

Nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội, chi nhánh Thái Nguyên

Lã Thị Kim Anh

Trường Đại học Kinh tế và Quản trị Kinh doanh Thái Nguyên

Tăng cường nguồn vốn huy động có mức chi phí hợp lý và ổn định cao được đặt ra hết sức cấp thiết đối với Ngân hàng thương mại Việt Nam nói chung và Ngân hàng thương mại cổ phần nói riêng. Vì thế, để nâng cao hiệu quả hoạt động, gia tăng thị phần, tối đa hóa lợi nhuận, chi nhánh cần phải nỗ lực thêm nữa để tạo ra lợi thế cạnh tranh cho riêng mình trong tất cả các hoạt động kinh doanh tiền tệ, đặc biệt cần phải nâng cao hiệu quả huy động vốn, tìm kiếm các nguồn vốn ổn định với chi phí hợp lý và phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn.

1. Thực trạng huy động vốn của MB Thái Nguyên

Bảng 1: Kế hoạch thành kế hoạch huy động vốn của MB Thái Nguyên giai đoạn 2016 – 2018

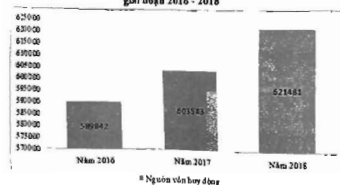
	ĐVT			
	2016	2017	2018	
Kế hoạch huy động vốn	Triệu đồng	581.010	585.400	610.000
Thực hiện	Triệu đồng	589.842	603.543	621.481
Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch	%	101,52	102,57	101,88

Nguồn: Báo cáo kết quả HDKD của MB Thái Nguyên năm 2016, 2017, 2018

Năm 2016, tổng vốn huy động của chi nhánh đạt 589.842 triệu đồng, vượt mức kế hoạch đề ra. Năm 2017, do nền kinh tế xã hội của khu vực thành phố và khu vực lân cận như thị xã Phổ Yên trong năm có khởi sắc, cùng với đó thu hút nhiều dự án vào đầu tư nên nguồn vốn huy động của chi nhánh tăng lên, đạt 603.543 triệu đồng, hoàn thành 102,57% so với kế hoạch đề ra. Năm 2018, tổng nguồn vốn huy động của chi nhánh đạt 621.481 triệu đồng, hoàn thành 108,06% so với kế hoạch. Là một năm có nhiều thuận lợi trong hoạt động huy động vốn, cùng với sự linh hoạt trong lãi suất huy động đã giúp cho hoạt động huy động vốn của chi nhánh đạt được hiệu quả cao.

Trong những năm qua, công tác huy động vốn của chi nhánh đã có những bước tiến đáng kể (Hình 1).

Hình 1: Biến động nguồn vốn huy động của MB Thái Nguyên giai đoạn 2016 – 2018



Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh của Ngân hàng MB Thái Nguyên năm 2016 – 2018

Bảng 2: Cơ cấu huy động vốn của MB Thái Nguyên giai đoạn 2016 – 2018

	Năm 2016		Năm 2017		Năm 2018	
	Triệu đồng	Ty trọng (%)	Triệu đồng	Ty trọng (%)	Triệu đồng	Ty trọng (%)
Tổng vốn huy động	589.842	100	603.543	100	621.481	100
I. Phân theo loại tiền						
1. VND	531.112	90,04	562.234	93,16	588.574	94,71
2. Ngoại tệ (*)	58.73	9,96	41.309	6,84	32.907	5,29
II. Phân theo khách hàng						
1. Không ký hạn	203.145	34,44	206.651	34,24	218.843	35,21
2. Ngân hạn	326.291	55,32	350.142	58,01	373.593	60,11
3. Trung và dài hạn	60.406	10,24	46.5	7,75	29.045	4,68
III. Phân theo khách hàng						
1. Tiền gửi dân cư	381.215	64,63	395.852	65,59	406.356	65,39
2. Tiền gửi doanh nghiệp	208.627	35,37	207.691	34,41	215.125	34,61

Ghi chú: (*) Ngoại tệ đã chuyển đổi ra VND

Nguồn: Phòng kinh doanh Ngân hàng MB Thái Nguyên

Qua Hình 1 và bảng 2, ta thấy năm 2017 tình hình huy động vốn của MB Thái Nguyên đã có nhiều khởi sắc, mức huy động vốn đạt 603.543 triệu đồng, tăng 13.701 triệu đồng tương ứng tăng 2,32% so với năm 2016. Nguồn vốn huy động đạt mức độ tăng trưởng khá tốt, tuy nhiên một số phòng chưa hoàn thành kế hoạch với chi tiêu được giao. Năm 2018, việc huy động vốn của MB Thái Nguyên tiến triển khá thuận lợi, đạt 621.481 triệu đồng, tăng 3,03% (bảng 2) tương ứng với giảm 18.298 triệu đồng so với năm 2017. Nguồn vốn huy động năm 2018 tăng chủ yếu do liên kết của khách hàng lớn tăng, từ đó ảnh hưởng nhiều đến hoạt động huy động vốn của chi nhánh.

Nhìn chung huy động vốn của MB Thái Nguyên đạt mức tăng trưởng khá tốt song diễn biến kết quả còn phụ thuộc nhiều vào một số khách hàng. Để có được kết quả ấn tượng trên chi nhánh đã chủ trương đa dạng hóa các hình thức huy động vốn, đáp ứng ngày càng nhiều tiện ích cho khách hàng và liên tục triển khai các hình thức huy động mới. Bên cạnh đó chi nhánh còn nhạy bén trong cạnh tranh bằng cách đưa ra các mức lãi suất huy động phù hợp, các hình thức dự thưởng hấp dẫn.

Nguồn vốn huy động vẫn chiếm tỷ trọng cao trong

tổng nguồn vốn hoạt động của ngân hàng. Năm 2016, tỷ lệ vốn huy động trên tổng nguồn vốn là 48,19%. Tức là cứ 100 đồng nguồn vốn thì sẽ có 48,19 đồng là vốn huy động được. Năm 2017 tỷ lệ này là 45,6%, giảm xuống so với năm 2016, nguyên nhân là do kinh tế xã hội trong năm của địa phương có những khó khăn nhất định, các đối thủ cạnh tranh ngày càng tăng. Đến năm 2018, tỷ lệ này tăng lên là 45,97% do ngân hàng đã từng bước xâm nhập được vào thị trường và thiết kế được nền khách hàng cho chi nhánh mình, từ đó tạo được mối quan hệ với khách hàng, làm nguồn vốn huy động cũng như làm tổng nguồn vốn tăng lên.

Về phương thức huy động vốn : Phương thức huy động vốn của các chuyên viên trong chi nhánh đa phần còn đơn điệu và mang tính truyền thống như gọi điện, phát tờ rơi. Ngân hàng chưa đẩy mạnh khuyến khích khách hàng mở các loại tài khoản miễn phí.

3. Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại MB Thái Nguyên

Thứ nhất: Giải pháp về con người. Trước hết ngân hàng cần đánh giá đúng thực trạng đội ngũ cán bộ công nhân viên, phân ra nhiều cấp độ khác nhau theo trình độ và từng loại nghiệp vụ để đào tạo đúng người, đúng việc và có thứ tự ưu tiên. Trong đó cán bộ huy động vốn là những người trực tiếp giao dịch với khách hàng, là người thiết lập và duy trì quan hệ với khách hàng nên cần bố trí những người có năng lực chuyên môn giỏi, tác phong nhanh nhẹn, thái độ niềm nở và thân thiện để tạo sự thoải mái cho khách hàng khi đến giao dịch.

Thứ hai: Các chính sách cần áp dụng. Việc ứng dụng các nguyên tắc của marketing trong quan hệ với khách hàng là một giải pháp tốt. Đây là một chiến lược kinh doanh để liên kết, phối hợp với những người có kỹ năng giao tiếp với quy trình tối ưu và công nghệ hiện đại để từ đó đạt được hai mục đích: tối đa hoá lợi nhuận cho ngân hàng và sự hài lòng của khách hàng.

Thứ ba: Gắn liền việc huy động vốn với việc sử dụng vốn một cách hiệu quả. Việc sử dụng vốn là cơ sở để ngân hàng thực hiện mở rộng huy động vốn, hơn nữa tính hiệu quả của nguồn vốn không chỉ không chỉ ở bản thân huy động vốn mà còn phụ thuộc vào quá trình sử dụng vốn. Về mặt kinh tế sử dụng vốn có hiệu quả sẽ đảm bảo cho ngân hàng có khả năng trang trải cho những nguồn vốn đã huy động, đảm bảo kinh doanh ngân hàng có lãi, tạo ra uy tín cho ngân hàng đồng thời tạo ra cơ sở để ngân hàng áp dụng các biện pháp kinh tế trong công tác huy động vốn sau này. Mặt khác việc sử dụng vốn có hiệu quả thúc đẩy sự phát triển trong quan hệ giữa Ngân hàng với khách hàng tạo điều kiện cho ngân hàng thu hút vốn.

Bên cạnh đó, chi nhánh cần thực hiện các biện pháp tiết kiệm chi phí hoạt động khác bao gồm những chi phí về lương, chi phí về vật chất... góp phần đảm bảo việc kinh doanh có lãi./.

Tài liệu tham khảo

Ngân hàng MB, chi nhánh Thái Nguyên: Bảng cân đối kế toán, bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2016, 2017, 2018.

Nguyễn Minh Kiều (2012), Nghiệp vụ ngân hàng hiện đại, Nhà xuất bản thống kê.

Nguyễn Đăng Dờn (2012), Quản trị ngân hàng thương mại hiện đại, Nhà xuất bản Phương Đông

Bảng 3: Vòng quay vốn huy động một số ngân hàng giai đoạn 2016 - 2018

	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
MB Thái Nguyên	0,35	0,36	0,352
BIDV Thái Nguyên	0,96	1,01	1,03
ABBANK Thái Nguyên	0,86	0,97	1,02
VietinBank Thái Nguyên	0,63	0,71	0,88

Nguồn: Báo cáo KQHĐKD của MB Thái Nguyên, BIDV Thái Nguyên, ABBANK Thái Nguyên, VietinBank Thái Nguyên giai đoạn 2016 - 2018

Có thể thấy các ngân hàng ở các khu vực lân cận đều có vòng quay huy động vốn khá cao và tăng lên theo từng năm, có ngân hàng còn có chỉ số lớn hơn 1. Theo nhận xét trong Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của các ngân hàng lân cận đã chỉ ra tỷ lệ doanh thu trên vốn huy động của mình lớn, chứng tỏ vòng quay vốn huy động nhanh, sử dụng vốn một cách hiệu quả. Qua đây có thể thấy vòng quay vốn của MB Thái Nguyên còn chậm và nguồn vốn chưa được sử dụng hiệu quả. Tuy nhiên năm 2018, tỷ lệ này có xu hướng tăng lên, tuy chưa cao nhưng về hiệu quả sử dụng đã có sự tiến bộ.

2. Đánh giá hoạt động huy động vốn của MB Thái Nguyên

Những kết quả đạt được

Thành tựu nổi bật nhất trong những năm gần đây là đã lập được nguồn vốn ổn định và ngày càng tăng trưởng vững chắc, phục vụ đầy đủ và hiệu quả cho các mặt kinh doanh. Nguồn vốn huy động đủ giải ngân cho các dự án đầu tư, thỏa mãn nhu cầu vốn đầu tư phát triển và vốn kinh doanh của khách hàng.

Những hạn chế còn tồn tại

Về sản phẩm huy động vốn : Các sản phẩm huy động vốn của ngân hàng chủ yếu là các sản phẩm huy động vốn phổ biến mà hầu hết các ngân hàng khác đã và đang áp dụng, ngân hàng chưa phát triển và đưa vào những sản phẩm mới và mang tính đặc thù của ngân hàng để tạo sự khác biệt.

Về cơ cấu nguồn vốn huy động : Qua phân tích ta có thể thấy sự mất cân đối trong nguồn vốn huy động của chi nhánh. Nguồn vốn huy động bằng VND chiếm hơn 90%, nguồn vốn huy động có kỳ hạn chiếm đa số, đồng thời chi nhánh vẫn duy trì sự phụ thuộc khá lớn vào nguồn vốn huy động từ dân cư và doanh nghiệp, nguồn vốn huy động từ dân cư luôn chiếm khoảng hơn 60% tổng lượng vốn huy động.