

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

TRẦN TRUNG NGHĨA

**HOÀN THIỆN CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN
HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN THÀNH
PHỐ HỒ CHÍ MINH – CHI NHÁNH ĐẮK LẮK**

Chuyên ngành: Tài chính - Ngân hàng

Mã số: 60.34.02.01

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SỸ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng – Năm 2016

Công trình được hoàn thành tại

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

Người hướng dẫn khoa học: **PGS.TS. NGUYỄN HÒA NHÂN**

Phản biện 1: TS. Hồ Hữu Tiến

Phản biện 2: PGS. TS. Đỗ Thị Kim Hào

Luận văn đã được bảo vệ trước Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp Thạc sỹ quản trị kinh doanh họp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 16 tháng 1 năm 2016

Có thể tìm hiểu luận văn tại:

- Trung tâm Thông tin – Học liệu, Đại học Đà Nẵng
- Thư viện trường Đại học Kinh tế Đà Nẵng, Đại học Đà Nẵng

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Hiện nay, chưa có một ngân hàng nào có thể đủ mạnh về năng lực tài chính để có thể xoay sở trong hoạt động cho vay mà không cần huy động đến nguồn vốn nhân rồi trong các tổ chức kinh tế và dân cư. Điều này càng khẳng định được rằng công tác huy động vốn có ý nghĩa hết sức quan trọng trong hoạt động của ngân hàng thương mại cũng như đối với nền kinh tế. Đặc biệt là ở Việt Nam, khi mà nguồn thu nhập của các ngân hàng đem lại chủ yếu từ chênh lệch lãi suất giữa huy động vốn và cho vay. Nó quyết định thành bại của một ngân hàng, đánh giá được quy mô hoạt động, uy tín, chất lượng của một ngân hàng trên thị trường. Trong giai đoạn hiện nay, khi Việt Nam đã gia nhập WTO thì các ngân hàng thương mại của Việt Nam, ngoài sự cạnh tranh gay gắt của các ngân hàng trong nước còn phải đối mặt với các ngân hàng nước ngoài. Sự cạnh tranh về huy động vốn giữa các ngân hàng lại càng trở nên gay gắt hơn khi tình hình kinh tế hiện nay đang hết sức khó khăn, lạm phát tăng cao, ảnh hưởng của những chính sách điều tiết kinh tế vĩ mô như chính sách thắt chặt tiền tệ của chính phủ, chính sách trần lãi suất huy động... Bên cạnh đó, các ngân hàng đều gặp phải khó khăn do sự phân tán nguồn vốn nhân rồi của dân cư trong khâu huy động vốn. Mặt khác, lạm phát tăng cao gây mất niềm tin vào giá trị của tiền đồng khiến người dân lựa chọn các kênh đầu tư khác như chứng khoán, bất động sản, vàng, ngoại tệ, mua bảo hiểm nhân thọ, gửi tiết kiệm bưu điện .v.v...

Hoạt động trong môi trường cạnh tranh như hiện nay, dù đã có những thành công nhất định, nhưng Ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh – Chi nhánh Đăk Lăk vẫn gặp phải nhiều khó khăn, hạn chế. Nếu không tăng cường huy động vốn, Chi nhánh sẽ rất khó giữ được vị thế và tiếp tục phát triển. Do đó, để nâng cao hiệu quả hoạt động, nâng cao sức cạnh tranh, lành mạnh hóa tình hình tài chính thì việc nghiên cứu những vấn đề mang tính lý luận, phân tích đánh giá tình hình, từ đó đưa ra giải pháp nhằm tăng cường huy động vốn tại Ngân

hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh – Chi nhánh Đắk Lắk là vấn đề có ý nghĩa thực tiễn trong điều kiện hiện nay.

Nhận thức được vai trò đặc biệt quan trọng của công tác huy động vốn đối với hoạt động kinh doanh của Ngân hàng và thực trạng tại Ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh – Chi nhánh Đắk Lắk nên tôi đã lựa chọn đề tài nghiên cứu: *“Hoàn thiện công tác huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh – Chi nhánh Đắk Lắk”*. Đây là một đề tài mang tính thiết thực cả về mặt lý luận, lẫn thực tiễn.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Hệ thống hóa cơ sở lý luận về công tác huy động vốn của Ngân hàng thương mại.

Phân tích đánh giá thực trạng tình hình huy động vốn của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh – Chi nhánh Đắk Lắk.

Nghiên cứu đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác huy động vốn một cách hiệu quả nhất tại Ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh – Chi nhánh Đắk Lắk.

3. Câu hỏi nghiên cứu

- Nội dung công tác huy động vốn của Ngân hàng thương mại gồm những vấn đề gì?

- Có thể đánh giá kết quả huy động vốn qua những tiêu chí nào?

- Thực trạng công tác huy động vốn tại Ngân hàng thương mại diễn ra như thế nào? Đạt được những kết quả và có những hạn chế như thế nào?

- Để hoàn thiện công tác huy động vốn thì Ngân hàng thương mại phải tiến hành các giải pháp như thế nào?

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Luận văn tập trung nghiên cứu những vấn đề lý luận và thực tiễn liên quan đến hoạt động huy động vốn Ngân

hàng Thương mại Cổ phần Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh – Chi nhánh Đắk Lắk.

- Phạm vi nghiên cứu:

+ Về nội dung: Nghiên cứu công tác huy động vốn trong đó chủ yếu là nguồn tiền gửi khách hàng.

+ Về không gian: Các vấn đề liên quan đến hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh – Chi nhánh Đắk Lắk.

+ Về thời gian: Đề tài tập trung vào thu thập đánh giá lại tình hình hoạt động và huy động vốn của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh – Chi nhánh Đắk Lắk trong giai đoạn 2012 – 2014.

5. Phương pháp nghiên cứu

Dựa trên cơ sở phương pháp luận của chủ nghĩa Mác về duy vật biện chứng và duy vật lịch sử, các phương pháp được sử dụng trong quá trình thực hiện luận văn là phương pháp thống kê, phân tích, tổng hợp, so sánh các chỉ tiêu giữa các năm, giữa các ngân hàng để thấy những kết quả đạt được và hạn chế trong hoạt động huy động vốn

6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài

Tổng hợp và hệ thống hóa vấn đề lý luận liên quan đến công tác huy động vốn trong hoạt động kinh doanh của NHTM.

Tiến hành phân tích, đánh giá thực trạng công tác huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Phát triển thành phố Hồ Chí Minh - Chi nhánh Đắk Lắk. Đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh - Chi nhánh Đắk Lắk.

Các kết quả phân tích, đánh giá thực trạng cũng như các giải pháp đề xuất trước hết xuất phát từ bối cảnh và các điều kiện đặc thù của Ngân hàng TMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh - Chi nhánh Đắk Lắk và có thể ứng dụng trong công tác huy động vốn tại Chi nhánh.

7. Bố cục đề tài

Ngoài phần mở đầu, kết luận và danh mục tài liệu tham khảo, luận văn được kết cấu thành 3 chương:

- Chương 1: Cơ sở lý luận về công tác huy động vốn của Ngân hàng thương mại.

- Chương 2: Phân tích thực trạng về công tác huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh – Chi nhánh Đắk Lắk

- Chương 3: Giải pháp hoàn thiện công tác huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh – Chi nhánh Đắk Lắk

8. Tổng quan tài liệu

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1.1. Ngân hàng thương mại và hoạt động của ngân hàng thương mại

Ngân hàng là một định chế tài chính trung gian, huy động vốn nhàn rỗi trong xã hội và dùng chính tiền đó cho các cá nhân và tổ chức vay lại

Các hoạt động chính của ngân hàng thương mại:

- *Hoạt động tạo lập nguồn vốn*
- *Hoạt động sử dụng vốn*
- *Các hoạt động dịch vụ khác của ngân hàng*

1.1.2. Các nguồn vốn huy động của Ngân hàng Thương mại

a. Vốn huy động từ nhận tiền gửi: là nguồn vốn chủ yếu của NHTM, nguồn vốn này được hình thành từ việc ngân hàng huy động

tiền gửi của tổ chức kinh tế và cá nhân trong xã hội

b. *Vốn đi vay:* chiếm một tỷ trọng nhất định trong cơ cấu nguồn vốn của NHTM, thường thấp hơn so với nguồn tiền gửi, nhưng rất cần thiết đảm bảo thanh toán tức thời khi phát sinh nhu cầu thanh toán cho khách hàng tăng cao so với dự kiến.

c. *Vốn nhận ủy thác đầu tư và các nguồn vốn khác:* NHTM nhận vốn ủy thác đầu tư của Nhà nước, của các tổ chức tài chính trong nước và quốc tế theo các chương trình, dự án với mục tiêu riêng như: phát triển nông thôn, cải tạo môi trường, môi sinh, xây dựng nhà ở và cơ sở hạ tầng, ...

1.1.3. Ý nghĩa của huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại

a. *Đối với nền kinh tế*

Là định chế tài chính trung gian trong nền kinh tế, các NHTM đã làm cầu nối giữa nơi thừa vốn và nơi thiếu vốn.

b. *Đối với hoạt động kinh doanh của NHTM*

NHTM là một tổ chức kinh doanh tiền tệ nên phải có tiền mới có thể hoạt động kinh doanh được.

c. *Đối với khách hàng*

NHTM cung cấp cho khách hàng các phương thức tiết kiệm và đầu tư hợp lý, nhằm mục đích sinh lời và sử dụng cho nhu cầu tiêu dùng trong tương lai.

1.2. CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.2.1. Xác định mục tiêu huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại

Huy động vốn là một trong những hoạt động cơ bản của ngân hàng thương mại, thường hướng đến các mục tiêu sau đây:

a. *Quy mô của hoạt động huy động vốn*

Ngân hàng muốn mở rộng hoạt động cần có quy mô vốn tương đối lớn, trong đó vốn huy động là một bộ phận quan trọng.

b. Thị phần của hoạt động huy động vốn

Mục tiêu của các biện pháp này là nhằm gia tăng số lượng khách hàng, số lượng giao dịch gửi tiền, cũng như số dư tiền gửi bình quân.

c. Chi phí huy động vốn hợp lý

Tính chi phí một cách chính xác cho phép ngân hàng chủ động lựa chọn những nguồn vốn khác nhau và đảm bảo doanh thu đủ bù đắp chi phí và đem lại tỷ lệ thu nhập mong đợi.

d. Cơ cấu huy động vốn hợp lý

Xác định một cơ cấu huy động vốn hợp lý là thế mạnh và mũi nhọn để phát triển dịch vụ ngân hàng.

e. Kiểm soát rủi ro trong huy động vốn

Trong hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động huy động vốn nói riêng của NHTM sẽ có những yếu tố khách quan và chủ quan mang đến nhiều rủi ro, không thể tránh khỏi rủi ro mà phải chấp nhận rủi ro và phải kiểm soát.

f. Đảm bảo chất lượng dịch vụ

Một ngân hàng có chất lượng dịch vụ tốt thể hiện qua sự trung thành của khách hàng, và thu hút được nhiều khách hàng mới.

1.2.2. Công tác tổ chức huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại

Huy động vốn là một hoạt động quan trọng, do vậy trước tiên việc tổ chức công tác huy động là rất quan trọng.

Tổ chức công tác bao gồm việc hình thành bộ máy và phân công trách nhiệm cụ thể gắn liền các khâu huy động vốn cũng như các qui định, qui trình thực hiện kèm theo.

Về bộ máy tổ chức công tác huy động vốn tại NHTM bao gồm hai cấp: Trụ sở chính và Sở giao dịch, Chi nhánh NHTM.

Các qui định trong công tác huy động vốn liên quan chủ yếu đến các nguồn huy động và lãi suất huy động.

1.2.3. Các hoạt động triển khai công tác huy động vốn của Ngân hàng Thương mại

a. Xác định đối tượng khách hàng và nghiên cứu khách hàng

Xác định rõ đối tượng khách hàng mà Ngân hàng muốn tập trung đến để từ đó đưa ra những sản phẩm cụ thể, phù hợp với nhu cầu của khách hàng.

b. Đa dạng hóa sản phẩm huy động vốn của ngân hàng

Sự đa dạng hóa các sản phẩm của nghiệp vụ huy động vốn sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng mở rộng khả năng huy động vốn. Hiển nhiên, một ngân hàng có các dịch vụ tốt, đa dạng sẽ có nhiều lợi thế hơn so với các ngân hàng khác mà các sản phẩm dịch vụ không tốt.

c. Chính sách lãi suất

Lãi suất luôn là yếu tố được khách hàng quan tâm hàng đầu khi gửi tiền vào ngân hàng.

d. Hoạt động quảng bá để thu hút khách hàng

Việc xây dựng hình ảnh, thương hiệu trong tâm trí khách hàng là một điều hết sức quan trọng, công tác quảng bá tốt, có nhiều hình thức khuyến mãi hấp dẫn sẽ thu hút được nhiều khách hàng đến với Ngân hàng

e. Nâng cao chất lượng phục vụ chăm sóc khách hàng

Đối tượng khách hàng của ngân hàng rất đa dạng, bao gồm nhiều thành phần kinh tế và mọi tầng lớp dân cư

f. Triển khai chương trình thi đua huy động vốn hàng năm

Việc phát động phong trào thi đua huy động vốn, giao chỉ tiêu huy động vốn, đề ra mức tăng trưởng số dư huy động vốn trên cơ sở năm sau cao hơn năm trước sẽ nâng cao trách nhiệm và tinh thần làm việc đến từng cá nhân, phòng ban trong ngân hàng.

1.2.4. Các tiêu chí đánh giá kết quả huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại

a. Về quy mô huy động vốn

Quy mô nguồn vốn huy động được đánh giá qua hai chỉ tiêu:

- Tỷ trọng số dư huy động so với tổng nguồn vốn.
- Tốc độ tăng trưởng huy động vốn qua các năm (được tính bằng phương pháp chênh lệch số dư huy động tiền gửi kỳ hiện tại so với kỳ trước và chia cho số dư tiền gửi kỳ trước).

b. Về thị phần huy động vốn trên địa bàn

Tiêu chí thị phần huy động vốn được đánh giá trên hai chỉ tiêu:

Tỷ trọng số dư huy động vốn của ngân hàng so với tổng số dư huy động vốn của các NHTM trên cùng địa bàn.

Tốc độ tăng trưởng thị phần của ngân hàng so với tốc độ tăng trưởng của các ngân hàng khác và của toàn địa bàn.

c. Hợp lý hóa cơ cấu huy động vốn

Cơ cấu vốn huy động được xem là hợp lý nếu như giá trị và kỳ hạn của chúng phù hợp với giá trị và kỳ hạn của tài sản có ngân hàng đang nắm giữ.

d. Đảm bảo chi phí huy động vốn hợp lý

Chi phí huy động vốn của ngân hàng là khoản chi phí được cấu thành bởi chi phí trả lãi và các khoản chi phí phi lãi phát sinh khác trong quá trình huy động vốn.

e. Kiểm soát rủi ro trong hoạt động huy động vốn

Khả năng thu hồi vốn của ngân hàng không chỉ phụ thuộc vào chính bản thân ngân hàng và khách hàng mà còn phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố khách quan khác tác động đến ngân hàng và khách hàng.

f. Chất lượng cung ứng dịch vụ

Để thu hút khách hàng sử dụng đến các dịch vụ của mình thì ngân hàng vừa phải mở rộng, vừa phải nâng cao chất lượng cung ứng dịch vụ để tạo nên nét khác biệt nhất định, tạo niềm tin và uy tín đối với khách hàng.

1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại

a. Những nhân tố bên ngoài

- Tình hình chính trị - kinh tế - xã hội
- Chính sách, pháp luật của Nhà nước
- Môi trường cạnh tranh
- Tâm lý, thói quen tiêu dùng của khách hàng

b. Những nhân tố bên trong

- Chiến lược kinh doanh của ngân hàng
- Danh tiếng và uy tín của ngân hàng
- Chính sách lãi suất
- Chính sách khách hàng
- Chính sách Marketing
- Chất lượng, tiện ích và sự đa dạng của sản phẩm dịch vụ
- Mạng lưới hoạt động

CHƯƠNG 2

PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VỀ CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH – CHI NHÁNH ĐẮK LẮK

2.1. KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH – CHI NHÁNH ĐẮK LẮK

2.1.1. Sơ lược về sự hình thành và phát triển của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh – Chi nhánh Đắk Lắk

2.1.2. Tổ chức nhân sự và mạng lưới

2.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh – Chi nhánh Đắk Lắk

a. Khái quát hoạt động kinh doanh

- Về hoạt động huy động vốn

Nguồn vốn huy động của HDBank Đắk Lắk chủ yếu là từ các cá nhân và tổ chức kinh tế

- Về hoạt động tín dụng

HDBank Đắk Lắk luôn coi việc tăng trưởng và phát triển quy mô dư nợ tín dụng phải dựa trên nguyên tắc đảm bảo chất lượng tín dụng.

- Các hoạt động dịch vụ

Với định hướng đẩy mạnh phát triển bán lẻ, phát triển các sản phẩm dịch vụ mới, tăng tiện ích cho khách hàng từ đó tăng tỷ trọng thu dịch vụ ròng, HDBank Đắk Lắk đã xác định rõ bên cạnh việc tiếp tục phát huy các sản phẩm dịch vụ truyền thống là thế mạnh của chi nhánh như: thanh toán, bảo lãnh.

b. Kết quả hoạt động kinh doanh

Trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt của hoạt động ngân hàng, hoạt động kinh doanh của HDBank Đắk Lắk vẫn giữ được đà phát triển ổn định. Số liệu cụ thể được thể hiện qua bảng số liệu 2.1:

Chênh lệch thu chi năm 2012 đạt 25 tỷ đồng, năm 2013 tăng 2 tỷ đồng (tăng 7,72%). Tổng thu nhập đạt 309 tỷ đồng và tổng chi phí là 284 tỷ đồng.

Tổng thu nhập thực hiện năm 2013 đạt 309 tỷ đồng, không tăng so với năm 2012. Trong đó, chủ yếu là từ thu lãi cho vay 182 tỷ đồng, chiếm 58,95% tổng thu nhập; giảm sút 10 tỷ (giảm 4,99%) so với năm 2012. Nguyên nhân, những tháng giữa năm 2013 NHNN bắt đầu điều chỉnh giảm lãi suất cho vay ngắn hạn từ 15% xuống 12%; năm trước khi chưa có điều chỉnh, lãi suất cho vay ở mức rất cao có khi trên 20%. Đồng thời chi phí phải trả cho tiền vay cũng giảm theo từ 178 tỷ đồng xuống 174 tỷ đồng, giảm 4 tỷ đồng (giảm 1,97%).

Thu nhập từ lãi tiền gửi năm 2013 đạt 107 tỷ đồng tăng 7 tỷ đồng (tăng 7,04%), chi phí về huy động vốn cũng tăng 3 tỷ đồng (tăng 5,08%) so với năm 2012.

Chênh lệch thu chi năm 2014 đạt 26 tỷ đồng, có sự sụt giảm

4,46% so với năm 2013. Tổng thu nhập năm 2013 đạt 309 tỷ đồng và tổng chi phí là 282 tỷ đồng.

Tổng thu nhập thực hiện năm 2014 giảm 65 tỷ đồng (giảm 21,13%) so với năm 2013. Trong đó, thu nhập từ lãi tiền gửi và lãi cho vay giảm đáng kể; thu nhập từ lãi tiền gửi giảm 34 tỷ đồng (giảm 31,66%) và thu nhập từ lãi cho vay giảm 29 tỷ đồng (giảm 16,08%). Bên cạnh đó, chi phí trả lãi tiền vay giảm đáng kể 42 tỷ đồng (giảm 24,07%), chi phí về huy động vốn cũng giảm 18 tỷ đồng (giảm 29,03%). Nguyên nhân, NHNN không chế và điều chỉnh trần lãi suất huy động và lãi suất cho vay ngắn hạn từ năm 2013 đến 2014; đến giữa năm 2014, lãi suất huy động dưới 6 tháng ở mức 7%/năm, lãi suất cho vay ngắn hạn là 9%/năm.

2.2. THỰC TRẠNG CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH – CHI NHÁNH ĐẮK LẮK GIAI ĐOẠN 2012 – 2014

2.2.1. Phân tích môi trường huy động vốn của NHTMCP

Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh

a. Tình hình chung về kinh tế xã hội

b. Thực trạng cạnh tranh của các Ngân hàng Thương mại trên địa bàn tỉnh Đắk Lắk

c. Đặc điểm của khách hàng trên địa bàn tỉnh Đắk Lắk

2.2.2. Những giải pháp của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh – Chi nhánh Đắk Lắk đã áp dụng nhằm huy động vốn

Thứ nhất, xác định đối tượng khách hàng và nghiên cứu khách hàng

Thứ hai, triển khai đầy đủ, kịp thời các sản phẩm huy động theo chương trình của Hội sở đưa ra đến toàn thể cán bộ nhân viên trong chi nhánh.

Thứ ba, thực hiện tuyên truyền, quảng bá hình ảnh, mạng lưới hoạt động và sản phẩm dịch vụ của chi nhánh thông qua các kênh thông tin khác nhau như: báo, đài, tờ rơi, ấn phẩm ...

Thứ tư, áp dụng lãi suất linh hoạt, phù hợp và đảm bảo tuân thủ quy định của NHNN.

Thứ năm, nâng cao chất lượng phục vụ chăm sóc khách hàng có lượng tiền gửi lớn nhân dịp các ngày lễ lớn trong năm, sinh nhật của khách hàng.

Thứ sáu, triển khai chương trình thi đua huy động vốn hàng năm

2.2.3. Thực trạng kết quả huy động vốn của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh – Chi nhánh Đắk Lắk giai đoạn 2012 – 2014

a. Quy mô huy động vốn

Nhìn chung qua các năm, mặc dù gặp không ít khó khăn nhưng với những nỗ lực không ngừng HDBank Đắk Lắk đã gia tăng quy mô huy động vốn từ các TCKT và dân cư ngày càng hiệu quả hơn, dần khắc phục được tình trạng trông chờ nguồn vốn điều chuyển của ngân hàng cấp trên. So với quy mô các NHTM khác thì quy mô huy động vốn của chi nhánh từ năm 2012 - 2014 vẫn luôn giữ vững được một vị trí khá tốt trên toàn địa bàn tỉnh Đắk Lắk. Qua đó, nguồn vốn huy động của HDBank Đắk Lắk đã từng bước được cải thiện và nâng cao nhưng cần phải nỗ lực hơn nữa để đảm bảo cho nguồn vốn này tăng trưởng ổn định và bền vững.

b. Về thị phần huy động vốn

Trên địa bàn tỉnh, HDBank Đắk Lắk đang chịu sự cạnh tranh gay gắt của 28 NHTM, trong đó có NHTM chủ yếu thực hiện nhiệm vụ huy động vốn để chuyển về hội sở chính. Vì vậy, sự chia sẻ thị phần huy động vốn là điều không thể tránh khỏi và việc gia tăng thị phần gặp nhiều khó khăn.

c. Về cơ cấu huy động vốn

** Cơ cấu vốn huy động theo bản chất nghiệp vụ*

HDBank Đắk Lắk chỉ chú trọng đến việc phát triển hệ thống ngân hàng bán buôn chứ chưa thực sự quan tâm đúng mức đến việc phát triển mảng ngân hàng bán lẻ. Vì vậy, tiền gửi thanh toán chiếm tỷ trọng tương đối lớn trong tổng vốn huy động, gần bằng tiền gửi tiết kiệm. Với chủ trương phát triển cho những năm tới là tập trung đẩy mạnh tăng trưởng thị trường bán lẻ, cho nên tiền gửi tiết kiệm từ năm 2012 - 2014 đã dần tăng lên, tuy nhiên con số này tăng trưởng khá chậm.

** Cơ cấu vốn huy động theo loại tiền*

Huy động vốn bằng ngoại tệ có sự tăng đột biến trong năm 2013 là do các chương trình ưu đãi đối với các nguồn tiền gửi từ kiều hối của khách hàng cá nhân nên lượng ngoại tệ đã tăng lên nhanh chóng. Tuy nhiên, đến năm 2014 số dư huy động từ ngoại tệ đã giảm xuống.

** Cơ cấu theo đối tượng khách hàng*

Nhìn chung tổng huy động vốn của HDBank Đắk Lắk qua các năm từ 2012 - 2014 chủ yếu là tập trung vào tiền gửi dân cư và các TCKT, các khoản tiền gửi khác chiếm không đáng kể trong cơ cấu huy động vốn tại chi nhánh. Quy mô nguồn vốn tiền gửi từ TCKT và nguồn vốn tiền gửi từ dân cư tăng dần qua các năm.

** Cơ cấu vốn huy động theo kỳ hạn*

Sự tăng đột biến của tiền gửi trung, dài hạn năm 2013 và kéo sang năm 2014 là do việc huy động vốn bằng các giấy tờ có giá kỳ hạn trên 12 tháng của HDBank Đắk Lắk tăng mạnh trong năm 2013; đồng thời sự kiểm soát có hiệu quả của NHNN đã làm cho lãi suất ổn định, đặc biệt là không khống chế trần lãi suất trên 12 tháng, khiến cho người dân và doanh nghiệp lựa chọn việc gửi tiền trung, dài hạn để hạn chế rủi ro và an tâm hơn.

d. Về hiệu quả huy động vốn

Năm 2012 với tình hình lãi suất huy động vốn tăng cao, cuộc chạy đua về lãi suất giữa các ngân hàng trên địa bàn dẫn đến HDBank

Đắk Lắk phải bỏ ra chi phí cao trong công tác huy động vốn. Ngoài ra, năm 2012 số dư huy động thấp nên chi nhánh phải đi vay HDBank Hội sở làm tăng chi phí trả lãi tiền vay. Điều này cũng ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của chi nhánh. Đến năm 2013 và 2014, sự ổn định dần của lãi suất huy động và số dư huy động của chi nhánh tăng lên, làm cho chi phí huy động giảm và chi phí trả lãi vay giảm, góp phần kết quả kinh doanh có hiệu quả.

e. Kiểm soát rủi ro trong huy động vốn

NHTMCP Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh là một trong những ngân hàng đi tiên phong trong việc xây dựng bộ phận quản trị rủi ro tác nghiệp tương đối hiệu quả, đảm bảo an toàn hệ thống ngân hàng hoàn chỉnh.

f. Đảm bảo chất lượng dịch vụ

Chi nhánh đẩy mạnh triển khai các sản phẩm huy động tiền gửi, chính sách chăm sóc đối với khách hàng cá nhân mang tính cạnh tranh cao nhằm thu hút được nhiều lượng tiền gửi. Vì vậy, số lượng khách hàng tăng trưởng tốt qua các năm.

2.3. ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHÁT TRIỂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH - CHI NHÁNH ĐẮK LẮK

2.3.1. Những kết quả đạt được

Cùng với sự phát triển đối với hoạt động ngân hàng, trong suốt thời gian qua, HDBank Đắk Lắk thường xuyên quan tâm đến công tác đào tạo, đào tạo lại nghiệp vụ cho cán bộ; tăng cường đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật, điều kiện làm việc; xây dựng đội ngũ cán bộ có trình độ chuyên môn và phẩm chất đạo đức tốt, biết kết hợp và gắn với kinh nghiệm thực tiễn vào công tác xử lý nghiệp vụ và quản trị điều hành; vận dụng và phát huy sức mạnh, trí tuệ của tập thể để xử lý các vấn đề vướng mắc về nghiệp vụ tạo thành một khối đoàn kết thống nhất cùng vượt qua những giai đoạn khó khăn, hướng đến mục tiêu phát triển

chung “An toàn - Hiệu quả - Bền vững - Hiện đại”.

Tổng hợp từ những phân tích ở trên cho thấy rằng hoạt động huy động vốn tại HDBank Đắk Lắk giai đoạn 2012 – 2014 đã đạt được những kết quả như sau:

Thứ nhất, về quy mô huy động vốn: Trong những năm qua, nguồn vốn huy động của HDBank Đắk Lắk đã có những đóng góp đáng kể giúp cho HDBank đáp ứng được phần lớn nhu cầu tăng trưởng tài sản về cả quy mô, kết cấu và có những kết quả tương đối khả quan. Điều đó thể hiện qua việc quy mô huy động vốn của HDBank Đắk Lắk tăng trưởng qua các năm 2012 - 2014, hầu hết các loại nguồn vốn huy động đều tăng ổn định.

Về thị phần huy động vốn: Với sự cạnh tranh gay gắt của các NHTM khác trên địa bàn, nhưng trong 3 năm qua HDBank Đắk Lắk vẫn duy trì được thị phần huy động vốn với vị trí khá cao trên địa bàn toàn tỉnh.

Về cơ cấu huy động:

+ Tiền gửi thanh toán chiếm tỷ trọng tương đối lớn trong tổng nguồn huy động. HDBank Đắk Lắk đã chú trọng đến hình thức vốn huy động trong thanh toán, vốn tiền gửi không kỳ hạn vì thế cũng tăng nhanh. Đây là nguồn vốn rẻ ngân hàng có thể sử dụng để cho vay gia tăng sức cạnh tranh trong hoạt động tín dụng.

+ Tiền gửi từ dân cư ngày càng tăng, tỷ trọng của nguồn này cũng dần tăng trong tổng nguồn vốn, đây là tín hiệu đáng mừng cho chi nhánh vì đây là nguồn vốn ổn định và ngân hàng chủ động trong sử dụng vốn.

+ Nguồn vốn ngắn hạn chiếm tỷ trọng chủ yếu, nguồn trung và dài hạn tăng nhưng không đáng kể. Tuy nhiên, điều này cho thấy sự chuyển biến tích cực trong cơ cấu huy động vốn.

Thứ hai, HDBank Đắk Lắk không ngừng đẩy mạnh công tác Marketing, quảng bá hình ảnh tới các khu vực dân cư trên địa bàn.

Việc phát triển mạng lưới giúp HDBank Đắk Lắk phát triển các mảng nghiệp vụ, trong đó đẩy mạnh công tác huy động tiền gửi dân cư.

Thứ ba, với việc áp dụng lãi suất linh hoạt đã giúp cho HDBank Đắk Lắk cạnh tranh với các ngân hàng trong xu thế hiện nay.

Thứ tư, Với việc nâng cao chất lượng phục vụ chăm sóc khách hàng, HDBank Đắk Lắk đã và đang áp dụng trong thời gian qua đã góp phần tăng trưởng cả về số lượng và quy mô huy động.

Chất lượng chính sách chăm sóc khách hàng và công tác quảng bá được cải thiện trong các năm qua. HDBank Đắk Lắk đã mở rộng các kênh và hình thức giao dịch để tăng cường khả năng tiếp cận phục vụ khách hàng. Mở rộng các kênh quảng bá, giới thiệu sản phẩm của HDBank Đắk Lắk trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua việc phát tờ rơi, ấn phẩm, quảng cáo trên các trang báo, đài, truyền hình... cũng như cung cấp thông tin về mạng lưới hoạt động của ngân hàng trên địa bàn tỉnh.

Thứ năm, việc kiểm soát chi phí vốn và rủi ro trong huy động vốn khá tốt góp phần hiệu quả kinh doanh của HDBank Đắk Lắk luôn đảm bảo. Việc tính chi phí cụ thể cho từng nguồn vốn huy động, chênh lệch lãi suất đầu ra, đầu vào đã giúp chi nhánh xác định được nguồn vốn nào rẻ hơn hoặc có nên thay đổi lãi suất hay không, phần thu nhập có bù đắp được chi phí hay không. Đồng thời, với việc thành lập phòng quản trị rủi ro tại chi nhánh làm cho rủi ro xảy ra, chủ yếu là rủi ro tác nghiệp hạn chế tối đa. Với việc đưa ra quy định đề cập đến các vấn đề như: trách nhiệm và quyền hạn của các cấp điều hành, các phòng ban, các cán bộ đối với quản trị rủi ro tác nghiệp; các loại rủi ro tác nghiệp; nội dung thực hiện quản trị rủi ro tác nghiệp tại các bộ phận các mẫu biểu báo cáo hàng quý; đã tạo điều kiện cho bộ phận quản trị rủi ro thu thập và tổng hợp các lỗi, sai sót, tổn thất rủi ro tác nghiệp tại chi nhánh. Từ đó, đưa ra các giải pháp khắc phục tồn tại, sai sót xảy ra và hoàn thiện công tác kiểm soát rủi ro tác nghiệp tại HDBank Đắk Lắk.

Thứ sáu, việc đưa chỉ tiêu huy động vốn làm trọng tâm trong

công tác giao kế hoạch đến từng phòng, từng cán bộ để đánh giá xếp loại lao động quý, năm đã khuyến khích tất cả các cán bộ chủ động hơn, có trách nhiệm hơn trong việc khai thác các nguồn vốn huy động

Với những kết quả đạt được ở trên đã góp phần không nhỏ vào việc nâng cao hiệu quả huy động vốn tại HDBank Đắk Lắk trong thời gian qua.

2.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân

Thứ nhất, do đặc điểm tỉnh Đắk Lắk đang phát triển nên nhu cầu sử dụng vốn rất lớn nhưng tiền tích lũy trong dân thì thấp, các doanh nghiệp trên địa bàn chủ yếu là doanh nghiệp vừa và nhỏ, năng lực tài chính còn hạn chế, hoạt động kinh doanh phụ thuộc nhiều vào nguồn vốn vay ngân hàng (chưa có doanh nghiệp nào phát hành trái phiếu doanh nghiệp hoặc huy động qua kênh thị trường chứng khoán), nguồn tiền gửi của doanh nghiệp chủ yếu là tiền gửi thanh toán mang tính rất tạm thời nên các sản phẩm tiền gửi có kỳ hạn dành cho doanh nghiệp như chứng chỉ tiền gửi khi triển khai không đạt hiệu quả.

Hiện nay trên địa bàn thành phố có sự cạnh tranh gay gắt của nhiều chi nhánh NHTM, trong khi đó mạng lưới phòng giao dịch quá mỏng so với các phòng giao dịch của các NHTM khác

Đại đa số đối tượng khách hàng cá nhân vẫn còn thanh toán bằng tiền mặt, thanh toán bằng tiền mặt chiếm đến 30% trong bán buôn và 80% trong hoạt động bán lẻ ở Việt Nam, những tiện ích về dịch vụ ngân hàng còn xa lạ đối với các tầng lớp dân cư khiến cho ngân hàng chưa khai thác được hết tiềm năng vốn nền kinh tế. Ngoài ra, nhu cầu tiêu dùng của người dân Đắk Lắk rất lớn, điều này cũng ảnh hưởng một phần đến việc huy động vốn từ các tầng lớp dân cư.

Thứ hai, công tác triển khai quảng bá các sản phẩm mới chưa phát huy đúng tầm, chưa có sản phẩm mới mang tính đột phá, tạo dấu ấn riêng cho thương hiệu HDBank

Hoạt động quảng cáo đem lại hiệu quả chưa cao bởi kế hoạch

triển khai tuyên truyền, quảng cáo hình ảnh và sản phẩm của chi nhánh chưa được chú trọng. Thông thường quảng cáo trên báo, đài đối với những dịp chi nhánh có tổ chức sự kiện, không thực hiện thường xuyên; tờ rơi chưa phát đến tận tay khách hàng.

Thứ ba, các sản phẩm huy động cũng như chương trình khuyến mãi huy động vốn đều do Hội sở chính ban hành, chi nhánh chưa xây dựng các sản phẩm huy động có tính đặc thù địa phương hoặc các chương trình khuyến mãi mang tính thời điểm, sự kiện trong năm.

Thứ tư, sự cạnh tranh không lành mạnh về lãi suất huy động giữa các ngân hàng. Với số lượng NHTM tại địa bàn ngày càng nhiều, để có thể cạnh tranh, thu hút được khách hàng và tồn tại được trong môi trường này đã buộc các ngân hàng phải có “mánh khéo” kinh doanh riêng của mình, dẫn đến tình trạng cạnh tranh không lành mạnh, thiếu minh bạch. Điều này cũng làm ảnh hưởng đến lượng vốn huy động của chi nhánh.

HDBank quy định mức lãi suất chung cho tất cả các chi nhánh trên toàn hệ thống, các chi nhánh không chủ động được trong việc áp dụng mức lãi suất để huy động, do đó mức lãi suất HDBank đưa ra không thực sự phù hợp với điều kiện kinh tế của từng vùng miền nên gây khó khăn rất lớn cho các chi nhánh trên địa bàn kinh tế còn chậm phát triển như tỉnh Đắk Lắk. Việc ngân hàng nhà nước liên tục điều chỉnh trần lãi suất huy động nhưng HDBank lại thường thay đổi chậm so với các NHTMCP khác.

Sự điều chỉnh giảm lãi suất huy động của NHNN trong 3 năm qua làm kênh đầu tư vào tiền gửi kém hấp dẫn và cạnh tranh so với các kênh đầu tư khác; làm cho người dân cẩn trọng trong gửi tiền, từ việc chọn ngân hàng đến lựa chọn kỳ hạn gửi ngắn ngày làm cho cơ cấu huy động chênh lệch trầm trọng, gây nhiều khó khăn cho các NHTM trong việc huy động vốn

Thứ năm, chính sách chăm sóc khách hàng chưa thật sự nhất quán

do công tác trên phụ thuộc vào chính sách chung của Hội sở.

Thứ sáu, mặc dù quy mô huy động tăng trưởng qua các năm nhưng hiệu quả quản lý vốn chưa cao

Từ năm 2012 -2014 tốc độ tăng trưởng huy động vốn của HDBank Đắk Lắk có tăng nhưng so với các NHTM khác trên địa bàn tỉnh còn chiếm thị phần tương đối thấp.

Kỳ hạn vốn huy động chủ yếu là ngắn hạn, vốn trung và dài hạn chiếm tỷ trọng rất nhỏ.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH – CHI NHÁNH ĐẮK LẮK

Việc nghiên cứu, đề xuất giải pháp sẽ dựa vào căn cứ chủ yếu qua những đánh giá chung phân tích tại Chương II, nhất là những hạn chế đã được vạch ra. Ngoài ra những đề xuất còn dựa vào một số căn cứ sau:

3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH – CHI NHÁNH ĐẮK LẮK

3.1.1. Định hướng chung của HDBank

3.1.2. Định hướng của HDBank Đắk Lắk

3.2. GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH – CHI NHÁNH ĐẮK LẮK

Để công tác huy động vốn ngày càng có chất lượng và đi vào chiều sâu, HDBank Đắk Lắk cần thực hiện đồng bộ các giải pháp sau:

3.2.1. Đa dạng hóa sản phẩm huy động

Việc xây dựng chính sách sản phẩm dịch vụ cần đảm bảo các yêu cầu như:

- Tính tiện ích: Các sản phẩm dịch vụ vừa thỏa mãn tối đa nhu

cầu của khách hàng vừa đảm bảo hiệu quả kinh doanh của ngân hàng.

- Tính đặc thù: Các sản phẩm dịch vụ phải mang tính đặc thù, riêng có của HDBank nhằm đảm bảo tính cạnh tranh và mang thương hiệu riêng của ngân hàng.

- Tính an toàn và tiện lợi: Ngoài sự tiện ích, đặc thù riêng của ngân hàng, sản phẩm dịch vụ cung ứng cho khách hàng phải đảm bảo độ an toàn, tránh sự giả mạo, dễ dàng sử dụng và có thể chi trả ở bất cứ đâu, bất cứ khi nào khách hàng cần đến.

3.2.2. Đẩy mạnh công tác quảng bá

Trong thời gian tới, HDBank Đắk Lắk 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: quảng cáo qua báo đài, truyền hình; treo băng rôn, khẩu hiệu; phát tờ rơi ... 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.

- 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.

- Tham gia nhiều vào các sự kiện văn hóa, cái dịp lễ hội, tài trợ các hoạt động của các hội đoàn, như: hội doanh nghiệp, hội nông dân,

tổ chức đoàn thanh niên, tham gia vào các công tác đền ơn đáp nghĩa...

- 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.

3.2.3. Vận dụng chính sách lãi suất linh hoạt, hợp lý

HDBank Đắk Lắk 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 ...

3.2.4. Hoàn thiện chính sách chăm sóc khách hàng

Hiện tại, HDBank Đắk Lắk chưa có chính sách ưu đãi đối với khách hàng VIP, trong khi đây là đối tượng khách hàng có năng lực tài chính lớn, có nhu cầu gửi vốn nhiều và thường xuyên sử dụng các dịch vụ khác của ngân hàng. Việc xây dựng chính sách ưu đãi đối với khách hàng VIP là rất cần thiết nhằm thể hiện sự quan tâm từ phía ngân hàng với khách hàng: chính sách tặng quà nhân dịp sinh nhật, quà tết ... và có chính sách tặng lãi suất, thu tiền tận nơi cho khoản tiền gửi của khách hàng.

3.2.5. Công tác đào tạo, nâng cao năng lực cán bộ

Đối với ngân hàng, trong thời buổi cạnh tranh hiện nay khi mà tất cả các ngân hàng đều có sự cạnh tranh tương đồng nhau về sản phẩm, lãi suất, cơ sở khoa học công nghệ hiện đại, thì nhân tố quyết định sự cạnh tranh giữa các ngân hàng quan trọng là ở yếu tố con người. Vì vậy mục tiêu củng cố, phát triển yếu tố con người ngày càng phải được các ngân hàng đặc biệt chú trọng phát triển để tăng tính cạnh tranh đồng thời để tồn tại và phát triển được trong một môi trường cạnh tranh khốc

liệt như hiện nay.

3.2.5. Các giải pháp khác

a. Xây dựng văn hóa giao tiếp với khách hàng

Xây dựng thành công văn hoá ngân hàng là rất quan trọng vì nó sẽ để lại ấn tượng trong lòng khách hàng đến giao dịch với ngân và sẽ tạo ra được sức lan toả rất lớn.

b. Hoàn thiện chính sách khen thưởng và trả lương dựa trên hiệu suất lao động

Hệ thống tiền lương - tiền thưởng - phúc lợi là một công cụ quan trọng mang tính chiến lược của quản trị nguồn nhân lực. Để khuyến khích được từng nhân viên luôn nỗ lực tự nâng cao tinh thần và hiệu quả công việc.

c. Phát triển công nghệ

Về công nghệ, mặc dù hầu hết các công nghệ hiện đại về ngân hàng đều được Hội sở chính hỗ trợ triển khai, tuy nhiên tại HDBank Đắk Lắk đôi khi do lỗi cán bộ điện toán nên vẫn để nhiều trường hợp chương trình bị lỗi, làm phiền lòng khách hàng, ảnh hưởng đến uy tín của ngân hàng, vì vậy cần có biện pháp để nâng cao trình độ của cán bộ điện toán nhằm hạn chế tối đa và xử lý kịp thời mỗi khi có sự cố đường truyền để tránh khách hàng phải chờ lâu.

3.3. KIẾN NGHỊ

Qua phân tích, đánh giá tình hình huy động vốn tại HDBank Đắk Lắk, chúng ta đã thấy được những kết quả, tồn tại trong công tác huy động vốn trong thời gian vừa qua. Từ đó tìm ra nguyên nhân và đưa ra các giải pháp huy động vốn, để các giải pháp đó mang lại kết quả cao, trong khuôn khổ luận văn này tác giả đưa ra một số kiến nghị sau:

3.3.1. Kiến nghị với Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước

- Tạo môi trường kinh tế phát triển ổn định, lành mạnh sẽ là động lực thúc đẩy hoạt động tiền tệ - ngân hàng nói chung và hoạt động huy động vốn nói riêng.

- Chính phủ và NHNN cần hoàn thiện hệ thống pháp luật, tạo lập một hành lang pháp lý rõ ràng, chặt chẽ và thuận lợi cho hoạt động của ngân hàng.

- Tăng cường công tác thanh tra trực tiếp và giám sát từ xa để cảnh báo cho các tổ chức tín dụng ngăn ngừa những rủi ro có thể xảy ra.

- Áp dụng ý kiến đóng góp từ cơ sở góp phần đề ra các văn bản, chính sách hợp lý với tình hình thực tế.

3.3.2. Kiến nghị với HDBank

Là cơ quan quản lý, điều hành toàn bộ hệ thống, HDBank có trách nhiệm trong việc hoạch định chính sách, xây dựng quy chế và kế hoạch kinh doanh trong đó có kế hoạch phát triển nguồn vốn của các chi nhánh trong hệ thống. Với hoạt động huy động vốn ngày càng phải chịu sự cạnh tranh gay gắt như hiện nay, HDBank là đơn vị trực tiếp xây dựng chiến lược huy động vốn tiền gửi và triển khai các chiến lược này trên toàn hệ thống; chịu trách nhiệm nghiên cứu, hình thành và phát triển các sản phẩm tiền gửi cũng như các tiện ích đi kèm. Với vai trò quan trọng như vậy, HDBank cần có các giải pháp cụ thể nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn cho cả hệ thống.

KẾT LUẬN

Đăk Lăk được mệnh danh là thủ phủ của Tây nguyên, các ngân hàng TMCP tham gia ngày càng nhiều vì thế sự cạnh tranh giữa các ngân hàng trở nên gay gắt và khốc liệt đặc biệt trong tình hình kinh tế khó khăn hiện nay. Trong thời gian qua Chi nhánh ngân hàng TMCP Phát triển Thành Phố Hồ Chí Minh – Chi nhánh Đăk Lăk đã không ngừng đưa ra những giải pháp nhằm đạt được kết quả huy động vốn cao nhất và thực tế công tác huy động vốn của chi nhánh cũng đã không ngừng tăng trưởng qua từng năm.

Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả đạt được, chi nhánh cũng còn tồn tại nhiều hạn chế cần khắc phục. Thị phần huy động vốn của chi

nhánh trên địa bàn chưa cao. Để phát triển thị phần huy động vốn của chi nhánh được cao hơn nữa, nâng cao khả năng cạnh tranh, từ đó đưa vị thế, uy tín của HDBank ngày càng phát triển, đòi hỏi Chi nhánh ngân hàng TMCP Phát triển Thành Phố Hồ Chí Minh – Chi nhánh Đắk Lắk không ngừng đổi mới và đưa ra những giải pháp huy động vốn phù hợp với nhu cầu của khách hàng, đồng thời khắc phục được những hạn chế còn tồn tại hiện nay.

Trên cơ sở vận dụng các phương pháp nghiên cứu, bám sát mục tiêu, phạm vi nghiên cứu luận văn đã hoàn thành một số nhiệm vụ đặt ra:

- Hệ thống hóa một số cơ sở lý luận về huy động vốn của NHTM. Trong đó trình bày có chọn lọc cơ sở lý luận chung về hoạt động huy động vốn, nội dung hoàn thiện công tác huy động vốn, các tiêu chí đánh giá hoạt động huy động vốn và những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn.

- Đánh giá thực trạng tình hình huy động vốn tại HDBank Đắk Lắk trong giai đoạn từ năm 2012 – 2014, qua đó nêu ra những kết quả đạt được, những hạn chế và nguyên nhân trong công tác huy động vốn và có những định hướng trong tương lai để hoạt động huy động vốn hoàn thiện hơn.

- Từ thực trạng huy động vốn cùng với định hướng của ngân hàng, luận văn đã đưa ra một số giải pháp nhằm tăng cường huy động vốn đối với HDBank Đắk Lắk. Đồng thời, luận văn cũng có một số kiến nghị, đề xuất đối với Chính Phủ, NHNN và HDBank để các giải pháp mang tính khả thi hơn.