

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

PHAN THỊ THANH THƯ

MỞ RỘNG HUY ĐỘNG VỐN TỪ DÂN CƯ
TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG TMCP
ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN BÌNH ĐỊNH

Chuyên ngành: Tài chính Ngân hàng

Mã ngành: 60.34.20

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng – 2014

Công trình được hoàn thành tại
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

Người hướng dẫn khoa học: PGS. TS. Lâm Chí Dũng

Phản biện 1: PGS.TS. Nguyễn Hòa Nhân

Phản biện 2: GS.TS. Dương Thị Bình Minh

Luận văn sẽ được bảo vệ trước Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh họp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 10 tháng 3 năm 2014.

Có thể tìm hiểu luận văn tại:

- Trung tâm thông tin học liệu – Đại học Đà Nẵng
- Thư viện Trường Đại học Kinh tế – Đại học Đà Nẵng

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Nguồn vốn huy động từ dân cư chiếm vai trò quan trọng trong tổng nguồn vốn huy động của ngân hàng thương mại. Trong những năm gần đây, cùng với sự ra đời của nhiều ngân hàng thương mại trong nước cũng như sự xuất hiện của các ngân hàng nước ngoài, hoạt động huy động vốn từ dân cư luôn có sự cạnh tranh khốc liệt.

Tỉnh Bình Định cũng như ở các địa phương khác, trước áp lực cạnh tranh ngày càng gay gắt, tình hình huy động vốn từ dân cư của chi nhánh ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Bình Định (BIDV Bình Định) gặp nhiều khó khăn, tốc độ tăng trưởng bị chậm lại và thị phần có dấu hiệu bị giảm sút. Điều này đang làm ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của chi nhánh. Do vậy, chi nhánh ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Bình Định khó giữ được vị thế trên địa bàn, khó thực hiện kế hoạch kinh doanh cho những năm tiếp theo nếu hoạt động huy động vốn không được phát triển ổn định và hiệu quả.

Xuất phát từ thực tiễn nói trên, tôi chọn đề tài ***“Mở rộng huy động vốn từ dân cư tại Chi nhánh Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Bình Định”*** làm hướng nghiên cứu cho luận văn tốt nghiệp của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Hệ thống hoá các vấn đề lý luận về huy động vốn từ dân cư của ngân hàng thương mại.

Phân tích, đánh giá thực trạng mở rộng huy động vốn từ dân cư tại chi nhánh ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Bình Định.

Nghiên cứu đưa ra những giải pháp, đề xuất có cơ sở khoa học, có tính khả thi nhằm mở rộng huy động vốn từ dân cư tại chi nhánh ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Bình Định.

* **Câu hỏi nghiên cứu:** Từ các mục tiêu nghiên cứu nêu trên, các câu hỏi nghiên cứu bao gồm:

Câu hỏi 1: Nội dung của mở rộng huy động vốn từ dân cư là gì? Tiêu chí nào được sử dụng để đánh giá kết quả mở rộng huy động vốn từ dân cư?

Câu hỏi 2: Thực trạng mở rộng huy động vốn từ dân cư của Chi nhánh Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Bình Định giai đoạn 2011- 2013 diễn ra như thế nào? Những vấn đề gì còn tồn tại cần được giải quyết trong mở rộng huy động vốn từ dân cư tại BIDV Bình Định?

Câu hỏi 3: Những giải pháp chủ yếu nào cần được triển khai nhằm mở rộng huy động vốn từ dân cư tại BIDV Bình Định?

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu của luận văn: Những vấn đề lý luận về mở rộng huy động vốn từ dân cư và thực tiễn về công tác huy động vốn từ dân cư tại chi nhánh ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Bình Định.

- Phạm vi nghiên cứu:

Đề tài nghiên cứu các nội dung về mở rộng huy động vốn từ dân cư tại chi nhánh ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Bình Định giai đoạn 2011 – 2013 trên địa bàn tỉnh Bình Định.

4. Phương pháp nghiên cứu

Luận văn sử dụng tổng hợp các phương pháp nghiên cứu như phương pháp duy vật lịch sử, phương pháp duy vật biện chứng, phương pháp khảo nghiệm tổng kết thực tiễn, phương pháp thống kê, so sánh, phân tích, tổng hợp... để phân tích và suy luận từ đó đánh giá thực trạng và đề xuất giải pháp về huy động vốn từ dân cư tại chi nhánh ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Bình Định trong thời gian đến.

*** Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài**

- Luận văn nghiên cứu những vấn đề lý luận về mở rộng huy động vốn từ dân cư của ngân hàng thương mại; các nhân tố ảnh hưởng

đến mở rộng huy động vốn từ dân cư của ngân hàng thương mại; phân tích thực trạng về hoạt động kinh doanh; mở rộng huy động vốn từ dân cư, đánh giá những thành tích trong công tác huy động vốn, những mặt còn hạn chế.....để từ đó, đưa ra các giải pháp mang tính khoa học để đánh giá và đề ra giải pháp.

- Góp phần đề xuất các giải pháp có tính khả thi để thực hiện kế hoạch huy động vốn trong thời gian đến tại chi nhánh ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Bình Định.

5. Bố cục đề tài: Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục tham khảo, luận văn bao gồm 3 chương:

Chương 1. Cơ sở lý luận về huy động vốn từ dân cư của ngân hàng thương mại.

Chương 2. Thực trạng mở rộng huy động vốn từ dân cư tại chi nhánh ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Bình Định.

Chương 3. Giải pháp nhằm mở rộng huy động vốn từ dân cư tại chi nhánh ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Bình Định.

6. Tổng quan tài liệu nghiên cứu

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HUY ĐỘNG VỐN TỪ DÂN CƯ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. NGUỒN VỐN CỦA NHTM

1.1.1. Khái niệm nguồn vốn của NHTM

Nguồn vốn của NHTM là toàn bộ những hình thái giá trị trong xã hội do ngân hàng thu hút, động viên, quản lý, dùng để cho vay và thực hiện các nghiệp vụ khác của ngân hàng.

1.1.2. Phân loại nguồn vốn của NHTM

a. Vốn chủ sở hữu

Vốn chủ sở hữu là vốn riêng của một NHTM. Đây là số vốn ban đầu và được gia tăng không ngừng cùng với quá trình phát triển của NHTM. Về phương diện quản lý, vốn chủ sở hữu là số vốn tối thiểu, bắt buộc một NHTM phải có để được cấp giấy phép kinh doanh, đồng thời là cơ sở để thu hút các nguồn vốn khác.

- ✚ Nguồn vốn hình thành ban đầu
- ✚ Nguồn vốn bổ sung trong quá trình hoạt động
- ✚ Các quỹ

b. Vốn huy động dưới hình thức tiền gửi: Huy động vốn từ tiền gửi thanh toán; Huy động vốn từ tiền gửi có kỳ hạn của các TCKT; Huy động vốn từ tiền gửi tiết kiệm dân cư; Huy động tiền gửi của các TCTD khác.

c. Nguồn vốn vay phi tiền gửi: Các nguồn vay chủ yếu của NHTM bao gồm: Vay NHTU; Vay các TCTD khác

d. Nguồn khác: Nguồn uỷ thác; Nguồn trong thanh toán; Khoản khác.

1.2. HUY ĐỘNG VỐN TỪ DÂN CƯ CỦA NHTM

1.2.1. Khái niệm huy động vốn từ dân cư của NHTM

Huy động vốn từ dân cư là hình thức huy động vốn nhân rồi từ các khách hàng dân cư thông qua các hình thức nhận tiền gửi (tiền gửi thanh toán, tiền gửi tiết kiệm, phát hành giấy tờ có giá) và các hình thức khác của NHTM với trách nhiệm hoàn trả đầy đủ cả gốc lẫn lãi khi đến hạn hoặc khi khách hàng yêu cầu.

Vốn huy động dân cư là những khoản tiền của các chủ sở hữu khác nhau trong xã hội mà ngân hàng được phép thu hút và sử dụng với trách nhiệm hoàn trả đầy đủ và đúng hạn cả gốc và lãi. Vốn huy động dân cư là nguồn tài nguyên lớn nhất bao gồm tiền gửi không kỳ hạn của dân cư; tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn; tiền gửi tiết kiệm có

kỳ hạn; tiền phát hành kỳ phiếu và trái phiếu; các khoản tiền gửi khác của các tầng lớp dân cư trong xã hội.

1.2.2. Đặc điểm huy động vốn từ dân cư của NHTM

Huy động vốn từ dân cư của NHTM là một trong những hoạt động chủ yếu và quan trọng nhất của NHTM. Đặc điểm này là do quy mô tiền gửi dân cư là rất lớn, độ bền về kỳ hạn và lượng tiền cao hơn tiền gửi của tổ chức, doanh nghiệp và cũng là một trong những chỉ tiêu tăng trưởng nguồn vốn hàng năm của mỗi ngân hàng.

Tiền gửi từ dân cư là nguồn ổn định nhất, đây là cơ sở để các NHTM quy định tỷ lệ dự trữ và tỷ lệ cho vay. Vốn huy động từ các tổ chức tín dụng khác và các tổ chức kinh tế xã hội thường không ổn định do sự di chuyển liên tục của dòng tiền trong nền kinh tế, còn vốn chủ sở hữu có chi phí sở hữu rất lớn nên không có hiệu quả cao khi cho vay.

Vốn huy động từ dân cư là nguồn vốn có thời hạn tương đối dài, là tiền đề để NHTM cho vay trung và dài hạn, điều này được quy định bởi hành vi tích lũy của người dân khi gửi tiền hay cho NHTM vay, các nguồn khác như vay từ NHNN và của các tổ chức kinh tế xã hội thì thời hạn là rất ngắn hoặc không có kỳ hạn do việc sử dụng thường xuyên vốn của các tổ chức này.

1.2.3. Vai trò của vốn huy động từ dân cư của NHTM

- a. Đối với NHTM*
- b. Đối với khách hàng là dân cư*
- c. Đối với xã hội*

1.2.4. Các hình thức huy động vốn từ dân cư của NHTM

- a. Huy động tiền gửi tiết kiệm của các tầng lớp dân cư*
- b. Phát hành chứng từ có giá*
- c. Huy động qua Tiền gửi giao dịch của cá nhân*
- d. Huy động vốn dưới hình thức khác*

1.3. MỞ RỘNG HUY ĐỘNG VỐN TỪ DÂN CƯ CỦA NHTM

1.3.1. Nội dung mở rộng huy động vốn từ dân cư của NHTM

- Gia tăng quy mô huy động vốn từ dân cư tức là tăng số dư huy động tiền gửi từ dân cư.

- Mở rộng thị phần huy động vốn từ dân cư trên thị trường mục tiêu.
- Hợp lý hoá cơ cấu huy động vốn.
- Kiểm soát chi phí huy động vốn của ngân hàng.
- Nâng cao chất lượng dịch vụ liên quan đến hoạt động huy động vốn..

Mục tiêu cốt lõi của mở rộng huy động vốn từ dân cư là tăng số dư vốn huy động đáp ứng được các mục tiêu hoạt động của ngân hàng trong từng thời kỳ.

Về phương diện lý thuyết, phương hướng cơ bản nhằm mở rộng huy động vốn từ dân cư tại các NHTM bao gồm:

- Nâng cao năng lực cạnh tranh, giành thị phần về huy động vốn từ dân cư.
- Đa dạng hoá một cách hợp lý cơ cấu huy động vốn.
- Quản lý chi phí huy động vốn.

1.3.2. Tiêu chí đánh giá mở rộng huy động vốn từ dân cư của NHTM

a. Mức độ tăng trưởng về quy mô huy động vốn từ dân cư

Các tiêu chí tăng trưởng quy mô huy động vốn từ dân cư bao gồm:

- *Tăng trưởng về số dư huy động vốn từ dân cư.*
- *Tăng trưởng về về số lượng khách hàng trong hoạt động huy động vốn từ dân cư.*

Thông qua việc thống kê đầy đủ và kịp thời các loại vốn huy động từ dân cư, tốc độ quay vòng của mỗi nguồn, phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến các thay đổi. Trên cơ sở này, nhà lãnh đạo của mỗi ngân

hàng sẽ thấy được đặc tính của thị trường nguồn vốn của ngân hàng mình. Từ đó tiến hành phân đoạn thị trường gắn với quy mô và tốc độ gia tăng của mỗi nguồn tương ứng. Nhằm đưa ra các giải pháp cạnh tranh đúng đắn và có hiệu quả nhất, NHTM cần phải quan tâm đến các khách hàng truyền thống, khách hàng lớn, khách hàng nhạy cảm với những thay đổi về công nghệ, lãi suất và chất lượng dịch vụ...

b. Mức độ tăng trưởng thị phần huy động vốn từ dân cư trên địa bàn

Thị phần huy động vốn từ dân cư là tỷ trọng của huy động vốn từ dân cư của một NHTM/ Tổng huy động vốn từ dân cư của các NHTM trên địa bàn.

Thị phần được hiểu là phần thị trường mà các sản phẩm, dịch vụ của NHTM đã thâm nhập một cách thành công và mang lại lợi nhuận đáng kể cho ngân hàng. Một NHTM đang nắm giữ thị phần đối với một sản phẩm nào đó tức là đã thu hút được một số lượng khách hàng khá lớn ưa thích sử dụng sản phẩm đó hơn so với các đối thủ cạnh tranh cung cấp sản phẩm cùng loại. Tăng trưởng huy động vốn từ dân cư đồng nghĩa với việc tăng trưởng thị phần cung cấp sản phẩm này và các dịch vụ đi kèm trên thị trường huy động vốn từ dân cư.

c. Cơ cấu huy động vốn từ dân cư

Cơ cấu vốn huy động là tỷ trọng mỗi nguồn vốn/ tổng nguồn vốn huy động tại mỗi NHTM tùy theo từng tiêu thức phân loại nguồn vốn nhất định.

Hiện nay, nguồn vốn huy động từ dân cư được phân theo các tiêu thức sau: *Cơ cấu huy động theo kỳ hạn; Cơ cấu huy động theo loại tiền; Cơ cấu huy động theo loại sản phẩm.*

d. Lãi suất và chi phí huy động vốn từ dân cư

Chi phí huy động vốn từ dân cư bao gồm chi phí trả lãi và các

chi phí liên quan khác ngoài lãi.

Công tác huy động vốn từ dân cư của một NHTM được đánh giá cao về mặt chất lượng và hiệu quả khi xét về phương diện chi phí. Khi việc kiểm soát các chi phí bỏ ra để huy động được lượng vốn từ dân cư đạt được quy mô, cơ cấu đề ra thì nó phải đạt được những yêu cầu sau:

- NHTM phải xây dựng chính sách lãi suất huy động tiền gửi từ dân cư hợp lý nhưng vẫn đảm bảo tính cạnh tranh.

- Tăng lợi nhuận của NHTM mà không phải đánh đổi bằng rủi ro cao do sức ép tăng chi phí vốn.

Để đưa ra được chiến lược kinh doanh hiệu quả cho từng thời kỳ, NHTM phải tính toán chi phí phải trả cho mỗi nguồn huy động để từ đó có sách lược huy động vốn từ dân cư phù hợp với mục tiêu kinh doanh. Đảm bảo tài sản được định giá bù đắp được chi phí nguồn vốn và không ảnh hưởng đến khả năng thanh toán.... Từ đó, NHTM sẽ xây dựng kế hoạch sử dụng vốn phù hợp với khả năng huy động vốn để nâng cao hiệu quả công tác quản lý nguồn vốn.

e. Phát triển chất lượng dịch vụ trong huy động vốn từ dân cư

Để đạt được các mục tiêu quan trọng: Giữ vững vị thế về quy mô, mạng lưới; Kiểm soát tốt chất lượng hoạt động, lợi nhuận tăng trưởng ổn định, cải thiện năng suất lao động; Nâng cao năng lực cạnh tranh với năng lực quản trị, nền tảng công nghệ hiện đại là chìa khoá để các NHTM đổi mới phát triển. Trong đó, công cụ được vận dụng để tăng tính cạnh tranh nhất là nâng cao chất lượng dịch vụ cung cấp. Để thấy được chất lượng cung ứng dịch vụ ngân hàng có đáp ứng được nhu cầu khách hàng thì:

- Sự đánh giá, nhìn nhận của bản thân ngân hàng về các dịch vụ đã và đang cung cấp để nâng cao chất lượng dịch vụ tốt hơn.

- Ý kiến đánh giá của khách hàng: Rất quan trọng, giúp ngân

hàng hoàn thiện chất lượng các sản phẩm dịch vụ cung cấp để thoả mãn đầy đủ, kịp thời nhu cầu của khách hàng. Trong các yếu tố hình thành nên chất lượng dịch vụ hoàn hảo thì yếu tố con người được khách hàng quan tâm nhất. Sự thoải mái và tin tưởng là rất cần thiết trong giao dịch mà điều này được khách hàng đánh giá qua thái độ, tác phong của nhân viên ngân hàng.

f. Rủi ro trong công tác huy động vốn từ dân cư

- Rủi ro lãi suất: NHTM gặp rủi ro lãi suất khi có sự thay đổi của lãi suất thị trường hoặc của những yếu tố có liên quan đến lãi suất dẫn đến tổn thất về tài sản, làm tăng chi phí nguồn vốn hoặc làm giảm thu nhập của ngân hàng.

Có nhiều nguyên nhân dẫn đến rủi ro lãi suất như:

+ Ngân hàng áp dụng nhiều lãi suất khác nhau trong quá trình huy động vốn và cho vay.

+ Sự không phù hợp về khối lượng, thời hạn giữa vốn huy động với việc sử dụng vốn cho vay.

- Rủi ro thanh khoản: Rủi ro thanh khoản xảy ra trong trường hợp ngân hàng thiếu khả năng chi trả, không chuyển đổi kịp các loại tài sản ra tiền hoặc không có khả năng vay mượn để đáp ứng yêu cầu của các hợp đồng thanh toán.

Có nhiều nguyên nhân dẫn đến rủi ro thanh khoản như sau:

+ Chiến lược quản trị thanh khoản của ngân hàng không phù hợp và kém hiệu quả.

+ Huy động quá nhiều các khoản tiền gửi ngắn hạn, sau đó chuyển hoá chúng thành những tài sản đầu tư dài hạn.

- Rủi ro hoạt động: Ngân hàng là một trung gian tài chính, vì vậy ngân hàng có thể hứng chịu rủi ro đến từ hai phía. Những rủi ro trong hoạt động mà NHTM phải đối mặt như do cung cấp những sản

phẩm huy động vốn không hiệu quả, kém cạnh tranh; Chất lượng phục vụ giảm sút; Thiếu sót trong công tác chăm sóc khách hàng... Ngoài ra rủi ro còn xuất hiện từ việc cạnh tranh của các đối thủ mới về dịch vụ tài chính. Những thay đổi kể trên ảnh hưởng tiêu cực đến thu nhập, chi phí hoạt động và giá trị của NHTM.

1.4. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN MỞ RỘNG HUY ĐỘNG VỐN TỪ DÂN CƯ CỦA NHTM

1.4.1. Những nhân tố bên ngoài

- a. Môi trường kinh tế vĩ mô*
- b. Chính sách tiền tệ của NHNN*
- c. Lạm phát*
- d. Môi trường dân cư*
- e. Các yếu tố liên quan đến khách hàng*
- f. Điều kiện thị trường và cạnh tranh*

1.4.2. Những nhân tố bên trong

- a. Cơ chế, chính sách lãi suất của ngân hàng*
- b. Uy tín, năng lực tài chính và thương hiệu của ngân hàng*
- c. Chiến lược kinh doanh của ngân hàng*
- d. Đội ngũ cán bộ, nhân viên ngân hàng*
- e. Chất lượng, tiện ích và mức độ đa dạng của sản phẩm dịch vụ ngân hàng*
- f. Chính sách khách hàng*
- g. Mạng lưới, cơ sở vật chất trang thiết bị và công nghệ ngân hàng*

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG MỞ RỘNG HUY ĐỘNG VỐN TỪ DÂN CƯ TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN BÌNH ĐỊNH

2.1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ BIDV BÌNH ĐỊNH

2.1.1. Quá trình ra đời và phát triển của BIDV Bình Định

Cuối năm 2006, thực hiện theo Quyết định số 888/2005/QĐ-NHNN ngày 16/06/2005 của Thống đốc NHNN Việt Nam, Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt Nam đã quyết định nâng cấp Chi nhánh cấp 2 trực thuộc BIDV Bình Định thành chi nhánh cấp 1 – BIDV Phú Tài trực thuộc BIDV Việt Nam. Qua 35 năm hoạt động, Chi nhánh Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Bình Định đã đạt được nhiều thành tựu đáng kể: là Đơn vị kinh doanh đặc biệt xuất sắc, là lá cờ đầu toàn hệ thống BIDV, huân chương lao động hạng 3, hạng 2, liên tục được bằng khen của thống đốc NHNN về thành tích xuất sắc...

2.1.2. Cơ cấu tổ chức của BIDV Bình Định

Bộ máy quản lý của BIDV Bình Định thể hiện như sau:

- Ban giám đốc gồm: 1 giám đốc và 04 phó giám đốc.
- Dưới Ban giám đốc gồm 05 khối: Quan hệ khách hàng (QHKH), Quản lý rủi ro (QLRR), Tác nghiệp, Quản lý nội bộ, Trục thuộc.
- Hệ thống mạng lưới gồm có: 01 trụ sở chính đóng tại 72 Lê Duẩn- Thành phố Quy Nhơn; 07 Phòng giao dịch.
- Nguồn nhân lực: Đến 2013 BIDV Bình Định có 161 CBCNV, trong đó 93,5% có trình độ đại học và trên đại học, số cán bộ có tuổi đời dưới 30 chiếm tới 50%.

2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ

a. Chức năng

- Trực tiếp kinh doanh trên địa bàn đóng trụ sở và chú trọng kinh doanh tín dụng đối với các doanh nghiệp trên địa bàn.

- Là đại diện pháp nhân hoạt động theo điều lệ của BIDV Việt Nam.
- Là đơn vị nhận khoản tài chính theo quy chế tài chính của Tổng giám đốc BIDV Việt Nam, được giao chỉ tiêu, tính toán, xét duyệt và hưởng lương theo kết quả thu nhập của đơn vị mình.

b. Nhiệm vụ

- Nhận tiền gửi thanh toán, tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ của các cá nhân, tổ chức.
- Phát hành chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu và giấy tờ có giá khác để huy động vốn của các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước.
- Các hình thức huy động vốn khác theo quy định của Ngân hàng nhà nước.

2.1.4. Kết quả hoạt động kinh doanh của BIDV Bình Định

3 năm 2011-2013

a. Tình hình huy động vốn từ năm 2011 - 2013

Bảng 2.1. Tình hình huy động vốn tại BIDV Bình Định từ

2011 – 2013

Đơn vị tính: Tỷ đồng

| Chi tiêu | Năm 2011 | | 2012 | | 2013 | | 2012/2011 | | 2013/2012 | |
|--|--------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|-----------------|------------|-----------------|
| | Số tiền | (%) | Số tiền | (%) | Số tiền | (%) | Số tiền | Tăng trưởng (%) | Số tiền | Tăng trưởng (%) |
| 1. Huy động vốn cuối kỳ | 2.977 | 100 | 4.489 | 100 | 4.590 | 100 | 1.512 | 50,8 | 101 | 2,2 |
| 1.1 ĐCTC | 551 | 18,5 | 1.157 | 25,8 | 1.078 | 23,5 | 606 | 110 | (79) | (6,8) |
| 1.2 TCKT | 1.216 | 40,8 | 1.763 | 39,3 | 1.935 | 42,2 | 547 | 45 | 172 | 9,8 |
| 1.3 Dân cư | 1.210 | 40,6 | 1.569 | 35,0 | 1.577 | 34,4 | 359 | 29,7 | 8 | 0,5 |
| 2. Huy động vốn BQ | 2.577 | 100 | 3.889 | 100 | 4.015 | 100 | 1.312 | 50,9 | 126 | 3,2 |
| 2.1 ĐCTC | 538 | 20,9 | 996 | 25,6 | 963 | 24,0 | 458 | 85,1 | (33) | (3,3) |
| 2.2 TCKT | 1.045 | 40,6 | 1.592 | 40,9 | 1.416 | 35,3 | 547 | 52,3 | (176) | (11,1) |
| 2.3 Dân cư | 994 | 38,6 | 1.301 | 33,5 | 1.636 | 40,7 | 307 | 30,9 | 335 | 25,7 |
| Tổng nguồn vốn | 5.099 | | 5.870 | | 6.295 | | 771 | 15,1 | 425 | 7,2 |
| Tỷ trọng HDV cuối kỳ / Tổng nguồn vốn (%) | 58,4 | - | 74,5 | - | 72,9 | - | - | 16,1 | | (1,6) |

(Nguồn: Báo cáo tổng kết BIDV Bình Định)

b. Tình hình cho vay từ năm 2011-2013**Bảng 2.2. Tình hình cho vay tại BIDV Bình Định từ năm****2011 – 2013***Đơn vị tính: Tỷ đồng*

| Chi tiêu | Năm 2011 | | 2012 | | 2013 | | 2012/2011 | | 2013/2012 | |
|--------------------------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|------------|-----------------|------------|-----------------|
| | Số tiền | (%) | Số tiền | (%) | Số tiền | (%) | Số tiền | Tăng trưởng (%) | Số tiền | Tăng trưởng (%) |
| 1. Cho vay ngắn hạn | 3.357 | 66,5 | 3.180 | 55 | 2.896 | 46,9 | (177) | (5,3) | (284) | (8,9) |
| 2. Cho vay trung, dài hạn | 1.688 | 33,5 | 2.602 | 45 | 3.279 | 53,1 | 914 | 54,1 | 677 | 26 |
| Dư nợ cho vay bình quân | 5.045 | 100 | 5.782 | 100 | 6.175 | 100 | 737 | 14,6 | 393 | 6,8 |

*(Nguồn: Báo cáo tổng kết BIDV Bình Định)***c. Kết quả hoạt động kinh doanh từ năm 2011-2013****Bảng 2.3. Kết quả kinh doanh tại BIDV Bình Định từ năm****2011-2013***Đơn vị tính: Tỷ đồng*

| Chi tiêu | Năm 2011 | | 2012 | | 2013 | | 2012/2011 | | 2013/2012 | |
|-----------------------------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|-----------|-----------------|--------------|-----------------|
| | Số tiền | (%) | Số tiền | (%) | Số tiền | (%) | Số tiền | Tăng trưởng (%) | Số tiền | Tăng trưởng (%) |
| I. Tổng thu nhập | 1.316 | 100 | 1.411 | 100 | 1.213 | 100 | 95 | 7,2 | (198) | (14) |
| 1. Thu nhập từ hoạt động tín dụng | 728 | 55,3 | 790 | 56 | 569 | 46,9 | 62 | 8,5 | (221) | (28) |
| 2. Thu từ dịch vụ và thu khác | 588 | 44,7 | 621 | 44 | 644 | 53,1 | 33 | 5,6 | 23 | 3,7 |
| II. Tổng chi phí | 1.195 | 100 | 1.248 | 100 | 1.105 | 100 | 53 | 4,4 | (143) | (11,5) |
| 1. Chi phí về huy động vốn | 275 | 23 | 364 | 29,2 | 245 | 22,2 | 89 | 32,4 | (119) | (32,7) |
| 2. Chi phí trả lãi tiền vay | 14 | 1,2 | 28 | 2,2 | 24 | 2,1 | 14 | 100 | (4) | (14,3) |
| 3. Chi phí khác | 906 | 75,8 | 856 | 68,6 | 836 | 75,7 | (50) | (5,5) | (20) | (2,3) |
| III. Lợi nhuận | 121 | 100 | 163 | 100 | 108 | 100 | 42 | 34,7 | (55) | (33,7) |

(Nguồn: Báo cáo tổng kết BIDV Bình Định)

2.2. THỰC TRẠNG MỞ RỘNG HUY ĐỘNG VỐN TỪ DÂN CƯ TẠI BIDV BÌNH ĐỊNH

2.2.1. Các biện pháp BIDV Bình Định đã triển khai nhằm mở rộng huy động vốn từ dân cư

a. Đa dạng hóa sản phẩm, triển khai những sản phẩm mới phù hợp với nhu cầu thị trường

b. Hoạt động quảng cáo thương hiệu, tiếp thị, phát triển khách hàng

c. Chính sách lãi suất linh hoạt

d. Công nghệ hỗ trợ huy động vốn từ dân cư

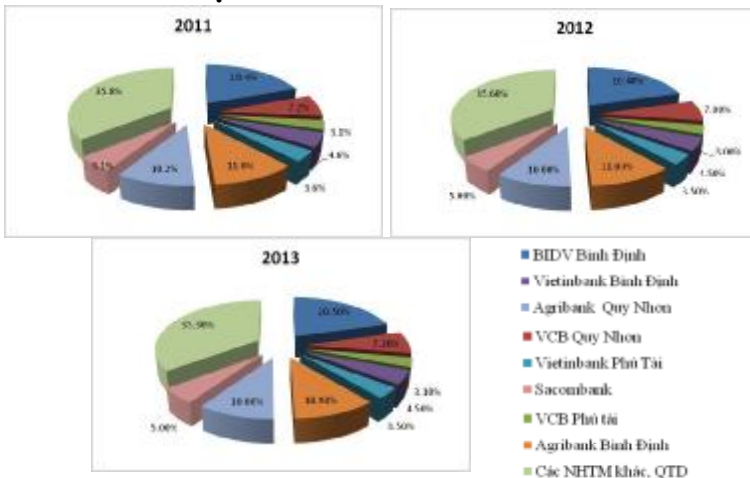
2.2.2. Phân tích kết quả huy động vốn từ dân cư trong 3 năm 2011-2013

a. Mức độ tăng trưởng về quy mô huy động vốn từ dân cư

⊕ Tăng trưởng về số dư huy động vốn từ dân cư cuối kỳ và số dư bình quân

⊕ Tăng trưởng về số lượng khách hàng trong hoạt động huy động vốn từ dân cư

b. Mức độ tăng trưởng thị phần huy động vốn từ dân cư trên địa bàn tỉnh Bình Định



Hình 2.5. Thị phần huy động vốn dân cư của các ngân hàng trên địa bàn

c. Cơ cấu huy động vốn từ dân cư

- ✚ Cơ cấu huy động vốn từ dân cư theo kỳ hạn
- ✚ Cơ cấu tiền gửi theo loại tiền huy động
- ✚ Cơ cấu tiền gửi theo sản phẩm
- ✚ Cơ cấu tiền gửi theo nhóm khách hàng

d. Về chi phí huy động vốn

Bảng 2.11: Chi phí huy động vốn từ dân cư từ năm 2011-2013

Đơn vị tính: Tỷ đồng

| Chi tiêu | Năm | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|---------------------------------------|------------|--------------|--------------|
| | 1. Chi phí trả lãi tiền gửi từ dân cư | | 120 | 141 |
| 2. Lãi suất huy động bình quân của nguồn tiền gửi từ dân cư (%/năm) | | 12,1 | 10,8 | 7,7 |
| Tổng tiền gửi dân cư huy động bình quân | | 994 | 1.301 | 1.636 |

(Nguồn: Báo cáo tổng kết BIDV Bình Định)

e. Chất lượng dịch vụ trong huy động vốn từ dân cư

- ✚ Đánh giá nội bộ của BIDV Bình Định
- ✚ Đánh giá của khách hàng qua kết quả khảo sát

2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG MỞ RỘNG HUY ĐỘNG VỐN TỪ DÂN CƯ TẠI BIDV BÌNH ĐỊNH TRONG THỜI GIAN QUA

2.3.1. Kết quả

- Vốn huy động từ dân cư tăng trưởng khá tốt, ổn định, hoàn thành tương đối tốt giai đoạn 2011-2013 do BIDV Bình Định đề ra.

- Vốn huy động, quy mô, thị phần huy động vốn từ dân cư của BIDV Bình Định liên tục tăng trưởng qua các năm. Cơ cấu nguồn vốn huy động từ dân cư được cải thiện tích cực.

- Chất lượng, hiệu quả: Hoạt động huy động vốn từ dân cư được cải thiện thông qua việc thực hiện tốt mục tiêu chất lượng đã đề ra.

- So với 117 chi nhánh trong hệ thống BIDV, vị trí huy động vốn từ dân cư của chi nhánh được đánh giá 36/117.

- Việc phát triển hoạt động huy động vốn từ dân cư giúp BIDV Bình Định đa dạng hóa danh mục sản phẩm dịch vụ, tăng khả năng đáp ứng nhu cầu của khách hàng, từ đó giúp BIDV Bình Định mở rộng thương hiệu, nâng cao uy tín và thị phần trên địa bàn.

2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân

a. Hạn chế

- ✚ Chính sách chăm sóc khách hàng chưa toàn diện
- ✚ Cơ cấu huy động vốn từ dân cư chưa hợp lý, thiếu bền vững
- ✚ Các sản phẩm huy động vốn từ dân cư vẫn còn nghèo nàn, kém sức cạnh tranh

- ✚ Phương thức quản trị, điều hành quyết liệt nhưng chưa đồng bộ
- ✚ Chính sách lãi suất còn chưa hợp lý, linh hoạt làm giảm cơ hội kinh doanh

- ✚ Mạng lưới huy động vốn đã được phát triển mở rộng nhưng vẫn còn khiêm tốn

- ✚ Trình độ chuyên môn nghiệp vụ của đội ngũ cán bộ, công nhân viên còn hạn chế

b. Nguyên nhân

Nguyên nhân khách quan: Do môi trường kinh tế - xã hội có nhiều bất ổn. Do tình hình cạnh tranh trên địa bàn. Do khách hàng.

Nguyên nhân chủ quan:

- Chưa đầu tư cho công tác nghiên cứu thị trường, nghiên cứu nhu cầu khách hàng.

- Chưa quan tâm đến công tác phát triển sản phẩm và nâng cao chất lượng dịch vụ, chưa có chính sách chăm sóc đối với khách hàng một cách nhất quán, chưa thực hiện tốt các hoạt động quảng bá hình

ảnh thương hiệu trong hoạt động huy động vốn từ dân cư.

- Trình độ chuyên môn và tinh thần làm việc của đội ngũ nhân viên chưa đồng đều.

- BIDV Bình Định chưa có bộ phận chuyên trách về marketing.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP NHẪM MỞ RỘNG HUY ĐỘNG VỐN TỪ DÂN CƯ TẠI BIDV BÌNH ĐỊNH

3.1. ĐỊNH HƯỚNG MỞ RỘNG HUY ĐỘNG VỐN TỪ DÂN CƯ TẠI BIDV BÌNH ĐỊNH

3.1.1. Định hướng chung của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam

Phương án tái cơ cấu BIDV đến năm 2015 xác định rõ những định hướng lớn của BIDV với những nội dung cụ thể sau:

Thứ nhất, phấn đấu đến năm 2015 quy mô vốn chủ sở hữu của BIDV đạt mức trên 45.000 tỷ đồng, đảm bảo hệ số an toàn vốn CAR theo quy định của NHNN và hướng đến thông lệ quốc tế; thực hiện niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán trong nước.

Thứ hai, tập trung tối đa nguồn lực và các biện pháp để xử lý nợ xấu nhằm lành mạnh hoá tài chính; kiểm soát nợ xấu đảm bảo nằm trong mục tiêu giới hạn cho phép và theo đúng lộ trình để đạt chuẩn thông lệ.

Thứ ba, cân đối nguồn lực thực hiện nhiệm vụ chính trị phù hợp với hiệu quả kinh doanh của hệ thống; tăng trưởng lợi nhuận ở mức hợp lý để đảm bảo chi trả cổ tức cho cổ đông ở mức cạnh tranh phù hợp, đảm bảo thu nhập của người lao động phù hợp với kết quả kinh doanh.

Thứ tư, tổ chức và hoạt động kinh doanh theo hướng gia tăng năng suất, chất lượng và hiệu quả, trong đó giải quyết triệt để tình

trạng suy giảm chất lượng, kinh doanh thua lỗ của các chi nhánh phải tái cơ cấu, các đơn vị trực thuộc, liên doanh liên kết hoạt động kém hiệu quả.

Thứ năm, quyết liệt và kiên định thực hiện tái cấu trúc nền khách hàng gắn với điều chỉnh chính sách lĩnh vực ngành nghề, sản phẩm dịch vụ góp phần cải thiện chất lượng, hiệu quả hoạt động cũng như định dạng tín nhiệm của BIDV.

Thứ sáu, đẩy mạnh hoạt động ngân hàng bán lẻ, phấn đấu nắm giữ thị phần lớn thứ 2 trên thị trường về dư nợ tín dụng, huy động vốn và dịch vụ bán lẻ thông qua các giải pháp tạo nên sự khác biệt trên cơ sở hiểu biết nhu cầu và hướng tới khách hàng.

Thứ bảy, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực gắn với nâng cao năng suất lao động; duy trì và bảo đảm thu nhập của cán bộ nhân viên phù hợp với kết quả kinh doanh.

Thứ tám, nhanh chóng tái cấu trúc nền tảng công nghệ thông tin để trở thành công cụ then chốt tạo sự phát triển đột phá, bắt kịp và đảm bảo khả năng cạnh tranh với các đối thủ chính trên thị trường.

Thứ chín, phát triển mạng lưới hiệu quả gắn với chuẩn hoá nhận diện thương hiệu ở trong nước và trên các thị trường nước ngoài.

3.1.2. Định hướng của BIDV Bình Định

a. Bối cảnh của mục tiêu mở rộng huy động vốn từ dân cư tại BIDV Bình Định

✚ Thuận lợi trong công tác huy động vốn từ dân cư thời gian tới

✚ Khó khăn trong mở rộng huy động vốn từ dân cư thời gian tới

b. Định hướng hoạt động huy động vốn

- Cơ cấu lại nguồn vốn: Tiếp tục phát triển mạnh huy động vốn dân cư. Tăng thêm huy động vốn kỳ dài hạn từ các ĐCTC.

- Cân đối trong và ngoài địa bàn hợp lý, hiệu quả, an toàn, có

gắng phát huy nguồn vốn tại chỗ.

- Tăng tỷ lệ cân đối vốn, đảm bảo không vi phạm hệ số Q đồng thời đáp ứng đủ nhu cầu vốn cho tín dụng.

c. Định hướng mở rộng huy động vốn từ dân cư

Cơ cấu lại huy động vốn dân cư theo hướng bền vững.

Tăng tỷ trọng huy động vốn dân cư trung dài hạn đạt từ 22 đến 25% tổng huy động vốn từ dân cư.

Chú trọng khai thác các khoản tiền gửi nhàn rỗi nhằm gia tăng nguồn tiền gửi không kỳ hạn.

Chú trọng chăm sóc khách hàng quan trọng, khách hàng thân thiết và giữ vững nền khách hàng phổ thông ...

3.2. GIẢI PHÁP NHẪM MỞ RỘNG HUY ĐỘNG VỐN TỪ DÂN CƯ TẠI BIDV BÌNH ĐỊNH

3.2.1. Thực hiện chính sách lãi suất linh hoạt

BIDV Bình Định tiếp tục xây dựng chính sách lãi suất hợp lý, linh hoạt: Nhảy bèn trong công tác nắm bắt, phân tích thị trường, đối thủ cạnh tranh để có cơ sở đề xuất, áp dụng chính sách phù hợp. Điều hành lãi suất huy động theo sát chỉ đạo của Hội sở chính và tuân thủ quy định của ngân hàng nhà nước; thường xuyên theo dõi các biến động hơn nữa trong huy động vốn từ dân cư để đưa ra các chính sách lãi suất cạnh tranh phù hợp với thị trường.

3.2.2. Tăng cường công tác tiếp thị, PR hoạt động huy động vốn từ dân cư nói riêng và quảng bá hình ảnh BIDV nói chung đến cộng đồng khách hàng

- BIDV Bình Định cần xây dựng đội ngũ cán bộ tiếp thị giỏi để có thể xây dựng và thực hiện một cách hiệu quả các chương trình quảng cáo, tiếp thị, phát triển khách hàng.

- Có kế hoạch quảng cáo tiếp thị cụ thể theo từng tháng, quý.

- Đa dạng hóa các hình thức, phương tiện quảng cáo trên các phương tiện truyền thông, tờ rơi, thư ngỏ...

- Đa dạng hóa các hình thức tiếp thị.

- Xây dựng và thực hiện tốt chính sách khách hàng dân cư và thực hiện phân nhóm khách hàng.

- Từng bước xây dựng hệ thống quản lý thông tin khách hàng và phương pháp phân tích khách hàng trên cơ sở đó thực hiện chăm sóc điểm khách hàng để xây dựng chương trình chăm sóc phù hợp. Đồng thời, thực hiện khảo sát, đo lường mức độ hài lòng của khách hàng để xây dựng chính sách sản phẩm phù hợp hơn.

- Trong hoạt động ngân hàng nói chung và huy động vốn dân cư nói riêng, giá trị thương hiệu của ngân hàng đóng vai trò quyết định. Vì vậy, việc xây dựng giới thiệu hình ảnh, uy tín ngân hàng, tạo được niềm tin cho người dân khi gửi tiền vào ngân hàng.

- BIDV Bình Định cần quan tâm, có ý thức cao về thương hiệu huy động vốn của mình, coi đó là vấn đề sống còn. Vì trong thực tế, việc tạo ra những dịch vụ khác biệt hoặc vượt trội đối với lĩnh vực huy động vốn dân cư là rất khó.

- Hoạt động huy động vốn của BIDV Bình Định phải thực sự có chất lượng, thì mọi hoạt động tiếp thị, quảng cáo khuếch trương mới thuyết phục được khách hàng lâu dài. Để làm được như vậy, BIDV Bình Định phải hết sức chú trọng thực hiện các biện pháp có hiệu quả nhằm nâng cao chất lượng huy động vốn từ dân cư. Rà soát lại các quy trình nghiệp vụ liên quan đến khách hàng, đảm bảo quy trình giao dịch hướng tới khách hàng.

- BIDV Bình Định cần có chuyên gia giỏi về marketing, đặc biệt là về tổ chức giới thiệu sản phẩm tới công chúng.

- Ban hành đồng bộ, cập nhật bộ ấn phẩm tiếp thị các sản phẩm huy động vốn từ dân cư. Triển khai đồng bộ các chương trình

Marketing theo từng giai đoạn trong năm.

3.2.3. Mở rộng mạng lưới huy động, tập trung khai thác kênh ngân hàng điện tử, kênh thoại để tối ưu hoá chi phí trụ sở và nhân viên

Thường xuyên kiểm tra việc duy trì hình ảnh BIDV tại các phòng giao dịch: Không gian giao dịch gọn gàng, ngăn nắp, cập nhật thông tin lãi suất, phí thường xuyên. Cán bộ làm việc lịch sự, tuân thủ đúng thời gian, mặc đồng phục và đeo bảng tên đúng quy định.

Để đón đầu thực hiện Nghị định về thanh toán không dùng tiền mặt theo đề án của Chính phủ đến năm 2015, BIDV Bình Định cần đầu tư mở rộng thêm mạng lưới ATM, POS để chiếm lĩnh thị phần, đáp ứng nhu cầu giao dịch cho khách hàng. Phát triển các phương thức và kênh phân phối mới: nghiên cứu phát triển tiện ích gửi tiết kiệm mới như tiết kiệm online, qua ATM, tiết kiệm tại nhà, mở rộng quảng bá tại các kênh phân phối,...

Nghiên cứu chuyển dần phần lớn các giao dịch thông thường của khách hàng như gửi tiết kiệm, chuyển tiền,... sang các kênh điện tử (ATM, Internet, Mobile, SMS banking, Autobank, Contact Center,...

Phát triển kênh ngân hàng di động, xây dựng hệ thống các Autobank tại các trung tâm thương mại, các chung cư cao cấp, trong khuôn viên của Chi nhánh,...

Xây dựng và triển khai dần các chương trình bán hàng qua điện thoại các sản phẩm huy động vốn từ dân cư nhằm tận dụng nguồn lực và giảm thiểu chi phí.

3.2.4. Xây dựng các sản phẩm huy động vốn từ dân cư trên nguyên tắc dễ sử dụng, nhiều tiện ích, giàu tính công nghệ, hiện đại, đa dạng

BIDV Bình Định nghiên cứu, đề xuất Hội sở chính xây dựng

các sản phẩm tiền gửi từ dân cư đặc thù với từng phân đoạn khách hàng mục tiêu, cần có chiến lược khác biệt hoá dựa trên thế mạnh về nguồn lực tài chính, thương hiệu, đặc biệt chú ý kết hợp các dịch vụ, các nhà cung cấp sản phẩm ở các lĩnh vực khác nhằm đem đến những sản phẩm trọn gói cho khách hàng. Chính sách sản phẩm phải thoả mãn các yêu cầu đa dạng về chủng loại, đảm bảo chất lượng và thuận tiện trong công tác quản lý.

- Kéo dài những loại sản phẩm dịch vụ đang có.
- Tăng cường công tác, kiểm tra, giám sát chất lượng huy động huy động vốn từ dân cư.

3.2.5. Tăng cường công tác đào tạo nguồn nhân lực, rà soát lại lực lượng lao động huy động vốn từ dân cư, đề xuất các biện pháp gia tăng năng suất, xây dựng đội ngũ bán lẻ chuyên nghiệp

- Ưu tiên gia tăng nhân sự cho hoạt động huy động vốn từ dân cư để đảm bảo phát triển tín dụng bán lẻ an toàn hiệu quả.

- Áp dụng cơ chế đào tạo, tuyển dụng linh hoạt để phát triển đội ngũ bán lẻ chuyên nghiệp. Thực hiện việc luân chuyển cán bộ giữa các bộ phận có định kỳ nhằm đánh giá được một cách tương đối về kỹ năng, chuyên môn của từng cán bộ.

- Quan tâm nâng cao năng suất lao động theo hướng nâng cao trình độ, kỹ năng tác nghiệp, tốc độ xử lý công việc, cải tiến quy trình và thủ tục giấy tờ. Duy trì nghiêm túc, có kế hoạch những buổi trao đổi nghiệp vụ, đặc biệt là các quy định hướng dẫn nghiệp vụ mới.

- Tiếp tục tăng cường đào tạo kỹ năng mềm, kiến thức sản phẩm dịch vụ huy động vốn từ dân cư và các sản phẩm bán chéo.

- Đổi mới công tác quy hoạch đội ngũ cán bộ là một trong những nội dung quan trọng của công tác cán bộ. Có quy hoạch tốt đội ngũ cán bộ mới đảm bảo tính kế thừa và liên tục, phải có kế hoạch

đào tạo nguồn cán bộ, chú trọng cán bộ lãnh đạo, quản lý có thành tích xuất sắc, trẻ tuổi.

- Xây dựng bảng mô tả, khung năng lực cho cán bộ lãnh đạo phòng bán lẻ nói chung, huy động vốn từ dân cư nói riêng tại chi nhánh và triển khai đào tạo tăng cường cho đội ngũ này.

3.2.6. Tiếp tục nhất quán, kiện định trong việc chỉ đạo, điều hành, định hướng phát triển huy động vốn từ dân cư

- Kiên định mục tiêu đến năm 2015, BIDV trở thành NHTM có hoạt động bán lẻ hàng đầu Việt Nam; theo đó cần tiếp tục ưu tiên các nguồn lực (tài chính, con người, cơ sở vật chất) cho hoạt động này nói chung và hoạt động huy động vốn nói riêng.

- Chi nhánh cần tập trung khai thác tối đa trường trên cơ sở hoàn thiện sản phẩm, nâng cao chất lượng dịch vụ để gia tăng thị phần huy động vốn từ dân cư nói riêng và vị thế của BIDV Bình Định trên từng thị trường nói chung.

- Xác định mở rộng huy động vốn là nhiệm vụ trọng tâm, Ban lãnh đạo Chi nhánh cần quyết liệt hơn nữa trong chỉ đạo điều hành, phân giao kế hoạch, nguồn lực cho hoạt động huy động vốn, đặc biệt lưu ý khai thác tối đa mạng lưới các phòng giao dịch, các kênh ngân hàng điện tử.

3.3. KIẾN NGHỊ

3.3.1. Kiến nghị với NHNN

3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam

KẾT LUẬN

Để nghiên cứu về thực trạng hoạt động huy động vốn từ dân cư tại BIDV Bình Định giai đoạn 2011 – 2013 và đề xuất giải pháp nhằm mở rộng huy động vốn từ dân cư thời gian tới, góp phần thực hiện những mục tiêu, định hướng của Hội đồng quản trị Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam cũng như định hướng mục tiêu của BIDV Bình Định giai đoạn tới về mở rộng huy động vốn từ dân cư, luận văn đã thực hiện những nội dung cơ bản sau:

- Hệ thống hoá lý luận chung về huy động vốn từ dân cư của các NHTM và các nhân tố ảnh hưởng.

- Phân tích thực trạng nguồn vốn huy động từ dân cư của BIDV Bình Định về quy mô, tỷ trọng và cơ cấu huy động vốn từ dân cư trong mối quan hệ với công tác sử dụng vốn. Từ đó, chỉ ra những hạn chế và nguyên nhân và nguyên nhân trong công tác huy động vốn từ dân cư.

- Từ lý thuyết đã nghiên cứu tại Chương 1 cùng với thực trạng đã trình bày tại Chương 2 và định hướng mục tiêu của BIDV Bình Định trong giai đoạn tới, luận văn đã dành Chương 3 để nói về các giải pháp nhằm mở rộng huy động vốn từ dân cư tại BIDV Bình Định trong giai đoạn tới. Trong Chương 3, luận văn cũng trình bày một số đề xuất đối với NHNN Việt Nam, NHTMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam như là những điều kiện cần thiết để BIDV Bình Định có thể làm tốt công tác mở rộng huy động vốn từ dân cư trong giai đoạn này.

Như vậy, luận văn đã được tác giả cố gắng nghiên cứu từ lý thuyết đến thực trạng và cuối cùng là đề xuất các giải pháp nhằm góp phần phát triển tốt dịch vụ huy động vốn từ dân cư tại BIDV Bình Định. Tuy nhiên, mặc dù tác giả đã cố gắng trong nghiên cứu, song khó tránh khỏi những hạn chế nhất định. Do vậy, tác giả mong nhận được ý kiến của các thầy cô và những người quan tâm để có thể tiếp tục hoàn thiện đề tài nghiên cứu.