hóa, dịch vụ và các không khí phát sinh một cách an toàn, thuận tiện. Nguồn vốn này được huy động với chi phí thấp, tuy nhiên ngoài chi phí lãi còn có chi phí hắt sinh trong hoạt động phục vụ thanh toán nhưng được bù đắp bởi nguồn thu từ phí dịch vụ. Để gia tăng nguồn vốn này thì ngân hàng thương mại cần phải nâng cao chất lượng dịch vụ cũng như công tác phục vụ, chăm sóc khách hàng, mạng lưới rộng khắp và dịch vụ thanh toán đa dạng. Bên cạnh đó, ngân hàng còn cần phải chú trọng đến việc huy động nguồn tiền này từ khách hàng là các tổ chức vì số dư tài khoản thanh toán của các t chức thường lớn hơn nhiều so với các cá nhân và có tính ổn định hơn.

- Đặc tính sản phẩm:

+ Loại tiền gửi: VND, USD, EUR...

+ Số dư tối thiểu: 50.000VND đối với khách hàng cá nhân hoặc tương đương 10USD đối với tài khoản ngoại tệ. 1.000.000VND đối với các tổ chức, doanh nghiệp hoặc tương đương 50USD đối với tài khoản ngoại tệ

- Tiện ích sản phẩm:

+ Khách hàng có thể thực hiện các giao dịch chuyển tiền nhanh, ghi có ngay sau khi thực hiện giao dịch giữa các tài khoản tiền gửi mở tại VPBank.

+ Khách hàng có thể giao dịch mọi lúc mọi nơi thông qua VPBank Online.

+ Khách hàng doanh nghiệp không cần ra tận quầy giao dịch để thực hiện lệnh thanh toán lương như trước nữa mà chỉ cần gửi giấy tờ có kí chữ kí điện tử đã đăng kí với cơ quan Nhà nước và với VPBank để thực hiện lệnh chuyển tiền.

3.4.2 Tiền gửi có kỳ hạn

Tiền gửi có kỳ hạn là loại tiền gửi đã có sự thỏa thuận về lãi suất và thời gian rút tiền cụ thể mà khách hàng gửi vào ngân hàng. Đối tượng là các doanh nghiệp, cơ quan, công ty, các tổ chức có nguồn tiền nhàn rỗi trong một khoản thời gian nhất định, mà chưa có nhu cầu sử dụng đến. Nếu để tại quỹ của đơn vị thì nguồn tiền này sẽ không sinh lời, do đó họ sẽ ký kết một hợp đồng tiền gửi ngân hàng trong một khoảng thời gian nhất định là một tuần, hai tuần, hoặc một hai tháng... Tùy vào kỳ hạn và số tiền gửi mà khách hàng có thể thỏa thuận với ngân hàng để có được mức lãi suất cao nhất. Loại tiền này có tính ổn định và thường có số dư cao, tạo lập nguồn vốn tương đối lớn cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng nhưng lại gây áp lực thanh toán cho ngân hàng khi đến hạn

- Đặc tính sản phẩm:

+ Loại tiền gửi: VND, USD, EUR...

+ Kỳ hạn: loại kỳ hạn tuần (1 tuần, 2 tuần, 3 tuần) và kỳ hạn tháng (từ 1 tháng trở lên) tùy theo thỏa thuận của VPBank Tân Phú với khách hàng gửi tiền thông qua hợp đồng gửi có kỳ hạn.

+ Đối tượng chủ yếu là doanh nghiệp và các tổ chức.

+ Khách hàng có thể sử dụng hay thế chấp hay cầm cố hoặc đảm bảo vay vốn bảo lãnh cho bên thứ 2 tại VPBank.

- Tiện ích sản phẩm:

+ Dịch vụ tiền gửi có kỳ hạn giúp khách hàng gửi tiết kiệm có nguồn thu nhập thường xuyên, đều đặn theo định kỳ đã chọn.

+ Các doanh nghiệp có nguồn vốn nhàn rỗi có thể sử dụng tiền gửi có kỳ hạn để tối đa hóa lợi nhuận cho mình.

+ Khách hàng được hưởng mức lãi suất có kỳ hạn hấp dẫn và cạnh tranh.

3.4.3 Tiền gửi không kỳ hạn

Tiền gửi không kỳ hạn là một hình thức tiết kiệm không cần có kỳ hạn, người gửi tiết kiệm có thể linh hoạt được thời điểm rút tiền của mình mà không cần phải báo trước. Thời gian gửi và rút tiền có thể được tính trong khoảng thời gian ngắn, có thể là 1 năm, 1 tháng, 1 tuần hay thậm chí là một ngày.

Sản phẩm:

+ Loại tiền gửi: VND, USD, EUR, ...

+ Nộp tiền mặt hoặc chuyển khoản không hạn chế số lần gửi vào và rút ra.

- Tiện ích sản phẩm:

+ Tài chính không ngừng sinh lợi: khách hàng được hưởng mức lãi suất không kỳ hạn hấp dẫn và cạnh tranh.

+ Sử dụng tiện ích của ngân hàng điện tử kiểm tra số dư trên tài khoản.

3.4.4 Tiền gửi có kỳ hạn tự chọn.

- Đặc tính sản phẩm:

+ Loại tiền gửi: VND, USD, EUR, ...

+ Kỳ hạn: Tiện lợi khi có thể chủ động lựa chọn kỳ hạn gửi tiền từ 7 đến 365 ngày tùy theo thời gian nhàn rỗi của dòng tiền.

+ Lãi suất: quy định trong từng thời kì.

- Tiện ích sản phẩm:

+ Thủ tục hồ sơ đơn giản, nhanh chóng.

+ Lãi suất: ưu đãi.

3.5 KHÁI QUÁT KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG GIAI ĐOẠN 2023-2025

Trong những năm gần đây, đặc biệt là khi Việt Nam gia nhập vào WTO, cũng như ở nhiều địa phương khác thì ở địa bàn tỉnh Tân Phú cũng đã xuất hiện nhiều ngân hàng thương mại, các đối thủ cạnh tranh đang tiến hành nâng cao và mở rộng mạng lưới kinh doanh của mình. Để hòa nhập vào xu thế đang phát triển và tình hình cạnh tranh khốc liệt ở hiện tại thì ban lãnh đạo cùng đội ngũ nhân viên VPBank chi nhánh Tân Phú đã không ngừng nỗ lực, cố gắng để đẩy mạnh hiệu quả kinh doanh của ngân hàng. Đưa ra các sản phẩm và dịch vụ của ngân hàng không chỉ về mặt số lượng mà theo đó còn cả chất lượng để cho nó có thể dần trở nên quen thuộc với khách hàng. Từ việc mở rộng và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng đã mang lại hiệu quả sau:

Tổng thu nhập 2023 đạt được là 460.521 triệu đồng, trong đó thu nhập từ lãi chiếm 438.562 triệu đồng và thu nhập ngoài lãi chiếm 21.959 triệu đồng. Năm 2024 tổng thu nhập chiếm 509.150 triệu đồng, trong đó thu nhập từ lãi chiếm 482.281 triệu đồng và thu nhập ngoài lãi chiếm 26.869 triệu đồng. Từ đó có thể thấy năm 2023 có tổng thu nhập tăng lên 48.629 triệu đồng, tương đương tăng 10,56%, thu nhập từ lãi tăng 43.719 triệu đồng tương đương với 9,97% và thu nhập ngoài lãi tăng 4.910 triệu đồng tương đương 22,36%. Tiếp đến năm 2025 tổng thu nhập đạt 600.215 triệu đồng tăng 91.065 triệu đồng tương đương tăng 17,88%, trong đó thu nhập từ lãi tăng 84.108 triệu đồng tương đương 17,44% và thu nhập ngoài lãi tăng 6.975 triệu đồng tương đương 25,89%.

Tổng chi phí 2023 đạt được là 213.320 triệu đồng, trong đó chi phí trả lãi chiếm 165.632 triệu đồng và chi phí ngoài lãi chiếm 47.688 triệu đồng. Năm 2024 tổng chi phí chiếm 233.256 triệu đồng, trong đó chi phí trả lãi chiếm 182.630 triệu đồng và chi phí ngoài lãi chiếm 50.626 triệu đồng. Từ đó có thể thấy năm 2024 có tổng chi phí tăng lên 19.936 triệu đồng, tương đương tăng 9,34%, chi phí trả lãi tăng 16.998 triệu đồng tương đương với 10,26% và chi ngoài lãi tăng 2.938 triệu đồng tương đương 6,16%. Tiếp đến năm 2025 tổng chi phí đạt 258.325 triệu đồng tăng 25.069 triệu đồng tương đương tăng 10,75% so với năm 2024 trong đó chi phí trả lãi tăng 20.840 triệu đồng tương đương 11,41% và chi phí lãi tăng 4.229 triệu đồng tương đương 8,35%.

Tổng lợi nhuận 2023 đạt được là 247.201 triệu đồng, năm 2024 đạt 275.894 triệu đồng tức tăng 28.693 triệu đồng tương đương với 11,61%. Đến năm 2025 lợi nhuận đạt 341.890 triệu tăng 65.996 triệu đồng tương đương với 23,92% so với năm 2024.

ĐVT: Triệu đồng

Bảng 1 Kết quả hoạt động kinh doanh của VP BANK trong 3 năm 2023 – 20225

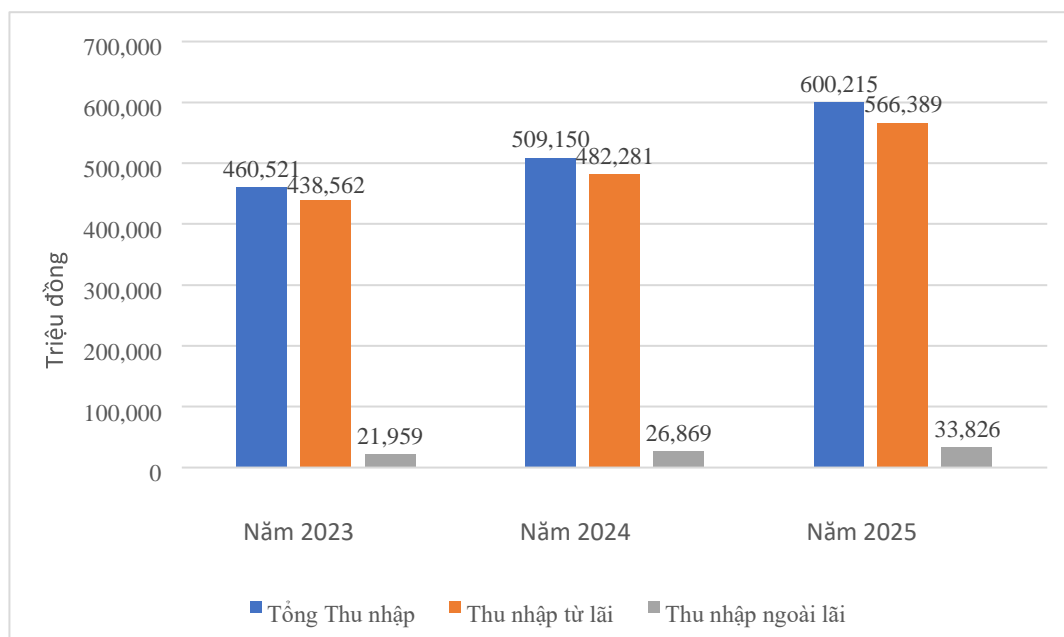
Chỉ tiêu	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	2024/2023		2025/2024	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Tổng Thu nhập	460.521	509.150	600.215	48.629	10,67	91.065	17,88
Thu nhập từ lãi	438.562	482.281	566.389	43.719	9,97	84.108	17,44
Thu nhập ngoài lãi	21.959	26.869	33.826	4.910	22,36	6.957	25,89
Tổng chi phí	213.320	233.256	258.325	19.936	9,34	25.069	10,75
Chi phí trả lãi	165.632	182.630	203.470	16.998	10,26	20.840	11,41

Chi phí ngoài lãi	47.688	50.626	54.855	2.938	6,16	4.229	8,35
Lợi nhuận	247.201	275.894	341.890	28.693	11,61	65.996	23,92

Nguồn: Ngân hàng VPBank – Chi nhánh Tân Phú

3.5.1 Thu nhập

Nguồn thu của một ngân hàng đó có thể là thu từ dịch vụ bảo hiểm, từ phí thẻ tín dụng, từ chuyển tiền, thanh toán quốc tế hay từ sự chuyển đổi số của các ngân hàng.



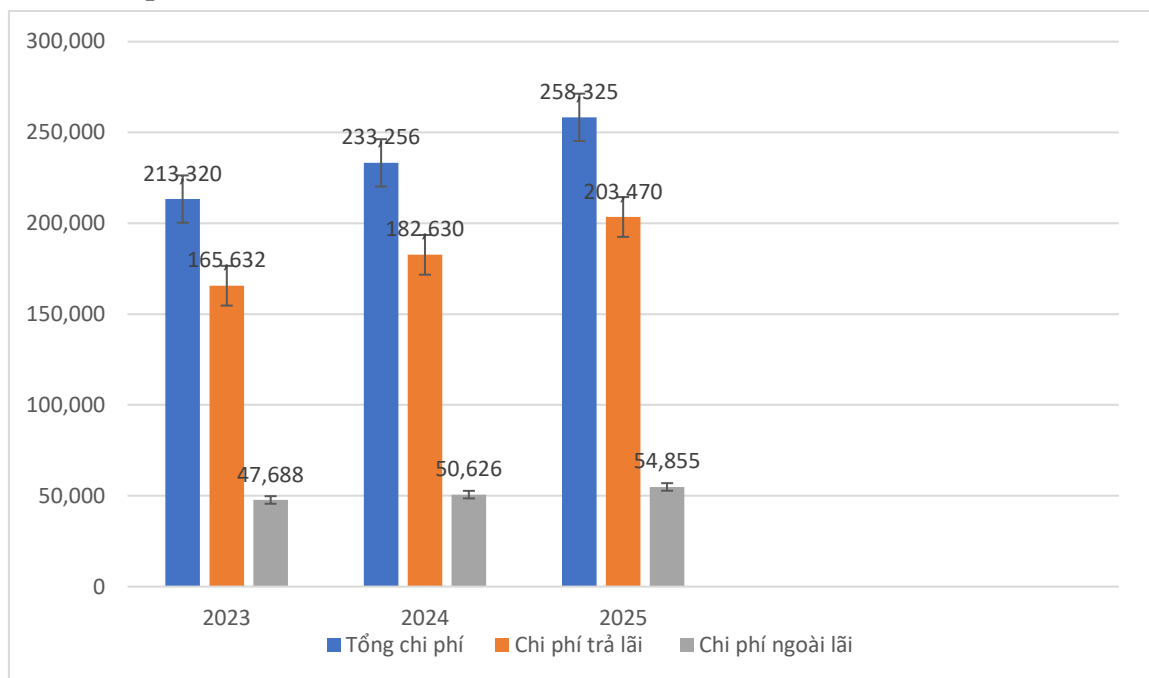
Hình 1.3 Biểu đồ tình hình thu nhập của ngân hàng VP Bank giai đoạn 2023-2025

Nhờ có những chiến lược đúng đắn và bắt kịp xu thế thị trường, mở rộng quy mô hoạt động nên thu nhập của ngân hàng tăng lên đáng kể. Mức thu nhập của ngân hàng ngày càng tăng trưởng, trong đó thu nhập chủ yếu từ lãi cho vay. Năm 2023 tổng thu nhập là 406.521 triệu đồng trong đó thu nhập từ lãi chiếm 438.562 triệu đồng và thu nhập ngoài lãi chiếm 21.959 triệu đồng, năm 2024 là 509.150 triệu đồng tăng 48.629 triệu đồng tương đương với 10,56% so với năm 2023, trong đó thu từ lãi cho vay đạt 482.281 triệu đồng chiếm 94,72% trong tổng thu nhập và tăng 43.719 triệu đồng tương đương 9,97%, thu từ dịch vụ chiếm 5,28% trong tổng thu nhập tức tăng 4.910 triệu đồng tương đương 22,36%. Đến năm 2025, tổng thu nhập đạt được 600.215 triệu đồng tăng 91.06 triệu đồng tương đương 17,88% so với năm 2024, trong đó thu nhập từ lãi cho vay là 566.389 triệu đồng chiếm 94,36% trên tổng thu nhập và tăng 17,44% so với năm 2024 và thu từ dịch vụ chiếm 5,64% trên tổng thu nhập và tăng 25,89% so với năm 2024 tương đương với số tiền 6.957 triệu đồng.

Động lực phát triển chính đến từ việc đẩy mạnh hoạt động phát hành thẻ tín dụng, dịch vụ bảo hiểm và thanh toán ngân hàng, ngoài ra VPBank cũng tăng cường hợp

tác với các đối tác thương mại điện tử và đưa ra các chương trình ưu đãi để thúc đẩy chi tiêu thẻ. Trong giai đoạn 2023 - 2025, ngân hàng đã có sự phát triển đáng kể. Thu nhập của ngân hàng đã tăng trưởng liên tục, Điều này cho thấy công ty đã có một chiến lược kinh doanh hiệu quả và đủ khả năng để duy trì mức tăng trưởng ổn định trong tương lai.

3.5.2 Chi phí



Hình 1.4 Biểu đồ tình hình chi phí ngân hàng VP Bank giai đoạn 2022-2024

Chi phí của ngân hàng bao gồm các khoản chi tiêu để duy trì và vận hành ngân hàng như lương nhân viên, chi phí thuê mặt bằng, chi phí marketing, chi phí hỗ trợ khách hàng, chi phí vận hành hệ thống máy tính và các thiết bị khác, chi phí nợ xấu, và các khoản chi phí khác để duy trì hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Điều này là cần thiết để ngân hàng hoạt động và cung cấp các sản phẩm và dịch vụ cho khách hàng. Tổng chi phí năm 2023 là 213.320 triệu đồng trong đó chi phí trả lãi chiếm 165.632 triệu đồng và chi phí ngoài lãi chiếm 47.688 triệu đồng, năm 2024 là 233.256 triệu đồng tăng 19.936 triệu đồng so với năm 2023 với tốc độ tăng là 9,34%. Trong đó chi phí trả lãi 2024 tăng 16.998 triệu đồng tương đương tăng 10,26 % và chi phí ngoài lãi tăng 2.938 triệu đồng tương đương với 6,16% so với năm 2023.

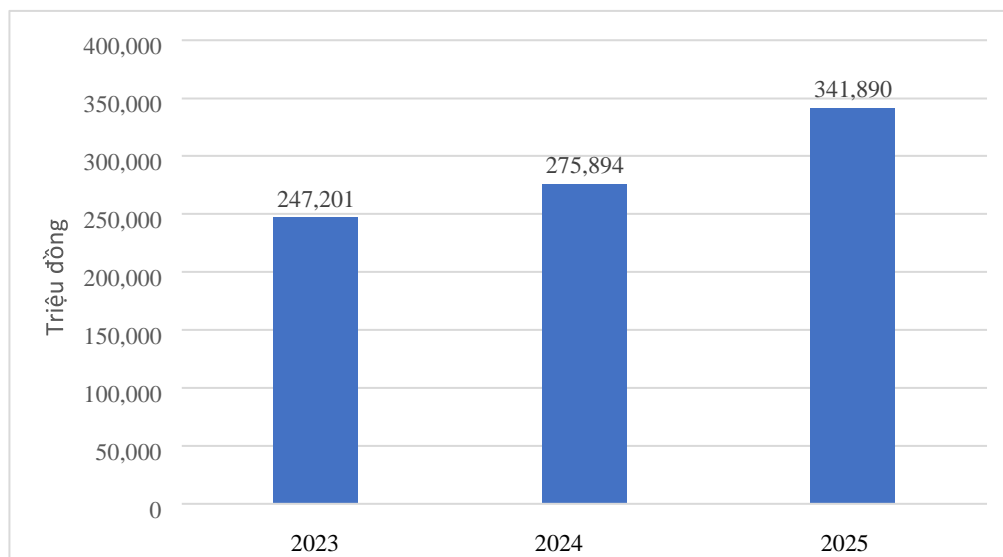
Tổng chi phí năm 2025 là 258.325 triệu đồng trong đó chi phí trả lãi đạt 203.470 triệu đồng và chi phí ngoài lãi đạt 54.855 triệu đồng, tăng 25.069 triệu đồng so với năm

2024 với tốc độ tăng trưởng 10,75%. Trong đó chi phí trả lãi 2025 tăng 20.840 triệu đồng tương đương tăng 11,41% và chi phí ngoài lãi tăng 4.229 triệu đồng tương đương với 8,35% so với năm 2023.

Chi phí tăng nhưng tỉ trọng của chi phí so với tỉ trọng tăng thu nhập là thấp vì vậy về việc gia tăng về chi phí là hợp lí. Chi phí tăng là do chi nhánh muốn tăng vốn huy động nên đã thực hiện nhiều biện pháp như: chính sách lương thưởng, mở rộng thị trường, các chương trình ưu đãi...

3.5.3 Lợi nhuận

Lợi nhuận của ngân hàng có thể đến từ các nguồn khác nhau, bao gồm lãi suất vay và cho vay, hoa hồng phí dịch vụ, lợi nhuận từ các hoạt động đầu tư, và các khoản thu khác.



Hình 1.5 Biểu đồ tình hình lợi nhuận ngân hàng VP Bank giai đoạn 2023-2025

Ngân hàng có thể dùng lợi nhuận để trả cổ tức cho các cổ đông hoặc để tăng cường vốn, mở rộng kinh doanh, đầu tư vào công nghệ và cải thiện các dịch vụ để khách hàng hài lòng hơn. Tuy nhiên, để tăng lợi nhuận ngân hàng cũng phải đối mặt với nhiều áp lực và thách thức gồm cạnh tranh khốc liệt, lãi suất thấp và cập nhật công nghệ mới nhất. Việc quản lý chi phí và quản lý rủi ro là rất quan trọng để đảm bảo lợi nhuận ngân hàng từng năm.

Lợi nhuận không chỉ là chỉ tiêu tổng hợp đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng mà còn là chỉ tiêu chung áp dụng cho mọi chủ thể kinh doanh trong nền

kinh tế. Các ngân hàng luôn quan tâm phải làm thế nào để đạt được lợi nhuận cao nhất có thể và có mức rủi ro thấp nhất. Thực hiện tốt mục tiêu nhanh chóng, an toàn và hiệu quả VPBank - Chi nhánh Tân Phú đã có kết quả hoạt động kinh doanh liên tục tăng trưởng trong 3 năm 2022-2024 cụ thể như sau:

Lợi nhuận năm 2023 đạt 247.201 triệu đồng, năm 2024 đạt 275.894 triệu đồng tăng 28.693 triệu đồng tương đương 11,61% so với năm 2023. Đến năm 2025 lợi nhuận đạt 341.890 triệu đồng tăng 65.966 triệu đồng so với năm 2024 với tốc độ tăng trưởng là 23,92%.

Nhìn chung, hoạt động kinh doanh ở VPBank - chi nhánh Tân Phú cũng đã đạt được những thành tích đáng kể mặc dù dịch bệnh và trải qua sự cố cháy nổ nhưng thay vào đó là sự nỗ lực của ban lãnh đạo và toàn thể nhân viên đã giúp ngân hàng có được một kết quả tốt đẹp. Ngoài ra, VPBank còn đưa ra nhiều sản phẩm và dịch vụ mới, sản phẩm tiền gửi nhiều kì hạn, sản phẩm tiết kiệm, cho vay các tiểu thương ở chợ, cho vay mua xe ô tô, ... những sản phẩm này đã giúp giữ chân khách hàng và đồng thời còn mời gọi được khách hàng giúp cho thu nhập từ lãi của ngân hàng ngày càng cao hơn.

CHƯƠNG 4 PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG TIỀN GỬI TẠI NGÂN HÀNG VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG - CHI NHÁNH TÂN PHÚ

GIAI ĐOẠN 2023 – 2025

4.1 TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG TIỀN GỬI CỦA NGÂN HÀNG TMCP VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG TÂN PHÚ

Trong những năm gần đây do hậu quả của trận đại dịch Covid - 19 đã làm cho nền kinh tế nước ta rơi vào khủng hoảng và khó khăn, đứng trước tình cảnh này đã làm cho thị trường vốn có nhiều biến đổi vô cùng phức tạp. Nhưng VPBank Tân Phú đã xác định tình hình huy động vốn là nhiệm vụ hàng đầu, đảm bảo được mục tiêu an toàn và hiệu quả trong hoạt động này. Đặc biệt là hiện nay do chính sách thắt chặt tiền tệ của NHNN, chênh lệch lãi suất huy động và cho vay đang thu hẹp dần từ đó làm ảnh hưởng không nhỏ đến thu nhập của ngân hàng. Vì vậy để đảm bảo tốc độ tăng trưởng của hệ thống thi phát triển nguồn vốn bền vững là vô cùng cần thiết.

Mặc dù tình hình kinh tế luôn có những biến động khó khăn về nhiều mặt nhưng tình hình huy động vốn tại VPBank - chi nhánh Tân Phú vẫn đạt được kết quả khả qua cụ thể như sau:

ĐVT: Triệu đồng

Bảng 2 Tình hình huy động tiền gửi của VPBank Tân Phú giai đoạn 2023 – 2025

Chỉ tiêu	Năm			2024/2023		2025/2024	
	2023	2024	2025	Số tiền	%	Số tiền	%
Tổng vốn huy động tiền gửi	1.091.028	1.285.172	1.535.912	199.114	17,80	250.740	19,51
Tổng nguồn vốn huy động	1.409.609	1.610.058	1.881.893	200.449	14,21	271.835	16,90

Nguồn: Ngân hàng VPBank – Chi nhánh Tân Phú

Năm 2023, tổng nguồn vốn của Ngân hàng đạt 1.409.609 triệu đồng, trong đó vốn huy động đạt 1.091.028 triệu đồng chiếm đến 77,4% so với nguồn vốn, đến năm 2024 nguồn vốn là 1.610.058 triệu đồng tăng thêm 200.449 triệu đồng tương đương 14,2% so với năm 2023 trong đó vốn huy động đạt 1.285.172 triệu đồng chiếm 79,8% và tăng 199.114 triệu đồng tương đương với 17,79% so với nguồn vốn. Sang năm 2025 nguồn vốn là 1.881.893 triệu đồng tăng 271.835 triệu đồng tương đương 16,9% so với năm 2024 trong đó vốn huy động tăng chiếm 81,6%, tăng 250.740 triệu đồng tương đương với 19,51% trong tổng nguồn vốn. Vốn huy động tăng nhanh trong năm 2025 là do VPBank - Chi nhánh Tân Phú đã không ngừng chủ động nắm bắt tình hình diễn biến của thị trường cũng như nhu cầu của khách hàng để triển khai các sản phẩm

dịch vụ mới mang tính đột phá, các chính sách phù hợp nhằm duy trì mối quan hệ tốt với khách hàng truyền thống và thu hút ngày càng nhiều khách hàng mới.

Qua 3 năm ta thấy nền kinh tế thế giới chung cũng như Việt Nam nói riêng có nhiều hiện động lớn do tình hình dịch Covid-19 bùng phát. Nhưng nhờ có định hướng phát triển đúng đắn nên VPBank Tân Phú đã hoàn thành xuất sắc kế hoạch đề ra, công tác huy động vốn của ngân hàng chỉ bị ảnh hưởng một phần nhỏ đó cũng là do sự phát triển kinh tế của từng năm khác nhau.

4.2 PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG

TMCP VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG CHI NHÁNH TÂN PHÚ GIAI

ĐOẠN 2023 – 2025

4.2.1 Cơ cấu huy động tiền gửi theo loại tiền

Dưới sự chỉ đạo của VPBank - chi nhánh Tân Phú đã không chỉ đẩy mạnh huy động vốn nội tệ mà bên cạnh đó còn huy động cả vốn ngoại tệ, vì hiện nay nguồn vốn nội tệ đóng vai trò rất quan trọng trong việc hội nhập kinh tế. Chính vì lý do đó mà ngân hàng đã đẩy mạnh các chương trình nhằm thu hút các nguồn vốn ngoại tệ trên thị trường. Bảng số liệu về huy động vốn theo tiền tệ dưới đây sẽ cho ta thấy rõ hơn về điều đó.

Qua bảng trên ta thấy rằng, nguồn nội tệ là nguồn huy động chính của VPBank - chi nhánh Tân Phú, nguồn huy động này chiếm tỷ lệ cao trong tổng nguồn vốn huy động. Năm 2023, nguồn vốn huy động nội tệ đạt 990.845 triệu đồng chiếm 90,82% tổng nguồn vốn huy động được, nguồn vốn ngoại tệ đạt 100.183 triệu đồng chiếm 9,18%. Năm 2024, nguồn vốn huy động nội tệ tiếp tục tăng lên 1.169.321 triệu đồng, tăng 178.476 triệu đồng so với năm 2023 và chiếm 90,99% tổng nguồn vốn huy động được, đạt 18,01% so với năm 2023, ngoại tệ đạt 115.851 triệu đồng chiếm 9,01% tương đương tăng 15.668 triệu đồng chiếm 15,64%.

Năm 2025 nguồn vốn huy động được từ nội tệ tăng lên 1.398.954 triệu đồng tăng lên 229.633 triệu đồng so với năm 2024, chiếm 91,08% tổng vốn huy động được và tăng nhẹ lên 19,64 tăng lên về cả quy mô và tỷ trọng điều này cho thấy rằng chính sách huy động vốn nội tệ của chi nhánh đã đi đúng hướng nên đã mang lại hiệu quả huy

động vốn rất cao. Ngoại tệ 2024 đạt 136.958 triệu đồng chiếm 8,92%, tăng 21.740 triệu đồng tương đương 18,22%.

Bảng 3 Cơ cấu huy động vốn theo tiền tệ
ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm						Chênh lệch			
	2023		2024		2025		2024/2023		2025/2024	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Nội tệ	990.845	90,82	1.116.321	90,99	1.398.954	91,08	178.476	18,01	229.663	19,64
Ngoại tệ	100.183	9,18	115.851	9,01	136.958	8,92	15.668	15,64	21.107	18,22
Tổng vốn huy động tiền gửi	1.091.028	100	1.285.172	100	1.535.912	100	194.144	17,80	240.740	19,51

Nguồn: Ngân hàng VPBank – Chi nhánh Tân Phú

Có thể thấy trong giai đoạn 2023- 2025 vốn huy động được bằng nội tệ đã tăng lên về cả quy mô và tỷ trọng điều này cho thấy rằng chính sách huy động vốn nội tệ của chi nhánh đã đi đúng hướng nên đã mang lại hiệu quả huy động vốn rất cao. Bên cạnh sự xuất sắc của việc huy động nội tệ thì đồng ngoại tệ cũng có sự gia tăng đáng kể trong giai đoạn 2023-2025. Năm 2023, đồng ngoại tệ quy đổi sang VNĐ đạt 100.183 triệu đồng, chiếm 9,18% tổng nguồn vốn huy động được. Năm 2024 đạt 115.851 triệu đồng tăng lên 15.668 triệu đồng so với năm 2023, nguồn vốn này chiếm 9,01% tổng vốn huy động đạt 15,64%. Năm 2025 nguồn vốn này tăng lên 136.958 triệu đồng tăng thêm 21.107 triệu đồng so với năm 2024 và có tốc độ tăng trưởng là 18,22%. VPBank Tân Phú đã đẩy mạnh thu hút đồng ngoại tệ để có thể giúp ngân hàng trong việc gia tăng mở rộng các dịch vụ kinh doanh ngoại hối, góp phần làm tăng thêm thu nhập cho ngân hàng.

Nhìn chung, cơ cấu huy động vốn theo tiền tệ tại chi nhánh tăng đều qua các năm chứng tỏ hoạt động huy động tại chi nhánh tương đối thành công. Tỷ lệ huy động vốn bằng đồng nội tệ thường chiếm trên 85% tổng nguồn vốn huy động được là một cơ cấu huy động vốn tương đối phù hợp, giúp chi nhánh chủ động trong việc cho vay, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng. Ngoài ra, sự tăng trưởng của nguồn vốn ngoại tệ cũng đóng vai trò thiết yếu đối với chi nhánh, nó giúp chi nhánh yên tâm hơn, không lo sợ về sự biến động tỷ giá. Do đó, chi nhánh cần có nhiều chính sách hơn nữa để thu hút được tối đa lượng tiền gửi trên địa bàn này.

4.2.2 Cơ cấu huy động vốn theo đối tượng khách hàng

Nếu phân tích huy động vốn theo tiền tệ cho ta thấy sự biến động của nguồn nội tệ cũng như ngoại tệ để chi nhánh Tân Phú đề ra các chiến lược thúc đẩy huy động tùy theo tình hình biến động của thị trường cũng như chính sách tiền tệ của NHNN thì khi phân tích hoạt động huy động vốn theo đối tượng khách hàng sẽ cho chi nhánh thấy được đối tượng nào mà chi nhánh có thể huy động có hiệu quả nhất và mất chi phí thấp nhất.

[Type here]

Dựa theo bảng số liệu ta thấy, cơ cấu huy động vốn theo khách hàng của chi nhánh có tỷ trọng chủ yếu đến từ KHCN. Cụ thể là năm 2023 số tiền huy động từ KHCN là 769.125 triệu đồng chiếm 70,51% trong tổng nguồn vốn huy động được. Năm 2024, đạt 912.954 triệu đồng, tăng 143.829 triệu đồng tương đương 18,70% so với năm 2023. Sang năm 2025 đạt 1.110.254 triệu đồng, tăng 197.300 triệu đồng tương đương 21,61% so với năm 2025. Có thể thấy rằng nguồn vốn huy động được từ KHCN tăng rất cao đặc biệt là trong năm 2023 là do ngân hàng đã tích cực đa dạng hóa các sản phẩm tiết kiệm với nhiều kỳ hạn hơn so với các NHTM trên địa bàn. Hơn thế nữa, còn có lãi suất thay đổi theo lãi suất của thị trường có lợi hơn cho khách hàng, tổ chức thường xuyên các chương trình dự thưởng quà tặng... nên đã thu hút được nhiều tiền gửi hơn. Bên cạnh đó nguồn vốn huy động từ KHDN cũng chiếm tỷ trọng đáng kể. Năm 2023 vốn huy động từ KHDN là 321.903 triệu đồng, năm 2024 vốn huy động đạt 372.218, tăng 50.315 so với năm 2023 chiếm 15,63% tổng vốn huy động. Năm 2025 vốn huy động là 425.658, tăng 53.440 so với năm 2024 và chiếm 14,36% tổng vốn huy động, giảm 1,27% so với năm 2024. Tuy nguồn vốn này thấp hơn nguồn vốn huy động KHCN, nhưng phần vốn huy động này chiếm vị trí cũng quan trọng không kém, vì đây là nguồn vốn có chi phí thấp tạo điều kiện cho ngân hàng giảm chi phí và tăng sức cạnh tranh trên thị trường. Ta có thể thấy trong năm 2024, nguồn vốn huy động từ KHDN giảm nhẹ là do tình hình kinh tế lúc này đang khó khăn nên mọi hoạt động kinh tế suy giảm, sản xuất - kinh doanh bị đình trệ nên các doanh nghiệp phải cắt giảm sản lượng, thậm chí phải đóng cửa. Nhưng đến năm 2025, nguồn vốn huy động từ KHDN đã tăng trở lại do VPBank đã cung cấp thêm các gói giải pháp nhằm hỗ trợ kịp thời đặc biệt có sản phẩm nổi bật là thẻ tín dụng VPBiz dành riêng cho doanh nghiệp. Doanh nghiệp được tiếp cận các gói sản phẩm phù hợp, được nâng bước trên mỗi chặng đường thông qua các hỗ trợ về vốn cùng các giá trị cộng thêm giúp doanh nghiệp hoạt động trở lại và gia tăng lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Nhìn chung, nguồn huy động từ KHCN mỗi năm cũng cao hơn mức độ tăng trưởng từ KHDN. Nguyên nhân của tình trạng này có thể do chính sách huy động vốn của chi nhánh chưa tập trung nhiều đến việc huy động vốn từ các doanh nghiệp và tình hình tích lũy tiết kiệm của doanh nghiệp trên địa bàn chưa cao. Nguồn huy động từ KHCN tăng mạnh và đều đặn qua các năm là điều đáng mừng cho hoạt

[Type here]

động huy động vốn của chi nhánh bởi nó cũng thể hiện sự tập trung huy động vốn từ KHCN của chi nhánh. Đó cũng là điều dễ hiểu bởi chi nhánh luôn có mối quan hệ tốt với khá nhiều KHCN trên địa bàn, dẫn tới số lượng huy động vốn từ KHCN cao. Tuy nhiên nếu cứ duy trì không cân đối trong cơ cấu huy động vốn theo đối tượng như vậy là rất không tốt cho hoạt động của chi nhánh. Do vậy, trong những năm tiếp theo chi nhánh nên chú ý hơn đến việc huy động vốn từ các KHDN, cơ cấu lại hai thành phần cho hợp lý hơn để đạt được kết quả kinh doanh tốt nhất về sau cho chi nhánh

Bảng 4 Cơ cấu huy động vốn theo đối tượng khách hàng

Chỉ tiêu	Năm						Chênh lệch			
	2023		2024		2025		2024/2023		2025/2024	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
KHCN	769.125	70,51	912.954	71,04	1.110.254	72,29	143.829	18,71	197.300	21,61
KHDN	321.903	29.52	372.218	28,96	425.658	27,71	50.315	15,63	53.440	14,36
Tổng VHĐTĐ	1.091.028	100	1.285.172	100	1.535.912	100	194.144	17,80	240.740	19,51

ĐVT: Triệu đồng

Nguồn: Ngân hàng VP Bank – Chi nhánh Tân Phú

4.2.3 Cơ cấu huy động vốn theo kỳ hạn

Ở cơ cấu này sẽ giúp chúng ta những giải pháp huy động vốn phù hợp và hiệu quả nhất cho ngân hàng. Cơ cấu huy động vốn gồm có huy động vốn ngắn hạn, huy động vốn trung hạn và huy động vốn dài hạn.

Bảng số liệu dưới đây ta thấy rằng cơ cấu vốn huy động theo thời hạn của ngân hàng VPBank - Chi nhánh Tân Phú chủ yếu là ngắn hạn. Trước đây VPBank phải dùng vốn dài hạn đầu tư vào dự án sử dụng nguồn vốn ngắn hạn, điều này dẫn đến tình trạng mất cân đối trong huy động vốn và sử dụng vốn của Ngân hàng. Hiện nay nguồn vốn ngắn hạn tăng đều qua các năm cụ thể:

Năm 2023 đạt 689.214 triệu đồng chiếm 63,17%, năm 2023 là 806.251 triệu đồng tăng thêm 117.037 triệu đồng tương đương 16,98% so với năm 2023, năm 2025 nguồn vốn này đạt 979.896 triệu đồng (chiếm 62,73% tổng nguồn vốn) tăng 173.645 triệu đồng so với năm 2024 và có tốc độ tăng trưởng là 21,54%, tăng 4,56% so với năm 2024. Qua đó, với việc huy động vốn ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng vốn huy động thì ta có thể nhận định một cách khách quan rằng việc huy động vốn ngắn hạn là một lợi thế của ngân hàng, là một dấu hiệu chuyển biến tốt vì mặc dù tình hình dịch bệnh phức tạp nhưng VPBank-chi nhánh Tân Phú không làm cho khoản tiền gửi này giảm. Ngoài ra, nguồn vốn trung hạn cũng tăng cụ thể, năm 2023 là 303.546 triệu đồng chiếm 27,82% trong tổng nguồn vốn huy động được, năm 2024 là 349.102 triệu đồng tăng 45.556 triệu đồng tương đương 15,01% so với năm 2023. Đến năm 2025 là 382.365 triệu đồng tăng 33.263 triệu đồng nhưng giảm còn 9,53% so với năm 2024. Sự giảm xuống của nguồn vốn này là do hình thức huy động loại tiền gửi này có mức lãi suất thấp nên kém thu hút khách hàng sử dụng.

Bên cạnh đó, nguồn vốn dài hạn tuy chiếm tỷ trọng khá nhỏ nhưng lại là nguồn vốn cực kì quan trọng của ngân hàng vì nguồn này rất khó huy động và lãi suất rất cao nhưng cũng đã tăng trưởng nhanh qua các năm cụ thể, năm 2023 là 98.268 triệu đồng, năm 2024 là 129.819 triệu đồng tăng 31.551 triệu đồng tương đương 32,11% so với năm 2023, năm 2025 là 173.651 triệu đồng tăng 43.832 triệu

đồng tương đương 33,76%, tăng 1,65% so với năm 2024. Huy động vốn từ lượng tiền gửi trung và dài hạn tăng giảm không đồng đều là do lãi suất và tình hình dịch bệnh đã làm ảnh hưởng.

Qua các số liệu trên cho ta thấy được rằng nguồn vốn ngắn hạn đang được chiếm ưu thế hơn, nó cũng giúp cho ngân hàng tránh được những rủi ro khi khách hàng có nhu cầu rút tiền đột xuất. Đảm bảo cho ngân hàng thực hiện các giao dịch dễ dàng chuyển đổi một phần vốn để thực hiện cho vay trung và dài hạn nhưng ngân hàng sẽ phải chi trả một mức lãi suất thấp hơn điều này cũng dẫn đến nhiều khó khăn trong việc tiếp cận khách hàng có nhu cầu vốn lớn, thời gian dài và ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của ngân hàng cần phải có những giải pháp khắc phục.

Chỉ tiêu	Năm						Chênh lệch			
	2023		2024		2025		2024/2023		2025/2024	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)
HĐV ngắn hạn	689.214	63,17	806.251	62,73	979.896	63,8	117.037	16,98	173.645	23,54
HĐV trung hạn	303.546	27,82	349.102	27,16	382.365	24,9	45.556	15,01	53.263	9,53
HĐV dài hạn	98.268	9,01	129.819	10,11	173.651	11,3	31.551	32,11	43.832	33,76

Tổng VHDTG	1.091.028	100	1.285.172	100	1.535.912	100	194.144	17,80	250.740	19.51
-----------------------	-----------	-----	-----------	-----	-----------	-----	---------	-------	---------	-------

Bảng 5 Cơ cấu huy động vốn theo kỳ hạn

ĐVT: Triệu đồng

Nguồn: Ngân hàng VPBank - Chi nhánh Tân Phú

Nhìn chung huy động vốn trung và dài hạn của chi nhánh có xu hướng tăng đều qua các năm. Tuy nguồn vốn huy động trung và dài hạn thường có chi phí lớn nhưng lại ổn định giúp chi nhánh có được kế hoạch sử dụng vốn lâu dài. Để gia tăng nguồn trung và dài hạn, đòi hỏi ngân hàng phải nâng cao chất lượng dịch vụ huy động vốn của mình hơn nữa, mở rộng tuyên truyền quảng cáo đến từng người dân, thu hút sự chú ý, lòng tin của họ.

4.2.4 Cơ cấu huy động vốn theo hình thức tiền gửi

Hình thức TGTT năm 2023 đạt 271.365 triệu đồng, năm 2024 nguồn vốn này tiếp tục tăng và đạt 295.258 triệu đồng tăng 23.893 triệu đồng tương đương với 8,80% so với năm 2022, năm 2025 đạt 326.900 triệu đồng tăng 31.642 triệu đồng tương đương với 10,72% so với năm 2024, đây là mức tăng khả quan từ khi thành lập chi nhánh. Do việc ra đời và phát triển ngày càng mạnh mẽ của các ví điện tử đòi hỏi liên kết với tài khoản ngân hàng nên làm tăng nhu cầu mở mới tài khoản hay việc số lượng tài khoản chứng khoán tăng vọt cũng kéo theo nhu cầu mở tài khoản thanh toán ngân hàng tăng mạnh theo... Tuy hình thức gửi tiền này tăng nhanh nhưng nó chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ khoảng hơn 22% trong nguồn vốn huy động được của ngân hàng. Qua các năm nguồn tiền này ngày càng phát triển, đây là nguồn tiền phục vụ mục tiêu thanh toán, có chi phí thấp, đem lại hiệu quả cao cho chi nhánh.

Hình thức TGTK chiếm tỷ trọng khá cao trong tổng nguồn vốn huy động được của ngân hàng gần 80% qua 3 năm. Năm 2023 đạt 819.663 triệu đồng, năm 2024 nguồn vốn này tiếp tục tăng và đạt 989.914 triệu đồng tăng 170.251 triệu đồng tương đương với 20,77% so với năm 2023, năm 2025 đạt 1.209.012 triệu đồng tăng 219.098 triệu đồng tương đương với 22,13% so với năm 2024.

Vốn huy động từ hình thức này tăng cao là do lãi suất hấp dẫn, cạnh tranh bậc nhất trên thị trường cùng nhiều chương trình ưu đãi đi kèm khi khách hàng gửi tiền vào. Ngoài ra sự biến động của giá vàng, sự bất thường của thị trường bất động sản cũng làm ảnh hưởng đến tâm lý của khách hàng. Đây là nguồn vốn có tính chất ổn định sẽ thuận lợi cho hoạt động đầu tư và cấp tín dụng của ngân hàng. Để có được những kết quả trên đó là cả một quá trình dài với sự cống hiến không ngừng nghỉ của toàn bộ nhân viên ngân hàng VPBank - Chi nhánh Tân Phú.

ĐVT: Triệu đồng

*Bảng 6 Cơ cấu huy động vốn theo
kỳ hạn*

Chỉ tiêu	Năm						Chênh lệch			
	2023		2024		2025		2024/2023		2025/2023	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
TGTT	271.365	24,87	295.258	22,98	326.900	21,28	23.893	8,80	31.642	10,72

TGTK	819.663	75,13	989.914	77,02	1.209.012	78,12	170.251	20,77	219.098	22,13
Tổng VHDTG	1.091.028	100	1.285.172	100	1.535.912	100	194.144	17,80	240.740	19,51

Nguồn: Ngân hàng VPBank - Chi nhánh Tân Phú

4.3 ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN CỦA VPBANK - CHI NHÁNH TÂN PHÚ GIAI ĐOẠN 2023-2025

4.3.1 Tỷ trọng vốn huy động trên tổng nguồn vốn

Chi tiêu này cho thấy khả năng huy động vốn của ngân hàng sẽ thấy được tỷ trọng đóng góp của huy động trong tổng nguồn vốn và khả năng cạnh tranh của ngân hàng trên lĩnh vực này.

DVT: Triệu đồng

Bảng 7 Tổng vốn huy động trên tổng nguồn vốn

Chỉ tiêu	2023	2024	2025
Tổng vốn huy động	1.091.028	1.285.172	1.535.912
Tổng nguồn vốn	1.409.609	1.610.058	1.881.893
Tổng vốn huy động / Tổng nguồn vốn (%)	77,41	79,80	81,62

Nguồn: Ngân hàng VPBank - Chi nhánh Tân Phú

Hoạt động của Ngân hàng chủ yếu dựa vào vốn huy động, nó chiếm khoảng 70-80% trong tổng nguồn vốn của Ngân hàng thì Ngân hàng mới hoạt động tốt. Trong những năm qua nguồn vốn huy động của ngân hàng VPBank - Chi nhánh Tân Phú luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn hoạt động của ngân hàng. Năm 2023, vốn huy động chiếm 77,4% trên tổng nguồn vốn, năm 2024 chiếm 79,8% trên tổng nguồn vốn và đến năm 2025 tăng lên 81,6%. Điều này cho thấy vốn huy động của VPBank luôn ổn định, có khả năng đáp ứng kịp thời nhu cầu cho vay ra bên ngoài.

Nhìn chung, công tác huy động vốn của ngân hàng đạt hiệu quả cao qua các năm, vị thế của ngân hàng ngày càng được củng cố, phát triển đúng hướng và chiếm được lòng tin của khách hàng. Những con số này còn thể hiện những thành quả rất đáng thuyết phục trong công tác huy động vốn của VPBank Tân Phú, nhất là trong điều kiện dịch bệnh đi qua, nên

kinh tế còn đang khó khăn và chi nhánh Tân Phú còn gặp phải sự cạnh tranh gay gắt của các NHTM khác trên địa bàn nhưng nhờ sự đồng lòng, sự lãnh đạo tài tình của ban lãnh đạo đã dẫn dắt cán bộ nhân viên cùng nhau vượt qua.

4.3.2 Tỷ trọng dư nợ trên tổng vốn huy động

Dựa vào bảng 4.7, ta thấy tổng tiền gửi và tổng dư nợ tại chi nhánh tăng đều qua các năm chứng tỏ hoạt động kinh doanh tại chi nhánh đang diễn ra khá thuận lợi. Năm 2023, cứ 1,49 đồng dư nợ thì có sự đóng góp của 1 đồng vốn huy động, sang tới năm 2024, tỷ lệ này tăng lên, cứ 1,52 đồng dư nợ thì có 1 đồng vốn huy động. Qua hai năm trên ta thấy số dư nợ đã vượt quá số vốn huy động, như vậy, nhu cầu sử dụng vốn cho sản xuất và tiêu dùng tăng đáng kể, đồng thời nguồn vốn huy động của ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng chi nhánh Tân Phú chưa đủ để thỏa mãn nhu cầu sử dụng vốn nhằm đạt lợi nhuận cao.

DVT: Triệu đồng

Bảng 8 Tổng dư nợ trên tổng huy động vốn

Chỉ tiêu	2023	2024	2025
Tổng dư nợ	1.630.245	1.956.214	2.276.654
Tổng nguồn vốn	1.091.028	1.285.172	1.535.912
Tổng dư nợ / Tổng nguồn vốn (%)	1,49	1,52	1,48

Nguồn: Ngân hàng VPBank - Chi nhánh Tân Phú

Đến năm 2025, tỷ lệ này có phần giảm đi chỉ còn 1,48 đồng giúp tăng khả năng thanh khoản của ngân hàng, đây là tín hiệu đáng mừng bởi ngân hàng đã chủ động hơn trong việc quản lý và sử dụng vốn của mình. Tuy nhiên, bên cạnh việc đầu tư cho hoạt động tín dụng, thì ngân hàng cần chú trọng đa dạng hóa các hình thức huy động vốn để đạt được số vốn huy động nhiều hơn nữa, nhằm đem lại lợi nhuận cao cho chi nhánh.

4.3.3 Chi phí huy động vốn

Hoạt động huy động vốn là hoạt động cốt lõi của ngân hàng, còn chi phí huy động ảnh hưởng tới hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Vì vậy xác định và phân

tích chính xác chi phí huy động vốn rất hữu ích cho ngân hàng để giúp xây dựng một chính sách kinh doanh có hiệu quả hơn.

Bảng số liệu dưới đây sẽ cho ta thấy, chi phí Ngân hàng VPBank - Chi nhánh Tân Phú bỏ ra nhằm thu hút vốn có xu hướng tăng rõ rệt qua các năm. Năm 2023, chi phí huy động vốn phải bỏ ra là 165.632 triệu đồng. Năm 2024, chi phí huy động vốn đã tăng lên 182.630 triệu đồng tức là đã tăng lên 16.998 triệu đồng tương đương 10% so với năm 2023.

Năm 2025, số chi phí huy động vốn bỏ ra đã tăng lên 203.470 triệu đồng tức là đã tăng lên 20.840 triệu đồng so với năm 2024 tương đương 11,41%. Ta thấy rằng tốc độ tăng của chi phí tỷ lệ thuận với tốc độ tăng của nguồn vốn huy động.

Do trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh hiện nay có rất nhiều ngân hàng đóng quân vì vậy ngoài việc phải chi trả lãi cho khách hàng, ngân hàng còn phải tốn chi phí cho các khoản khác như việc đầu tư công nghệ, cơ sở vật chất, quảng cáo... nên việc chi phí tăng nhẹ qua mỗi năm là không tránh khỏi. Lượng chi phí ban đầu bỏ ra là rất lớn nhưng về sau nó sẽ tỷ lệ thuận với lượng vốn thu hút được.

DVT: Triệu đồng

Bảng 9 Chi phí huy động vốn

Chỉ tiêu	Năm			2024/2023		2025/2024	
	2023	2024	2025	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Chi phí huy động vốn	165.632	182.630	203.470	16.998	10	20.840	11,41

Nguồn: Ngân hàng VPBank - Chi nhánh Tân Phú

4.3.4 Vòng quay huy động vốn

Vòng quay huy động vốn là một yếu tố phản ánh việc sử dụng vốn của ngân hàng có hiệu quả hay không. Vòng quay huy động vốn càng lớn cho thấy ngân hàng sử dụng vốn có hiệu quả và ngược lại. Một mặt nữa vòng quay vốn huy động càng lớn chứng tỏ rằng kỳ hạn các khoản vay và kỳ hạn gửi tiền tại các ngân hàng là các kỳ hạn ngắn.

Tổng doanh thu tăng dần qua các năm, cụ thể năm 2023 đạt 460.521 triệu đồng năm 2024 tăng 48.629 triệu đồng tức đạt 509.150 triệu đồng. Năm 2025 tiếp tục tăng 91.065 triệu đồng tức đạt 600.215 triệu đồng. Tổng vốn huy động năm 2023 đạt 1.091.028 triệu đồng, năm 2024 tăng lên 1.285.172 triệu đồng tức tăng 194.114 triệu đồng, năm 2025 tăng lên 1.535.912 triệu đồng tức tăng 250.740 triệu đồng.

DVT: Triệu đồng

Bảng 10 Vòng quay huy động vốn

Chỉ tiêu	2023	2024	2025
Tổng doanh thu	460.521	509.150	600.215
Tổng vốn huy động	1.091.028	1.285.172	1.535.912
Vòng quay huy động vốn	0,42	0,39	0,40

Nguồn: Ngân hàng VPBank - Chi nhánh Tân Phú

Theo số liệu bảng trên thống kê cho thấy rằng vòng quay huy động vốn của năm 2023 là lớn nhất và giảm dần qua các năm 2024 và 2025. Cụ thể là năm 2023 vòng quay huy động vốn ở con số lớn nhất là 0,42 đến năm 2024 con số này là 0,39 và có tăng nhẹ lên 0,40 vào năm 2025. Từ các con số trên cho ta thấy rằng ngân hàng VPBank tuy rằng đã có các con số ấn tượng trong việc huy động vốn nhưng lại chưa có mục đích sử dụng vốn hiệu quả gây ra vấn đề huy động được vốn nhiều kéo theo chi phí tăng vì một khi còn tăng cường huy động vốn mà chưa có mục đích hiệu quả thì vẫn gây lãng phí một đồng vốn mà ngân hàng đã huy động được. Huy động vốn tất yếu sẽ kéo theo các loại chi phí. Vì vậy nên ngân hàng cần có những bước đi bền vững hơn nữa để tránh thất thoát lượng vốn quý giá đó.

CHƯƠNG 5: GIẢI PHÁP ĐỂ NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG – CHI NHÁNH TÂN PHÚ THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN

5.1 ĐÁNH GIÁ VỀ TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN GIAI ĐOẠN 2023-2025

5.1.1 Ưu điểm

- Ngân hàng VPBank - chi nhánh Tân Phú nằm trên địa bàn thuận lợi, một trong những thành phố lớn của tỉnh nên dễ dàng tiếp cận các khách hàng cá nhân và doanh nghiệp.

- Thương hiệu có sẵn nên cũng dễ dàng phát triển và gây dấu ấn cho khách hàng, bên cạnh đó cũng không ngừng học hỏi và nâng cao chất lượng dịch vụ của mình để ngày càng hoàn thiện hơn.

- Hoạt động huy động vốn luôn được nâng cao và mở rộng giúp cho ngân hàng có được kết quả hoạt động kinh doanh đáng kể như: quy mô vốn huy động được mở rộng, liên tục tăng lên qua các năm và chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn, vốn huy động bằng ngoại tệ luôn đáp ứng đủ nhu cầu cho vay, đầu tư bằng ngoại tệ, chi phí huy động vốn ngày càng được cải thiện, mặc dù tình hình kinh tế có nhiều diễn biến xấu...

- Huy động vốn nội tệ, khách hàng cá nhân, vốn ngắn hạn, tiền gửi tiết kiệm, luôn tăng qua các năm giúp VPBank Tân Phú có được nguồn vốn dồi dào và đảm bảo.

- Trong huy động vốn cũng đa dạng hóa các sản phẩm như: sản phẩm tiết kiệm bảo chứng thầu, tiết kiệm gửi góp EASY Savings,,,

- Vốn tiền gửi tăng cho thấy sự tăng trưởng liên tục trong những năm gần đây chứng tỏ được lợi thế của ngân hàng trong việc thu hút nguồn vốn nhàn rỗi giúp ngân hàng có thể chủ động để tạo ra lợi nhuận thông qua việc cho vay vốn với hoạt động sản xuất kinh doanh và cho vay dự án đầu tư.

- Nhờ tổng số vốn huy động gia tăng liên tục nên ngân hàng đảm bảo cung ứng tín dụng cho các khách hàng có nhu cầu vay vốn trong ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Đồng thời, việc cung ứng vốn cho sản xuất kinh doanh, đầu tư phát triển của chi nhánh ngân hàng đã góp phần vào tiến trình công nghiệp hóa - hiện đại hóa của đất nước.

- Việc cung ứng vốn sản xuất kinh doanh, đầu tư phát triển của chi nhánh cũng góp phần xây dựng công nghiệp hóa - hiện đại hóa của đất nước.

- Ban lãnh đạo cùng đội ngũ nhân viên luôn tận tình và làm đúng chuyên môn của mình, tinh thần kỉ cương và kỉ luật tốt cũng góp phần xây dựng nên một VPBank vững mạnh.

- Luôn ưu tiên các dịch vụ chăm sóc khách hàng để đạt được hiệu quả cao nhất có thể để từ đó lấy được lòng tin của khách hàng.

- Được sự chỉ đạo và quan tâm giúp đỡ của chính quyền địa phương, các cơ sở ban ngành có liên quan đã giúp cho VPBank - Chi nhánh Tân Phú hoàn thành nhiệm vụ kinh doanh thực hiện tốt các chủ trương Đảng và Nhà nước.

- VPBank có hệ thống khắp cả nước với nguồn vốn dồi dào đã từng bước phát triển mạnh mẽ nhờ đó có thể điều hòa các nguồn vốn cho các chi nhánh trong nước để đảm bảo khả năng thanh toán trong nước của mình, nâng cao uy tín và được nhiều khách hàng tin nhiệm.

- Được sự quan tâm của VPBank hội sở cụ thể là ban hành các văn bản chỉ đạo các kịp thời phù hợp với tình hình thực tế, tạo cơ sở pháp lý cho hoạt động của ngân hàng hạn chế được rủi ro trong kinh doanh.

- Lãnh đạo ngân hàng đã đề ra chiến lược kinh doanh đúng đắn và chỉ đạo thực hiện gắt gao, tạo điều kiện cho đơn vị hoàn thành nhiệm vụ và kế hoạch cấp trên giao nên nhờ đó trong 3 năm qua chi nhánh đạt được hiệu quả tốt.

- Tình hình kinh tế, chính trị ổn định tạo điều kiện cho các đơn vị sản xuất, kinh doanh góp phần nâng cao hiệu quả của ngân hàng.

5.1.2 Hạn chế

- Nền kinh tế ngày càng khắc nghiệt nên đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn rất nhiều.

- Hiện trên quận Tân Phú VPBank có 1 chi nhánh ở Lũy Bán Bích, trong khi khách hàng ở các quận rất nhiều mặc dù VPBank có lãi cao nhưng rất khó để khách hàng ở quận có thể gửi tiền.
- Một số sản phẩm của ngân hàng chưa phát huy được hết sức cạnh tranh.
- Nguồn vốn huy động chưa sử dụng đúng với mục tiêu.
- Tỷ trọng nguồn vốn ngắn hạn vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong khi nhu cầu cho vay trung và dài hạn ngày càng tăng cao.
- Công tác quảng bá và chăm sóc khách hàng chưa được chuyên nghiệp và hiệu quả.

5.2 ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG VPBANK - CHI NHÁNH TÂN PHÚ

5.2.1 Chính sách huy động vốn

- Chính sách huy động vốn giúp cung cấp thêm cho khách hàng ngày càng nhiều sản phẩm để cho khách hàng có nhiều sự lựa chọn hơn, giúp ngân hàng thu hút tối đa nguồn vốn từ nhiều khách hàng mà không cần tốn thêm nhiều chi phí.
- Tăng cường huy động vốn khách hàng doanh nghiệp vì trong 3 năm qua vốn từ khách hàng doanh nghiệp chưa tăng cao.
- Lãi suất luôn là vấn đề nhạy cảm nhất đối với khách hàng vì thế ngân hàng phải có chính sách lãi suất linh hoạt và uyển chuyển, tùy theo thời điểm mà có thể đưa ra mức lãi suất hợp lý nhất để thu hút được nhiều khách hàng.
- Vốn là giải pháp hàng đầu để giúp ngân hàng phát triển và đảm bảo kinh doanh, vì thế cần có những chính sách tạo vốn phù hợp nhằm khai thác mọi tiềm năng về vốn để có được nguồn vốn mạnh đáp ứng được nhu cầu khách hàng.
- Đảm bảo được huy động nguồn vốn tăng trưởng cao và ổn định hàng năm, vì chỉ có tốc độ tăng trưởng của nguồn vốn mới đạt được mục tiêu đã định.

- Cần đẩy mạnh cơ cấu nguồn vốn hơn nữa đặc biệt là vốn đẩy mạnh huy động vốn trung gian và dài hạn để đáp ứng được nhu cầu sử dụng và cho vay các dự án.

- Cần phân tích nhiều hơn về thị trường nguồn vốn để tạo nên sự cạnh tranh gay gắt hơn đối với các đối thủ.

- Tiếp tục sử dụng và hoàn thiện các hình thức huy động vốn đồng thời nên nghiên cứu thêm các hình thức vay vốn mới.

- Tăng cường liên kết các sản phẩm dịch vụ: tăng cường sự liên kết giữa sản phẩm huy động vốn này với sản phẩm huy động vốn khác, giữa hoạt động gửi tiết kiệm và tín dụng nhằm đáp ứng lợi ích tối đa cho khách hàng.

- Đa dạng hóa sản phẩm huy động

Việc đa dạng hóa các sản phẩm huy động không chỉ thể hiện ở số lượng các sản phẩm mà cần thiết phải có sự đa dạng về kỳ hạn, tính năng, tiện ích cũng như mục đích sử dụng sản phẩm. Sản phẩm đa dạng sẽ giúp cho khách hàng có nhiều sự lựa chọn. Hiện nay, các sản phẩm huy động vốn của VPBank khá đa dạng về kỳ hạn, tính năng cũng như tiện ích. Tuy nhiên, VPBank cần nghiên cứu các sản phẩm hiện có trên thị trường để tham mưu cho hội sở đổi mới, cải tiến và bổ sung tính tiện ích cho các sản phẩm dịch vụ hiện có nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng. Cụ thể:

- + Đối với các sản phẩm tiền gửi thanh toán:

Hoàn thiện các nghiệp vụ huy động vốn, linh hoạt về kỳ hạn tiền gửi, có giải pháp tự động chuyển hóa tiền gửi không kỳ hạn đến một mức nào đó thì chuyển thành tiền gửi có kỳ hạn thích hợp để khách hàng được hưởng lãi suất cao hơn. Tăng cường hợp tác với các đơn vị như điện lực, công ty cấp thoát nước, công ty truyền hình cáp, siêu thị, trung tâm thương mại, các cơ sở kinh doanh về Food and Bacr... nhằm đẩy mạnh hình thức thanh toán các khoản thu cố định qua ngân hàng như: thanh toán tiền điện, tiền nước, tiền điện thoại... Cùng với đó, cần giới thiệu các dịch vụ thẻ để khách hàng khi đến gửi tiền có thể mở thêm tài khoản tiền gửi thanh toán để được sử dụng các dịch vụ nêu trên. Như vậy, sẽ góp phần

tăng được vốn huy động không kỳ hạn, đồng thời mở ra thêm các sản phẩm huy động vốn gắn với các mục tiêu nâng cao lợi ích của khách hàng.

+ Đối với các sản phẩm tiền gửi tiết kiệm:

Tăng cường triển khai các chương trình tặng quà, tham gia dự thưởng thông qua các hình thức bốc thăm may mắn hoặc quay số đối với sản phẩm tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn từ 6 tháng trở lên. Nâng cao hiệu quả các sản phẩm tích lũy như tích lũy phát lộc bảo tín, tích lũy cho con... Đây là sản phẩm có tính thiết thực cao, dành cho cá nhân có thu nhập ổn định và thu nhập từ trung bình trở xuống, có kế hoạch sử dụng một khoản tiền lớn trong tương lai. Sản phẩm này có ưu điểm so với các sản phẩm tiền gửi có kỳ hạn và tiết kiệm có kỳ hạn thông thường là người gửi có thể bổ sung định kỳ tháng/quý vào tài khoản tiền gửi tích lũy của mình một lượng tiền bằng hoặc nhiều hơn số đã đăng ký ngay lúc mới tài khoản, lãi suất áp dụng bằng lãi suất có kỳ hạn tương ứng với kỳ hạn gửi. Hiện nay, những sản phẩm này tại chi nhánh chưa thực sự chú trọng, tỷ trọng số dư tiền gửi của sản phẩm là rất nhỏ trong tổng huy động

5.2.2 Chính sách khách hàng

a. Xây dựng chính sách khách hàng hợp lý

- Thu nhập thông tin khách hàng đầy đủ, phân biệt đối tượng và đặc điểm của từng nhóm khách hàng nhằm có chính sách chăm sóc khách hàng phù hợp.

- Mở rộng và duy trì mối quan hệ với khách hàng dựa trên các mối quan hệ sẵn có và khách hàng cũ sẽ giới thiệu cho khách hàng mới.

- Duy trì mối quan hệ bền vững với khách hàng như: khách hàng lâu thì sẽ có được nhiều ưu đãi và gói sản phẩm tốt.

b. Nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng

- Cải tiến cách phục vụ, nâng cao kỹ năng giao tiếp của các giao dịch viên, luôn tạo cho khách hàng tâm lý thoải mái và hài lòng khi giao dịch.

- Cần phải chủ động và hỗ trợ khách hàng trong mọi lúc và đưa ra các giải pháp có lợi ích nhằm tăng sự hài lòng cho khách hàng.

- Cải tiến thủ tục, quy trình giao dịch.
- Luôn lắng nghe và cho khách hàng đánh giá dịch vụ của mình để rút kinh nghiệm.
- Đơn giản hóa các giao dịch để có thể tiết kiệm thời gian cho khách hàng.

c. Tăng cường chiến lược marketing

- Mở rộng thêm các mạng lưới của phòng giao dịch và chi nhánh của mình trên nhiều địa bàn để quảng bá hình ảnh của ngân hàng,
- Hàng năm cần xây dựng chính sách marketing hợp lí, thường xuyên mở các lớp đào tạo và huấn luyện nghiệp vụ marketing cho nhân viên.
- Tích cực tiếp cận khách hàng để nghiên cứu và sử dụng các công cụ marketing sao cho phù hợp với từng nhóm khách hàng.
- Tăng cường các hoạt động quảng cáo trên truyền hình, các hoạt động quảng bá hình ảnh thông qua các chương trình từ thiện, tài trợ học bổng.
- Chính sách khuyến mại riêng cho khách hàng có số dư tiền gửi lớn nhân dịp lễ, sinh nhật, tặng quà và trả lãi ưu đãi cho khách hàng.

d. Nâng cao nguồn nhân lực

- Thường xuyên quan tâm và phát triển nhân sự của mình để bắt kịp những thay đổi
- Thường xuyên mở các lớp nâng cao nghiệp vụ chuyên môn, giúp cho nhân viên nắm vững kiến thức sản phẩm, các điều luật pháp có liên quan để nhân viên có thể tự tin hơn khi giao tiếp với khách hàng.
- Khuyến khích nhân viên nhớ các thông tin của khách hàng như tên, số điện thoại, địa chỉ, số tiền gửi... để cho khách hàng cảm nhận được sự quan tâm và chu đáo.
- Thường xuyên tổ chức các cuộc thi về nghiệp vụ chuyên môn hoặc các phòng ban với nhau, qua đó các nhân viên sẽ tự nâng cao bản thân mình hơn.

5.2.3 Đẩy mạnh công tác quảng bá

Trong những năm vừa qua, quy mô kinh doanh của các ngân hàng ngày càng mở rộng cả về số lượng lẫn phạm vi, các loại hình kinh doanh đa dạng và phong phú. Từ đó, việc tiếp

thị các sản phẩm dịch vụ ngân hàng là rất cần thiết. Thông qua các hình thức quảng cáo, tiếp thị mà khách hàng có thể nhận biết được uy tín, thương hiệu của ngân hàng; cũng như các sản phẩm dịch vụ mà ngân hàng cung cấp. Trong thời gian tới, VPBank cần thực hiện các giải pháp cụ thể sau:

- Đẩy mạnh công tác thông tin tuyên truyền, tạo hình ảnh tích cực và nổi bật của ngân hàng bằng nhiều hình thức khác nhau như: Mở rộng các kênh quảng bá, giới thiệu sản phẩm của VPBank trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua việc tài trợ cho các chương trình thiện nguyện, các chương trình truyền hình thực tế và các cuộc thi trên quy mô thành phố, bên cạnh đó VPBank còn phát tờ rơi, ấn phẩm, quảng cáo trên các trang báo, đài, truyền hình và tăng cường việc khảo sát tiếp thị thị trường nhằm làm cho khách hàng có một kiến thức, nhận biết được một cách cụ thể hơn về ngân hàng và các sản phẩm dịch vụ cung ứng của ngân hàng.

Cần thường xuyên thực hiện nghiên cứu thị trường, đối thủ cạnh tranh.

- Nhằm nắm bắt thị hiếu của khách hàng, xác định mức độ hài lòng của khách hàng và nhận biết kịp thời những thay đổi thói quen của khách hàng để đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng.

- Thường xuyên khảo sát và làm khách hàng bí mật đến các ngân hàng khác trên địa bàn để tìm hiểu và học hỏi kinh nghiệm.

- Nâng cao hình ảnh và thương hiệu của ngân hàng bằng chất lượng dịch vụ.

Trong giai đoạn hiện nay với sự cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng, ngoài sự đa dạng hóa về sản phẩm, cơ chế lãi suất linh hoạt thì chất lượng dịch vụ cũng luôn là yếu tố then chốt trong việc tạo thiện cảm cho khách hàng. Qua đó khách hàng sẽ có được cảm giác yên tâm và thoải mái khi tới giao dịch tại ngân hàng, từ đó có những tác động đến bạn bè, người thân của khách hàng.

- Phát triển mối quan hệ với chính quyền để thông qua các cuộc họp định kỳ có thể tranh thủ giới thiệu các sản phẩm mới, dịch vụ mới trong công tác huy động vốn.

Tiến hành nghiên cứu địa bàn để có chính sách tổ chức hợp lý.

Thực hiện việc áp dụng lãi suất, phí dịch vụ linh hoạt, có tính cạnh tranh cao có thể làm tăng chi phí nguồn vốn nhưng kết quả thu được là quy mô nguồn vốn tăng trưởng, cơ cấu vốn hợp lý, sự ổn định cao hơn, hạn chế được rủi ro.

- Lãi suất huy động là nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến kết quả huy động vốn cả về quy mô và cơ cấu nguồn vốn của ngân hàng. Sự lên xuống bất thường của lãi suất trong hoạt động kinh doanh dễ dẫn đến nguy cơ rủi ro cao, khó lường trước. Do đó, lãi suất huy động vốn của ngân hàng cần phải xác định hợp lý cho từng loại vốn, đảm bảo hiệu quả, an toàn trong kinh doanh cho ngân hàng và hấp dẫn khách hàng, có tính cạnh tranh cao. Đây là vấn đề không chỉ khách hàng mà ngân hàng cũng quan tâm. Khách hàng khi gửi tiền quan tâm đến lãi suất vì đó là phần thu nhập họ nhận được từ việc cho ngân hàng sử dụng vốn của mình; ngân hàng quan tâm đến lãi suất tiền gửi vì đó là yếu tố tạo thành phần lớn chi phí, ảnh hưởng đến lợi nhuận của ngân hàng. Chính vì điều đó, chi nhánh cần có cơ chế lãi suất linh hoạt, phù hợp đối với những khách hàng gửi số tiền lớn, thời gian dài nhằm ổn định nguồn vốn cho chi nhánh. Theo đó, những đối tượng này có thể nhận được từ ngân hàng lãi suất ưu đãi đối với các kỳ hạn mà Ngân hàng Nhà nước không quy định trần lãi suất, giảm hoặc miễn phí dịch vụ nếu có giao dịch ở mức độ cho phép hoặc ngân hàng có thể áp dụng một số hình thức khác như quà tặng nhân dịp lễ, nhân dịp sinh nhật, kỷ niệm thành lập doanh nghiệp.

CHƯƠNG 6: KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

6.1 KẾT LUẬN

Huy động vốn là một nghiệp vụ không thể thiếu trong mọi ngân hàng, nó đóng vai trò then chốt trong việc phát triển và tồn tại của ngân hàng. Mặc dù không phải là vấn đề mới lạ nhưng huy động vốn luôn là một vấn đề nóng, mang tính thời sự và gây sức ép cạnh tranh cho các ngân hàng. Vì thế, VPBank muốn có được nguồn vốn ổn định và đảm bảo thì phải nâng cao dịch vụ của mình ngày càng hoàn thiện và tốt nhất có thể, đưa ra nhiều gói dịch vụ hấp dẫn nhằm để thu hút được nhiều khách hàng.

Chuyên đề này đã giới thiệu được một số thông tin của ngân hàng VPBank nói chung và VPBank - chi nhánh Tân Phú nói riêng, cho ta thấy được tình hình huy động vốn và từ đó

đề xuất ra giải pháp hợp lí để giúp nâng cao việc huy động vốn của ngân hàng VPBank - chi nhánh Tân Phú. Mặc dù, VPBank đã gặp những khó khăn và thử thách về nền kinh tế tuy nhiên ngân hàng luôn đảm bảo hoạt động huy động vốn của mình, kêu gọi được khách hàng để có được một nguồn vốn đáng kể. VPBank Tân Phú luôn tạo lòng tin cho khách hàng, luôn xem khách hàng là hàng đầu vì thể lượng khách của VPBank ngày càng tăng cao.

Để đạt được những kết quả này ban lãnh đạo cùng với đội ngũ nhân viên VPBank - chi nhánh Tân Phú đã không ngừng nỗ lực hết sức mình để đạt được hiệu quả tốt nhất, ngày càng khẳng định vị thế của mình trên địa bàn và các đối thủ cạnh tranh. Tuy nhiên, bên cạnh đó ngân hàng còn có những hạn chế cần được khắc phục để gặt hái được nhiều thành công hơn trong tương lai.

Mặc dù bản thân đã rất cố gắng nhưng do trình độ và kiến thức còn nhiều hạn chế, trong quá trình nghiên cứu không thể tránh được những thiếu sót kính mong quý thầy/cô và ngân hàng có thể thông cảm bỏ qua cho em.

Em xin chân thành cảm ơn!

6.2 KIẾN NGHỊ

6.2.1 Đối với Nhà nước

- Ngân hàng Nhà nước là nơi khuyến khích tiền tệ được áp dụng nhằm mục tiêu nhất định từng thời kì thông qua các công cụ tỷ lệ trừ bắt buộc lãi suất chiết khấu và thị trường mở. Do đó, để khuyến khích người dân gửi tiền vào ngân hàng chính sách tiền tệ đưa ra phải linh hoạt và phù hợp với thị trường.

- Ngân hàng Nhà nước cũng cần phải tăng các hoạt động kiểm tra, thanh tra để đảm bảo tính an toàn và lành mạnh giữa sự cạnh tranh của các ngân hàng.

- Tiếp tục xây dựng và hoàn thiện hệ thống pháp luật về thị trường dịch vụ ngân hàng.

- Cần có chế tài xử nghiêm minh các trường hợp gian lận.

6.2.2 Đối với ngân hàng VPBank

- Tăng cường công tác tuyên truyền, quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng.
- Nghiên cứu đưa ra những sản phẩm huy động mới ngày càng đa dạng.
- Ban hành cơ chế liên quan phù hợp với quy mô và đặc điểm của từng chi nhánh.
- Đồng bộ hóa công nghệ thông tin, tăng cường các thiết bị hiện đại, mở các lớp đào tạo và bồi dưỡng.
- Nâng cao chất lượng sản phẩm, nâng cao trình độ cán bộ nhân viên.
- Hoàn thiện chính sách liên quan đến hoạt động thanh toán quốc tế tại ngân hàng
- Chủ động trong việc xây dựng, triển khai thực hiện và đánh giá kế hoạch hoạt động của chi nhánh thường xuyên.
- Tích cực, chủ động thiết lập mối quan hệ với khách hàng tiềm năng.
- Chú trọng công tác quảng bá và chăm sóc khách hàng một cách chuyên nghiệp và hiệu quả.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Tân Phú năm 2023, 2024 và 2025. Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng - Chi nhánh Tân Phú.
2. Thái Văn Đại và Nguyễn Văn Thép, 2015. Giáo trình Nghiệp vụ ngân hàng thương mại. Đại học Cần Thơ.
3. <https://cafef.vn/du-lieu/bao-cao-tai-chinh-ngan-hang/vpb/incsta/2025/3/0/0/ket-qua-hoat-dong-kinh-doanh.chn>