

LỜI MỞ ĐẦU

Vốn luôn là một trong những yếu tố đầu vào cơ bản của quá trình hoạt động kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Chúng ta cần khẳng định rằng không thể thực hiện được các mục tiêu kinh tế xã hội nói chung của Nhà nước, cũng như các mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp nói riêng nếu như không có vốn. Đối với các NHTM với tư cách là một doanh nghiệp, một chế tài trung gian hoạt động trong lĩnh vực tiền tệ thì vốn lại có một vai trò hết sức quan trọng. NHTM là đơn vị chủ yếu cung cấp vốn thu lãi. Nhưng để cung cấp đủ vốn đáp ứng nhu cầu thị trường, ngân hàng sẽ phải huy động vốn từ bên ngoài. Vì vậy, các NHTM rất chú trọng đến vấn đề huy động vốn đáp ứng đầy đủ nhu cầu kinh doanh của mình.

Hệ thống phòng giao dịch rộng khắp cả nước là một trong những thế mạnh của Ngân hàng Thương Mại Việt Nam trong việc huy động nguồn tiền gửi từ dân cư. Tuy nhiên, một hệ thống rộng khắp thì chưa đủ để nâng cao khả năng huy động vốn từ nguồn tiền gửi tiết kiệm. Muốn tăng cường và nâng cao hiệu quả cho công tác huy động nguồn tiền gửi tiết kiệm thì không những phải có một hệ thống mạng lưới huy động rộng khắp mà phải còn phải có một loạt các biện pháp đồng bộ khác như đa dạng hóa các hình thức huy động, điều chỉnh lãi suất thích hợp, mở rộng các loại hình dịch vụ, hiện đại hóa công nghệ ngân hàng, đẩy mạnh hoạt động Marketing ngân hàng, phải nâng cao trình độ của đội ngũ cán bộ công nhân viên ngân hàng...

Sau thời gian thực tập tốt nghiệp tại Sacombank Chi nhánh Hải Phòng, em đã thấy được yêu cầu cấp thiết này và đó là lý do để em chọn chuyên đề có đề tài: ***"Giải pháp tăng cường huy động tiền gửi tiết kiệm tại Sacombank Chi nhánh Hải Phòng"***.

Chuyên đề gồm ba chương:

- **Chương I:** Ngân hàng thương mại và tổng quan về nghiệp vụ tiền gửi tiết kiệm của ngân hàng thương mại.
- **Chương II:** Thực trạng huy động tiền gửi tiết kiệm tại Sacombank Chi nhánh Hải Phòng.
- **Chương III:** Giải pháp và kiến nghị nhằm tăng cường huy động tiền gửi tiết kiệm tại Sacombank Chi nhánh Hải Phòng.

Trong quá trình thực hiện chuyên đề, em nhưng khó tránh khỏi những thiếu sót, em rất mong được sự giúp đỡ, đóng góp ý kiến của các thầy cô giáo, các bạn sinh viên và các bạn đọc khác để cho công tác nghiên cứu vấn đề này được hoàn thiện hơn.

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Thị Thanh Thủy

CHƯƠNG 1: NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ TỔNG QUAN VỀ NGHIỆP VỤ TIỀN GỬI TIẾT KIỆM CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Một số nhận thức chung về Ngân Hàng Thương Mại

1.1.1. Khái niệm ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại (NHTM) là loại ngân hàng giao dịch trực tiếp với các công ty, xí nghiệp, tổ chức kinh tế và cá nhân, bằng cách tiếp nhận tiền gửi, tiền tiết kiệm, rồi sử dụng số vốn đó để cho vay, chiết khấu, cung cấp các phương tiện thanh toán và cung ứng dịch vụ ngân hàng cho các đối tượng nói trên.

NHTM là loại ngân hàng có số lượng lớn và rất phổ biến trong nền kinh tế. Sự có mặt của NHTM trong hầu hết các mặt hoạt động của nền kinh tế xã hội đã chứng minh rằng: Ở đâu có một hệ thống ngân hàng thương mại phát triển, thì ở đó sẽ có sự phát triển với tốc độ cao của nền kinh tế - xã hội. Theo điều 20 Luật các Tổ chức Tín dụng của Việt Nam ban hành số 02/1997/QH10 ghi rõ: “ Ngân hàng là loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan”

Trong đó hoạt động ngân hàng là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng (Huy động vốn dưới mọi hình thức, cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn, chiết khấu chứng từ có giá, bao thanh toán, cho thuê tài chính, thấu chi, cho vay trả góp, cho vay tiêu dùng và cung cấp mọi dịch vụ ngân hàng khác)

Luật Ngân hàng của nhiều nước trên thế giới đều cho rằng: Ngân hàng thương mại là những tổ chức tài chính trung gian với nhiệm vụ thường xuyên là nhận tiền gửi của công chúng dưới hình thức ký thác, hoặc dưới các hình thức khác, và sử dụng nguồn lực đó trong các nghiệp vụ về chiết khấu, tín dụng và tài chính.

1.1.2. Vai trò của Ngân hàng thương mại trong nền kinh tế

Cùng với sự phát triển của nhiều ngành nghề khác, từ khi ra đời và phát triển NHTM đã đóng góp vai trò rất quan trọng trong việc xây dựng và phát triển nền kinh tế thế giới và nền kinh tế Việt Nam. Vai trò của Ngân hàng Thương Mại gồm có:

Những chủ thể có nhu cầu tài chính: Cá nhân hoặc hộ gia đình có nhu cầu tiêu dùng mua nhà, tiện nghi nội thất nhưng chưa có thu nhập hoặc chưa tích lũy đủ tiền để mua, họ cần vay tiền để thoả mãn tiêu dùng. Các doanh nghiệp có nhu cầu vốn tạm thời để thanh toán tiền hàng, mở rộng sản xuất kinh doanh ngoài khả năng của vốn tự có. Các ngân hàng cũng có nhu cầu vốn để đảm bảo khả năng thanh toán tức thời hoặc đầu tư sinh lời khi tạm thời khả năng huy động vốn chưa đủ đáp ứng nhanh. Nhà nước cũng có nhu cầu tài chính khi ngân sách tạm thời thâm hụt cần bù đắp...

Những chủ thể có khả năng tài chính: Các nhân hoặc hộ gia đình có thu nhập tiết kiệm để đầu tư hay để giành cho tương lai, phòng ngừa rủi ro... Các doanh nghiệp có thu nhập tạm thời nhàn rỗi chưa sử dụng. Các ngân hàng có nguồn vốn huy động vượt mức dự trữ chưa đầu tư cần cho vay. Ngân sách nhà nước tạm thời bội thu cũng có khả năng cấp tài chính.

Do có hai loại chủ thể trên nên kết cục cái gì cần đến phải đến: Hệ thống tài chính từng bước hình thành và hoàn thiện tổ chức thực hiện cho hai bên cung cầu vốn lẫn nhau trên nguyên tắc hoàn trả vốn và lãi. Quan hệ vay mượn có thể giao dịch trực tiếp giữa người cho vay và người đi vay.

Tuy nhiên phương thức này có những mặt hạn chế sau đây: Quan hệ trực tiếp vay mượn khó gặp nhau giữa hai chủ thể. Người đi vay khó có thể vay được một lượng vốn đủ lớn và thời gian dài để đầu tư kinh doanh ổn định. Người cho vay gặp nhiều rủi ro khi người vay không trả được nợ hoặc chậm trả vì kinh doanh thua lỗ.

Từ thực tế đó, một định chế trung gian đi vay và cho vay đã hình thành. Đó là các ngân hàng thương mại và các tổ chức tín dụng khác. Ngân hàng trung gian là định chế tài chính chuyên nghiệp hoạt động kinh doanh mang tính chất thương mại dịch vụ trên thị trường vốn tiền tệ nhàn rỗi, thoả mãn đồng thời nhu cầu của người đi vay và người cho vay.

Với sự ra đời của tiền ghi sổ và công cụ tài khoản ngân hàng với hệ thống tổ chức mạng lưới rộng khắp thực hiện nhiệm vụ trung gian thanh toán theo các phương thức thanh toán không dùng tiền mặt cho mọi đối tượng thông qua mở

và sử dụng tài khoản tiền gửi thanh toán. Với nhiều công cụ thanh toán: séc thanh toán, uỷ nhiệm chi, uỷ nhiệm thu, thư tín dụng, ngân phiếu thanh toán, thẻ thanh toán và thanh toán bù trừ đảm bảo thoả mãn nhu cầu thanh toán đa dạng của khách hàng, thuận tiện, an toàn, nhanh chóng đáp ứng khối lượng lớn của thanh toán. Đó là một ưu thế hơn hẳn mọi định chế tài chính khác.

1.2.Các hoạt động kinh doanh cơ bản của Ngân Hàng Thương Mại

Ngân hàng thương mại là một doanh nghiệp hoạt động kinh doanh trên thị trường tiền tệ theo cơ chế tự chủ tài chính, hạch toán kinh doanh. Trong hoạt động kinh doanh, ngân hàng thương mại nghiên cứu hoạch định tổ chức cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngân hàng sao cho chi phí tối thiểu, doanh thu tối đa, nâng cao tỷ suất doanh lợi và lợi nhuận đảm bảo an toàn, phát triển vốn.

Hoạt động kinh doanh ngân hàng có thể phân chia thành ba nhóm: Nghiệp vụ bên nợ (hoạt động tạo lập vốn kinh doanh), nghiệp vụ bên có (hoạt động sử dụng vốn kinh doanh) và nghiệp vụ trung gian dịch vụ.

1.2.1.Hoạt động tạo lập vốn kinh doanh

Đây là nhóm các nghiệp vụ nhằm tạo lập nguồn vốn cho ngân hàng. Là một tổ chức kinh doanh tiền tệ nên nguồn vốn của ngân hàng là một yếu tố quyết định tới quy mô hoạt động, uy tín và khả năng cạnh tranh trên thị trường của ngân hàng. Hoạt động này được hình thành và thực hiện ngay khi thành lập ngân hàng và nó tiếp tục phát triển trong suốt quá trình hoạt động của ngân hàng bao gồm việc tạo lập vốn điều lệ, thành lập các quỹ dự trữ, các nghiệp vụ đi vay và nhận ký thác.

Nguồn vốn của ngân hàng được hình thành từ các nguồn sau: Vốn tự có và coi như tự có; Nguồn vốn huy động từ nội tại nền kinh tế (từ dân cư, doanh nghiệp...); Vốn do trung ương hỗ trợ (đối với ngân hàng thương mại quốc doanh); Vốn vay trên thị trường liên ngân hàng; Vốn vay bằng cách phát hành kỳ phiếu, trái phiếu; Nguồn vốn uỷ thác...

1.2.2.Hoạt động sử dụng vốn kinh doanh

Hoạt động sử dụng vốn kinh doanh của ngân hàng thương mại là nghiệp vụ trọng yếu của mỗi ngân hàng, nó quyết định tới kết quả kinh doanh của ngân hàng cũng như sự tồn tại và phát triển của một ngân hàng thương mại.

+ Nghiệp vụ tín dụng. Đây là nghiệp vụ quan trọng nhất mang lại một khối lượng lớn các tài sản cho ngân hàng. Ngân hàng cung cấp vốn sản xuất kinh doanh cho các doanh nghiệp và nhu cầu tiêu dùng của dân cư cả về ngắn hạn, trung hạn và dài hạn thông qua nhiều hình thức đa dạng và phong phú như: tín dụng ngân quỹ (cho vay vốn lưu động), chiết khấu, tín dụng có đảm bảo, tín dụng thuê mua...trên cơ sở cam kết hoàn trả trong một thời gian nhất định theo một số điều kiện nhất định.

+ Nghiệp vụ đầu tư. Bên cạnh nghiệp vụ tín dụng thì nghiệp vụ đầu tư của ngân hàng cũng là nghiệp vụ mang lại nhiều lợi nhuận cho ngân hàng, nhất là các ngân hàng có quy mô vốn lớn. Thường thì các ngân hàng thương mại đầu tư vào các chứng khoán nhà nước, chứng khoán công ty hoặc tham gia hùn vốn trực tiếp, trong đó chiếm tỷ trọng lớn nhất là đầu tư vào các loại trái phiếu của nhà nước. Ngoài ra các ngân hàng thường giữ một khối lượng tương đối nhỏ các chứng khoán khác, chủ yếu là các chứng khoán nhằm cung cấp thanh khoản như hối phiếu chấp nhận thanh toán, thương phiếu...

+ Nghiệp vụ ngân quỹ. Đây là hoạt động tạo lập, quản lý và sử dụng các khoản tiền dự trữ để đáp ứng nhu cầu kinh doanh của ngân hàng. Tuy chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ trong tổng tài sản nhưng có thể nói dự trữ là khoản đầu tư cho sự an toàn, là nguồn thanh khoản chủ yếu của một ngân hàng thương mại. Chính vì vậy nó luôn được ưu tiên hàng đầu trong bảng phân loại tài sản của ngân hàng.

1.2.3. Hoạt động dịch vụ trung gian

Xuất phát từ nhu cầu khách hàng ngày càng tăng về những dịch vụ của ngân hàng, các ngân hàng thương mại đã tiến hành nhiều nghiệp vụ nhằm đa dạng hóa hoạt động của mình, thoả mãn nhu cầu của khách hàng và tăng thu nhập từ việc tăng các khoản phí, hoa hồng...Nghiệp vụ trung gian là hoạt động kinh doanh dịch vụ của ngân hàng thương mại có liên quan đến nghiệp vụ bên có hoặc bên nợ hay nghiệp vụ ngoại bảng. Đây là những nghiệp vụ đang phát triển mạnh mẽ và mang lại nguồn lợi nhuận không nhỏ cho ngân hàng

+ Trước hết nhờ tổ chức theo hệ thống mạng, các ngân hàng thông qua tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng thoả mãn nhu cầu thanh toán không

dùng tiền mặt với nhiều thể thức phong phú: séc thanh toán, ngân phiếu thanh toán, uỷ nhiệm chi, uỷ nhiệm thu, thư tín dụng, thẻ thanh toán...

+ Nghiệp vụ quản lý hộ tài sản tiền bạc hay cho thuê kết sắt.

+ Nghiệp vụ đại lý thu hộ, chi hộ, phát hành hộ cổ phiếu, trái phiếu, mua bán hộ chứng khoán.

+ Nghiệp vụ chuyển tiền, đổi tiền, chiết khấu kỳ phiếu...

+ Nghiệp vụ cung cấp thông tin và tư vấn về tài chính cho các doanh nghiệp, hộ gia đình và nhà nước.

Trên đây là những nghiệp vụ trung gian chủ yếu mà một ngân hàng thương mại bình thường có thể đáp ứng. Ngoài ra, có nhiều nghiệp vụ dịch vụ khác mà chỉ có các ngân hàng thương mại lớn mới đáp ứng được

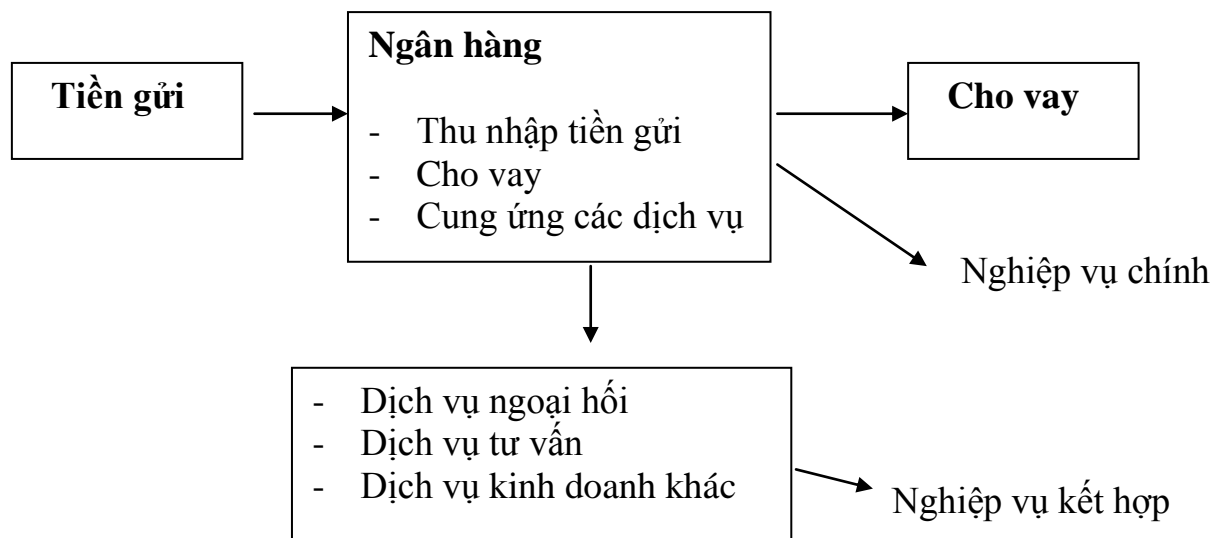
1.2.4. Môi quan hệ của các hoạt động Ngân Hàng Thương Mại

Khi ngân hàng huy động được nhiều vốn với cơ cấu một cách phù hợp với nhu cầu hoạt động của ngân hàng, đồng thời đáp ứng được yêu cầu về mức chi phí hợp lý thì khi đó ngân hàng có điều kiện thuận lợi để đầu tư cho vay trên thị trường. Bởi sự quan trọng của nguồn vốn sẽ quyết định tới hoạt động của các nghiệp vụ khác của ngân hàng, do vậy ngày nay các ngân hàng rất chú trọng đến vấn đề huy động vốn làm sao tạo ra cho bản thân ngân hàng mình một nguồn vốn tốt nhất. Với một cơ cấu vốn tốt, ngân hàng có thể đầu tư một cách rộng rãi, nắm bắt được các cơ hội đầu tư trên thị trường một cách kịp thời đem lại lợi nhuận lớn cho bản thân ngân hàng. Đồng thời tạo điều kiện thúc đẩy khách hàng tham gia các dịch vụ do ngân hàng cung cấp.

Bên cạnh đó thì vấn đề cho vay vốn của một ngân hàng thương mại cũng là một vấn đề quan trọng quyết định sự tồn tại của bản thân ngân hàng. Không một ngân hàng thương mại nào có tình trạng tốt khi các khoản cho vay, đầu tư của họ đều xấu. Khi đó hoạt động của ngân hàng sẽ trở nên khó khăn và có nguy cơ phá sản. Khi các khoản cho vay tốt, qua đó sẽ mang lại cho ngân hàng những khoản thu nhập cao, tạo điều kiện cho ngân hàng nâng cao vị thế của mình trên thương trường đồng thời gia tăng nguồn vốn của bản thân ngân hàng. Từ đó, tác động làm cho khách hàng cảm thấy yên tâm khi giao dịch với ngân hàng, thúc

đẩy sự giao dịch của khách hàng đối với bản thân ngân hàng, tạo ra cho ngân hàng những nguồn huy động vốn huy động dồi dào hơn, cơ hội cung cấp các dịch vụ ngân hàng lớn hơn...

Mặt khác khi các dịch vụ của ngân hàng đáp ứng được một cách tốt nhất các yêu cầu của khách hàng thì sẽ tạo ra sự tin tưởng của khách hàng vào ngân hàng, qua đó tạo ra cơ hội cho ngân hàng thu hút các nguồn vốn cũng như tìm được đầu ra có hiệu quả cho đồng vốn của mình. Mỗi quan hệ đó được minh họa bởi sơ đồ sau:



Như vậy, ngân hàng thương mại tiến hành các nghiệp vụ của mình thông qua việc sử dụng các hình thức quan hệ với khách hàng. Để hoạt động của mình có hiệu quả, ngân hàng cần thiết phải nhận thức được mối quan hệ giữa các nghiệp vụ của ngân hàng và tạo được hình ảnh tốt trong lòng khách hàng.

1.3.Công tác huy động vốn của Ngân Hàng Thương Mại

1.3.1.Cơ cấu vốn của ngân hàng thương mại

Nguồn vốn của ngân hàng thương mại là một thành phần quan trọng, gồm một khối lượng lớn thu nhập quốc dân tạm thời nhàn rỗi trong quá trình sản xuất, phân phối, tiêu dùng mà người sở hữu chúng gửi vào ngân hàng thương mại với mục đích khác nhau và nguồn vốn tự có hoặc coi như tự có của bản thân mỗi ngân hàng thương mại. Cơ cấu vốn của ngân hàng thương mại gồm:

**Vốn tự có:*

Vốn tự có của ngân hàng thương mại thuộc sở hữu của ngân hàng. Vốn này chỉ chiếm một tỷ trọng rất nhỏ (thường là từ 5% đến 10% trên tổng nguồn vốn) song lại đóng một vị trí vô cùng quan trọng. Ngoài chức năng đảm bảo khả năng thanh toán cho ngân hàng, vốn tự có còn được sử dụng vào các mục đích khác như: mua đất đai, nhà cửa, máy móc, trang thiết bị để bù các thiệt hại trong kinh doanh và đặc biệt là tham gia góp vốn liên doanh và trong một số trường hợp cần thiết các ngân hàng có thể dùng nó để thực hiện cho vay.

**Vốn huy động:*

Hầu hết ở các ngân hàng thương mại, vốn huy động luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn và do vậy có vai trò rất quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại. Vốn mà ngân hàng huy động được chủ yếu là từ *nguồn tiền gửi* và *vốn đi vay*.

Tiền gửi là nguồn chủ yếu và thường xuyên của các ngân hàng thương mại. Đó là những khoản tiền mà ngân hàng thương mại nhận được dưới bất kỳ hình thức nào, phải trả lãi hay không, ngân hàng thương mại có quyền sử dụng số tiền đó cho mục đích kinh doanh của mình và phải đảm bảo thực hiện các yêu cầu của khách hàng về thu chi dưới các lệnh khác nhau...

Vốn đi vay của ngân hàng thương mại ta xét đến là việc ngân hàng thương mại chủ động thu gom dưới nhiều hình thức khác nhau như: phát hành kỳ phiếu, trái phiếu, vay trực tiếp từ khách hàng, từ ngân hàng khác, các tổ chức tín dụng khác, vay của ngân hàng trung ương...

1.3.2. Tầm quan trọng của công tác huy động vốn

Huy động vốn là hoạt động khởi tạo cho mọi hoạt động của ngân hàng thương mại. Vốn huy động giúp ngân hàng thương mại chủ động trong hoạt động kinh doanh. Vốn huy động có vai trò quyết định đến quy mô tín dụng, năng lực thanh toán và các hoạt động của ngân hàng từ đó ảnh hưởng đến mức lợi nhuận mà ngân hàng đạt được. Nguồn vốn huy động góp phần đảm bảo uy tín và tăng cường năng lực cạnh tranh của ngân hàng trên thị trường.

Do những vai trò hết sức quan trọng đó, các ngân hàng luôn tìm cách đưa ra những chính sách quản lý nguồn vốn từ khâu nhận vốn từ những người gửi tiền và những người cho vay khác nhau đến việc sử dụng nguồn vốn đó một cách có hiệu quả. Bên cạnh đó, các nhà quản trị ngân hàng cũng luôn tìm cách để đổi mới, hoàn thiện chúng cho phù hợp với tình hình chung của nền kinh tế. Đó là một điều kiện tiên quyết đưa lại sự thành công của hoạt động ngân hàng.

1.3.3. Các hình thức huy động vốn của ngân hàng thương mại.

Các hình thức huy động vốn của ngân hàng thương mại có thể hiểu theo nhiều cách tiếp cận xem xét khác nhau, trong đó việc phân chia các nguồn huy động theo tính chất và kỳ hạn của nó là một cách được sử dụng khá phổ biến.

Thứ nhất là huy động từ tiền gửi của các tổ chức kinh tế xã hội, các doanh nghiệp, các tổ chức tín dụng và các tầng lớp dân cư. Để thuận lợi cho việc theo dõi tình hình tài chính của ngân hàng, người ta phân chia nguồn này theo kỳ hạn của chúng, bao gồm: tiền gửi không kỳ hạn (tiền gửi giao dịch) và tiền gửi có kỳ hạn (tiền gửi phi giao dịch).

Thứ hai là huy động bằng cách đi vay. Sử dụng nghiệp vụ này, ngân hàng có thể huy động một cách chủ động cả về khối lượng, chi phí và thời gian, đồng thời cũng có thể lựa chọn đối tượng để vay khi cần. Trong điều kiện phát triển của nền kinh tế, các ngân hàng thương mại có thể vay của ngân hàng trung ương, vay trên thị trường tiền tệ, vay các ngân hàng khác, các tổ chức tín dụng khác...

Thứ ba huy động từ các nguồn khác như nhận uỷ thác, nguồn trong thanh toán, các khoản phải trả nhưng chưa trả, phải nộp nhưng chưa nộp... Đây là nguồn tương đối hữu ích cho ngân hàng nhất là khi nguồn vốn bị khan hiếm và có nhu cầu lớn về vốn.

1.4. Tổng quan về tiền gửi tiết kiệm tại Ngân hàng thương mại

Các tầng lớp dân cư đều có các khoản thu nhập tạm thời chưa sử dụng (các khoản tiết kiệm). Trong điều kiện có khả năng tiếp cận với ngân hàng, họ đều có thể gửi tiền tiết kiệm nhằm thực hiện các mục tiêu bảo toàn và sinh lời đối với các khoản tiết kiệm, đặc biệt ở Việt Nam hiện nay là nhu cầu bảo toàn. Nhằm thu hút ngày càng nhiều tiền tiết kiệm, các ngân hàng đều cố gắng khuyến

khích dân cư thay đổi thói quen giữ vàng và tiền mặt tại nhà bằng cách mở rộng mạng lưới huy động, đưa ra các hình thức huy động đa dạng và lãi suất cạnh tranh hấp dẫn...

1.4.1.Các hình thức huy động tiền gửi tiết kiệm

Các hình thức huy động tiền gửi tiết kiệm mà một ngân hàng có thể áp dụng đó là mở tài khoản tiền gửi tiết kiệm dân cư, phát hành các công cụ nợ như kỳ phiếu, trái phiếu.

1.4.1.1.Tiền gửi tiết kiệm dân cư

Tiền gửi tiết kiệm dân cư là số tiền mà người gửi là thể nhân gửi vào ngân hàng dưới hình thức tiền gửi tiết kiệm và các hình thức khác. Tiền gửi được hưởng lãi, hoàn trả cho người gửi và được bảo hiểm theo quy định của nhà nước. Khi gửi tiền vào ngân hàng, khách hàng sẽ được giữ thẻ tiết kiệm.

Xét theo yếu tố thời gian, các ngân hàng thương mại nhận gửi tiết kiệm bằng VNĐ và ngoại tệ theo hai loại sau:

**Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn*

Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn là hình thức gửi tiền mà người gửi có quyền rút tiền ra bất cứ lúc nào trong ngày làm việc của Ngân hàng. Chủ yếu người dân gửi tiền vào ngân hàng là nhằm mục đích tiết kiệm hoặc giao dịch qua ngân hàng. Đây là khoản tiền huy động mang tính quan trọng bởi có chi phí thấp song nó có tính ổn định không cao

Người dân gửi tiền vào ngân hàng được hưởng lãi hàng tháng theo lãi suất không kỳ hạn theo quy định của ngân hàng tại thời điểm gửi tiền.

Ví dụ: Một khách hàng đến Sacombank gửi một món tiền là 10 triệu theo hình thức tiết kiệm không kỳ hạn. Biết rằng lãi suất tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn tại thời điểm đó Sacombank quy định là 0,25%/tháng.

Nếu hàng tháng, khách hàng đến lĩnh tiền lãi thì số tiền lãi mà khách hàng được hưởng hàng tháng là:

$$10.000.000 \times 0,25\% = 25.000 \text{ (VNĐ)}$$

Nhưng nếu khách hàng này không đến ngân hàng để lĩnh tiền lãi hàng tháng thì ngân hàng sẽ nhập số lãi hàng tháng vào tiền gốc của khách hàng để tạo thành một khoản gốc mới lớn hơn số tiền gốc ban đầu, cụ thể như sau:

Sau 1 tháng, số tiền gốc là:

$$10.000.000 + 25.000 = 10.025.000 \text{ (VNĐ)}$$

Sau 2 tháng, số tiền gốc là:

$$10.025.000 + (10.025.000 \times 0,25\%) = 10.025.000 + 25.0625,5 = 10.050.062,5 \text{ (VNĐ)}$$

Cứ tiếp tục như vậy, *sau n tháng*, số tiền mà khách hàng có được là:

$$10.000.000 \times (1 + 0,025)^n \text{ (VNĐ)}$$

**Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn*

Đây là hình thức gửi tiền mà người gửi có thể rút tiền khi hết kỳ hạn mà họ đã lựa chọn khi gửi tiền. Kỳ hạn mà họ lựa chọn có thể là 1 tháng, 3 tháng, 6 tháng, 9 tháng hoặc một năm...Người gửi nếu rút vốn trước kỳ hạn đã đăng ký thì được hưởng lãi suất không kỳ hạn của ngân hàng tại thời điểm rút vốn.

Tiền gửi có kỳ hạn thường được hưởng lãi suất cố định. Tuy nhiên, giữa các loại tiền gửi có kỳ hạn khác nhau lãi suất được trả sẽ khác nhau. Tiền gửi có kỳ hạn với thời gian càng lâu, lãi suất sẽ càng lớn vì ngân hàng hoàn toàn có thể dùng tiền gửi này đem đầu tư vào những dịch vụ hoặc sản xuất có tính lâu dài hơn với lợi tức ổn định hơn.

Căn cứ vào phương thức trả lãi, tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn bao gồm:

+ *Loại trả lãi sau*: là hình thức tiết kiệm trả lãi khi hết hạn. Nếu người gửi không đến rút vốn và tính lãi thì tiền lãi được nhập vào vốn và coi như người gửi đã gửi kỳ hạn tiếp theo.

+ *Loại trả lãi trước*: là hình thức tiết kiệm trả lãi ngay khi khách hàng gửi tiền. Khi đến hạn, khách hàng sẽ được lĩnh phần gốc đúng như số tiền ghi trên thẻ tiết kiệm. Nếu khách hàng yêu cầu rút gốc trước hạn thì sẽ giải quyết theo quy định hiện hành của ngân hàng.

+ *Loại trả lãi theo định kỳ*: là hình thức trả lãi theo từng kỳ hạn khách hàng đăng ký với ngân hàng. Kể từ ngày đến kỳ tính lãi, khách hàng có thể rút phần lãi của kỳ đã đăng ký vào bất kỳ ngày làm việc nào của ngân hàng. Nếu

khách hàng không lĩnh lãi theo kỳ hạn đã đăng ký, ngân hàng chỉ thực hiện sao kê tính lãi. Hết kỳ tính lãi cuối cùng, số lãi còn lại chưa lĩnh của các kỳ tính lãi trong kỳ hạn tiền gửi sẽ được nhập vào gốc.

1.4.1.2. Phát hành các công cụ nợ trên thị trường

Các công cụ nợ mà ngân hàng thường phát hành ra thị trường để thu hút tiền gửi tiết kiệm là kỳ phiếu ngân hàng và trái phiếu ngân hàng.

* *Kỳ phiếu ngân hàng*: Đây là một công cụ nợ ngắn hạn do ngân hàng phát hành theo từng đợt nhằm huy động vốn cho nhu cầu đầu tư hay một chương trình kinh doanh của ngân hàng. Về bản chất kỳ phiếu là một công cụ nợ ngắn hạn nhưng thực tế ở nước ta hiện nay nó còn được dùng để huy động vốn trung và dài hạn. Kỳ phiếu gồm các loại: kỳ phiếu không ghi tên và ghi tên, kỳ phiếu có thể chuyển nhượng, kỳ phiếu bằng VND hay bằng ngoại tệ. Lãi suất, khối lượng huy động trong đợt phát hành kỳ phiếu do các ngân hàng thương mại đề nghị lên và ngân hàng trung ương phê duyệt.

* *Trái phiếu ngân hàng*: Đây là công cụ nợ dài hạn của ngân hàng. Khác với kỳ phiếu được sử dụng linh hoạt ở các Chi nhánh cả về lãi suất và thời gian phát hành, trái phiếu phải được phát hành trên toàn hệ thống ngân hàng và với quy mô lớn hơn. Trái phiếu ngân hàng cũng có nhiều loại: trái phiếu đích danh, không ghi tên, trả lãi sau, có thể thừa kế hoặc chuyển nhượng, có thể được ngân hàng mua lại theo thể thức chiết khấu, bằng VND hay bằng ngoại tệ. ở Việt Nam, trái phiếu được phát hành thường có kỳ hạn từ 1 đến 5 năm.

Ngoài các hình thức trên, ngân hàng cũng có thể phát hành séc cá nhân, thẻ thanh toán, thẻ rút tiền tự động... để huy động thêm nguồn tiền gửi tiết kiệm.

1.4.2. Lãi suất và cách tính lãi huy động tiền gửi tiết kiệm dân cư

*** Nguyên tắc tính lãi**

- + áp dụng đúng lãi suất quy định của ngân hàng.
- + Ngày tính lãi: tính ngày gửi, không tính ngày lĩnh.
- + Lãi suất tháng tính trên cơ sở 1 tháng là 30 ngày.
- + Lãi suất năm tính trên cơ sở 1 năm là 360 ngày.

+ Tôn trọng các hình thức và kỳ hạn mà khách hàng đã lựa chọn. Trong trường hợp khách hàng rút tiền trước hạn, lãi suất được tính theo mức lãi suất không kỳ hạn tại thời điểm lĩnh.

***Cách tính lãi**

Đối với tiền gửi không kỳ hạn, lãi trả được tính theo phương pháp tích số:

$$\begin{aligned} \text{Số tiền lãi phải trả} &= \text{Tổng tích số dư được tính lãi} \times (\text{lãi suất tháng}/30 \text{ ngày}) \\ &= \text{Tổng tích số dư được tính lãi} \times (\text{lãi suất năm}/360 \text{ ngày}) \end{aligned}$$

Đối với tiền gửi có kỳ hạn, lãi trả được tính tròn theo tháng hoặc năm:

$$\text{Số tiền lãi phải trả} = \text{Số tiền gửi} \times \text{lãi suất tháng} \times \text{thời gian gửi tháng}$$

(số dư) (hoặc năm) (hoặc năm)

Chúng ta xét ví dụ sau:

Lãi suất không kỳ hạn của ngân hàng đối với VNĐ là 0,25%/tháng.

Một tài khoản tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn VNĐ của khách hàng mở ngày 3/8 với số dư 30 triệu, trong năm có phát sinh các nghiệp vụ sau:

Ngày 14/08: gửi thêm 15 triệu

Ngày 17/08: rút ra 12 triệu

Ngày 24/08: rút ra 9 triệu

Ngày 28/08: gửi thêm 14 triệu

Ngày 05/09: khách hàng tắt toán tài khoản.

Tổng số lãi phải trả cho khách hàng được tính như sau:

Từ 3/8 đến 14/8 (11 ngày) tài khoản của khách hàng có: 30 triệu

Từ 14/8 đến 17/8 (3 ngày) tài khoản của khách hàng có: $30 + 15 = 45$ triệu

Từ 17/8 đến 24/8 (7 ngày) tài khoản của khách hàng có: $45 - 12 = 33$ triệu

Từ 24/8 đến 28/8 (4 ngày) tài khoản của khách hàng có: $33 - 9 = 24$ triệu

Từ 28/8 đến 5/9 (8 ngày) tài khoản của khách hàng có: $24 + 14 = 38$ triệu

Từ 5/9 đến 13/9 (8 ngày) tài khoản của khách hàng có: $38 - 25 = 13$ triệu

Số tiền lãi ngân hàng phải trả cho khách hàng là:

$$(30 \times 11 + 45 \times 3 + 33 \times 7 + 24 \times 4 + 38 \times 8 + 13 \times 8) \times 0,25\% / 30 \text{ ngày} = 0,1 \text{ triệu.}$$

***Kỳ quy định tính lãi**

Đối với loại tiết kiệm không kỳ hạn: một tháng là một kỳ tính lãi theo nhóm ngày, lãi được nhập gốc.

Đối với loại tiết kiệm có kỳ hạn:

+ Ngày gửi tiền là ngày đầu tiên của kỳ hạn để tính lãi.

+ Định kỳ nếu khách hàng không đến lĩnh thì đến hết kỳ hạn gửi tiền, lãi sẽ được nhập vào gốc và được chuyển sang kỳ hạn mới tương ứng. Nếu không có kỳ hạn tương ứng thì lãi nhập gốc và chuyển sang kỳ hạn mới ngắn hơn liền kề với hình thức lĩnh lãi sau.

+ Đối với loại tiết kiệm trả lãi trước hoặc loại trả lãi theo định kỳ thì khi khách hàng rút vốn trước thời hạn, ngân hàng phải thu lại phần chênh lệch (phần lãi lĩnh nhiều hơn số lãi được hưởng) ngay khi trả gốc cho khách hàng.

+ Trường hợp tháng sau hoặc kỳ hạn sau không có nhóm ngày như ngày gửi thì ngày tính lãi đến hạn là ngày kế tiếp.

+ Trường hợp tháng sau hoặc kỳ hạn sau, ngày đến tính lãi trùng vào ngày nghỉ thì vẫn tính lãi cho khách hàng đúng kỳ hạn.

1.4.3.Các quy trình nghiệp vụ liên quan đến tiền gửi tiết kiệm

1.4.3.1.Quy trình tiết kiệm xử lý tức thời

** Quy trình gửi tiền*

Trường hợp khách hàng gửi tiền lần đầu:

+ Khách hàng muốn gửi tiền viết phiếu gửi tiền và bảng kê các loại tiền nộp theo mẫu in sẵn. Sau đó, khách hàng nộp tiền, phiếu gửi tiền, bảng kê và chứng minh thư nhân dân cho nhân viên Quỹ.

+ Nhân viên Quỹ nhận tiền, phiếu gửi tiền, bảng kê và chứng minh nhân dân của khách hàng. Nhân viên Quỹ sẽ tiến hành kiểm tra các yếu tố trên phiếu gửi tiền, kiểm đếm tiền có sự chứng kiến của khách và đóng dấu "Đã thu tiền" lên phiếu gửi tiền, bảng kê. Sau đó, nhân viên Quỹ trả lại chứng minh nhân dân cho khách hàng và chuyển phiếu gửi tiền sang giao dịch viên. Khách hàng sau khi nhận lại chứng minh thư phải đưa cho giao dịch viên để làm thủ tục.

+ Giao dịch viên nhận phiếu gửi tiền từ nhân viên Quỹ, kiểm tra dấu "Đã thu tiền" và chữ ký của nhân viên Quỹ, đối chiếu các yếu tố trên chứng minh nhân dân và phiếu gửi tiền, rồi hướng dẫn khách hàng ký chữ ký mẫu. Giao dịch viên nhập thông tin và in thẻ tiết kiệm, ký vào chỗ quy định trên chứng từ và chuyển cho kiểm soát viên.

+ Kiểm soát viên kiểm tra tính hợp pháp trên các chứng từ, ký và đóng dấu vào chỗ quy định, sau đó chuyển lại cho giao dịch viên thể đăng ký chữ ký mẫu, phiếu gửi tiền và thẻ giao dịch tiết kiệm. Cuối cùng, nhân viên Quỹ trả thẻ giao dịch, thẻ tiết kiệm và chứng minh nhân dân cho khách hàng.

Trường hợp khách hàng gửi tiền lần sau (gửi tiền trước hoặc đúng ngày đến hạn; gửi nhiều lần trong ngày vào tài khoản đã có; đã có thẻ giao dịch) thì không phải đăng ký chữ ký mẫu. Giao dịch viên thu hồi thẻ tiết kiệm cũ và giao cho khách hàng thẻ tiết kiệm với số dư mới.

Trường hợp khách hàng chuyển khoản từ tài khoản cá nhân sang tài khoản tiền gửi tiết kiệm thì khách hàng lập uỷ nhiệm chi để trích tài khoản tiền gửi tại phòng kế toán ngân hàng. Sau đó lập phiếu gửi tiền tại quầy Quỹ tiết kiệm và đăng ký chữ ký mẫu như gửi tiền lần đầu.

**Quy trình rút tiền*

+ Khách hàng muốn rút tiền đầu tiên phải viết phiếu lĩnh tiền theo mẫu in sẵn, nộp phiếu lĩnh tiền, thẻ giao dịch tiết kiệm (đối với tiết kiệm không kỳ hạn), thẻ tiết kiệm (đối với tiết kiệm có kỳ hạn) và chứng minh nhân dân cho giao dịch viên.

+ Giao dịch viên kiểm tra các yếu tố trên phiếu, đối chiếu chữ ký trên phiếu và chữ ký mẫu, nhận dạng khách hàng qua chứng minh nhân dân, đối chiếu số dư trên thẻ tiết kiệm và trên tài khoản của khách hàng. Sau đó chuyển chứng minh nhân dân, thẻ giao dịch tiết kiệm, thẻ tiết kiệm, phiếu lĩnh tiền cho kiểm soát viên.

+ Kiểm soát viên kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ trên các chứng từ; ký tên vào chỗ quy định rồi chuyển cho nhân viên Quỹ.

+ Nhân viên Quỹ kiểm tra chữ ký của kiểm soát viên và của khách hàng, vào sổ quỹ theo đúng số tiền ghi trên chứng từ; xác minh lại khách hàng và mời khách hàng ký tên vào bảng kê các loại tiền nhận, sau đó giao chứng minh nhân dân và tiền cho khách hàng cùng thẻ giao dịch tiết kiệm và thẻ tiết kiệm. Cuối cùng, nhân viên Quỹ trả lại cho giao dịch viên phiếu lĩnh tiền.

+ Khách hàng nhận chứng minh nhân dân, tiền và kiểm đếm ngay tại quầy Quỹ tiết kiệm.

Đối với Quỹ tiết kiệm dùng máy để in phiếu lĩnh tiền cho khách hàng, khách hàng không phải viết phiếu lĩnh tiền mà yêu cầu với giao dịch viên cho lĩnh gốc hoặc lãi khi nộp thẻ tiết kiệm, thẻ giao dịch tiết kiệm và chứng minh nhân dân. Sau khi nhận dạng khách hàng, kiểm tra số dư trên thẻ tiết kiệm, nếu thấy hợp lệ thì in phiếu lĩnh tiền cho khách hàng. Để khách hàng tự kiểm tra và yêu cầu khách hàng ký tên trên phiếu đã in sẵn trước sự kiểm soát của giao dịch viên.

Những trường hợp rút tiền đặc biệt:

+ Nếu khách hàng chỉ lĩnh một phần tiết kiệm: giao dịch viên thu hồi thẻ cũ, đóng dấu "Thẻ thu hồi: và in thẻ tiết kiệm mới cho khách hàng.

+ Nếu khách hàng muốn tắt toán tài khoản: giao dịch viên đóng dấu "Tắt toán" lên thẻ tiết kiệm và thu hồi thẻ giao dịch tiết kiệm (nếu một thẻ giao dịch tiết kiệm tương ứng cho một thẻ tiết kiệm).

+ Khách hàng chuyển khoản từ tài khoản tiết kiệm sang tài khoản cá nhân hoặc các hình thức tiết kiệm khác phải viết phiếu lĩnh tiền và ghi những yếu tố cần thiết theo chỉ dẫn ở mặt sau của phiếu.

Các trường hợp chi trả khác:

+ Trả tiền cho trường hợp được uỷ quyền: người uỷ quyền viết giấy uỷ quyền theo mẫu in sẵn của ngân hàng và có xác nhận của chính quyền địa phương, trường hợp hai bên lập giấy uỷ quyền nhưng không dùng mẫu của ngân hàng thì chỉ giải quyết khi giấy uỷ quyền có đầy đủ các yếu tố cần thiết (họ tên người uỷ quyền, số tài khoản, số chứng minh nhân dân, ngày cấp và nơi cấp chứng minh nhân dân; họ tên người được uỷ quyền, số chứng minh nhân dân,

ngày cấp; nội dung uỷ quyền và có xác nhận của chính quyền địa phương). Chữ ký của người uỷ quyền phải giống chữ ký mẫu đăng ký tại ngân hàng.

+ Trả tiền cho người B do người A gửi: khi gửi tiền, người A viết phiếu, ghi tên người thụ hưởng là người B, số chứng minh thư của người B và không cần đăng ký chữ ký mẫu. Người A viết giấy thoả thuận với Quỹ tiết kiệm về việc khi người B đến lĩnh tiền phải mang theo chứng minh nhân dân.

+ Trường hợp người gửi bị chết và để lại di chúc: người rút tiền phải có tên trong bản di chúc và khi rút tiền phải mang theo di chúc (có chữ ký của người chứng kiến theo luật định), giấy chứng tử, thẻ tiết kiệm và chứng minh nhân dân, giấy di chúc có chứng nhận của công chứng Nhà nước hoặc của UBND huyện (xã).

+ Trả tiền cho người chết không để lại di chúc: người lĩnh tiền phải là người thuộc diện thừa kế theo quy định của pháp luật. Khi đến giao dịch phải mang theo các giấy chứng tử, thẻ tiết kiệm và chứng minh nhân dân, những giấy tờ chứng minh là người thừa kế hợp pháp, văn bản khai nhận di sản thừa kế có chứng nhận của công chứng Nhà nước hoặc của UBND huyện (xã).

**Khách hàng gửi và rút ngoại tệ*

Quá trình gửi và rút tiền gửi tiết kiệm ngoại tệ tại Quỹ tiết kiệm cũng như quy trình áp dụng cho nội tệ; Khách hàng có tiền gửi ngoại tệ rút ra bằng tiền Việt hoặc phần ngoại tệ lẻ phải chi bằng tiền Việt thì số ngoại tệ đó phải quy đổi theo tỷ giá tại thời điểm thanh toán.

1.4.3.2. Quy trình thu chi kỳ phiếu

Kỳ phiếu có hai loại là kỳ phiếu có ghi tên và kỳ phiếu không ghi tên. Kỳ phiếu có ghi tên được thanh toán tại nơi mua kỳ phiếu. Kỳ phiếu không ghi tên được thanh toán tại mọi điểm giao dịch của mỗi ngân hàng.

Quy trình thu chi kỳ phiếu tại Quỹ tiết kiệm giống như quy trình nghiệp vụ thu chi tiết kiệm có kỳ hạn nhưng chú ý có những khác biệt sau:

Về mặt chứng từ: Kỳ phiếu VNĐ mẫu như kỳ phiếu ngoại tệ nhưng khác màu để phân biệt; Thay vì in thẻ tiết kiệm, giao dịch viên phải viết tên khách hàng, số tiền, số tài khoản lên kỳ phiếu sau khi đã nhập những thông tin đó vào máy.

Về *thu chi kỳ phiếu*: Khi trả hết tiền (tất toán tài khoản): khách hàng không phải viết phiếu lĩnh khi thanh toán kỳ phiếu, chỉ ký xác nhận tại mặt sau tờ kỳ phiếu; Thủ tục gửi tiền lần sau không áp dụng đối với kỳ phiếu.

Về *lãi suất và kỳ hạn*: Hình thức trả lãi theo công bố của ngân hàng khi phát hành; Đến hạn khách hàng không lĩnh tiền thì lãi không được nhập vào gốc; Thời gian quá hạn của kỳ phiếu được tính lãi suất tiết kiệm không kỳ hạn tại thời điểm rút tiền; Ngày mua kỳ phiếu được tính là ngày đầu tiên của kỳ hạn.

Quy trình nghiệp vụ thanh toán kỳ phiếu không ghi tên sẽ có hướng dẫn cụ thể của Tổng giám đốc ngân hàng khi công bố phát hành.

1.4.3.3. Quy trình tiết kiệm theo lô

** Quy trình gửi tiền:*

Đối với khách hàng gửi tiền lần đầu:

+ Khách hàng viết phiếu gửi tiền, bảng kê các loại tiền nộp theo mẫu và nộp tiền, phiếu gửi tiền, chứng minh nhân dân cho nhân viên Quỹ.

+ Nhân viên Quỹ nhận tiền, phiếu gửi tiền, chứng minh nhân dân của khách hàng; kiểm đếm tiền có sự chứng kiến của khách hàng và đóng dấu "Đã thu tiền" lên phiếu gửi tiền; sau đó nhân viên Quỹ trả lại chứng minh nhân dân cho khách hàng và chuyển phiếu gửi tiền sang cho giao dịch viên.

+ Khách hàng nhận chứng minh nhân dân rồi đưa chứng minh nhân dân vào quầy giao dịch viên để làm thủ tục.

+ Giao dịch viên nhận phiếu gửi tiền từ nhân viên Quỹ, kiểm tra dấu "Đã thu tiền" và chữ ký của nhân viên Quỹ; đối chiếu các yếu tố trên chứng minh nhân dân và phiếu gửi tiền; hướng dẫn khách hàng đăng ký chữ ký mẫu.

+ Giao dịch viên ghi tên người gửi, địa chỉ, số chứng minh nhân dân, số tài khoản lên phiếu gửi tiền, thẻ tiết kiệm, thẻ đăng ký chữ ký mẫu rồi vào nhật ký thu chi tiền mặt, ngân phiếu hoặc chuyển khoản; giao dịch viên ký vào chỗ quy định trên chứng từ và chuyển cho kiểm soát viên.

+ Kiểm soát viên kiểm tra tính hợp pháp trên các chứng từ, ký và đóng dấu vào chỗ quy định; chuyển lại cho giao dịch viên thẻ đăng ký chữ ký mẫu, phiếu gửi tiền và thẻ giao dịch tiết kiệm.

+ Giao dịch viên trả lại thẻ giao dịch, thẻ tiết kiệm và chứng minh nhân dân cho khách hàng.

Đối với khách hàng gửi tiền lần sau và chuyển khoản từ tài khoản cá nhân sang tài khoản tiền gửi tiết kiệm cũng áp dụng quy trình xử lý tức thời đối với khách hàng gửi tiền lần sau.

** Quy trình rút tiền*

+ Khách hàng viết và ký phiếu lĩnh tiền theo mẫu; sau đó nộp phiếu lĩnh tiền, thẻ tiết kiệm và chứng minh nhân dân cho giao dịch viên.

+ Giao dịch viên kiểm tra các yếu tố trên phiếu, đối chiếu chữ ký trên phiếu và chữ ký mẫu, nhận dạng khách hàng qua chứng minh nhân dân; căn cứ vào nhật ký nghiệp vụ khách hàng lần giao dịch trước để xác định số dư của khách hàng; căn cứ bản kê đến hạn tính lãi, nhập lãi sau hoặc định kỳ, bảng kê trả lãi định kỳ không nhập vốn lần giao dịch trước để xác định lãi còn lại cho lần giao dịch sau; ghi số tiền lãnh, rút số dư vào thẻ tiết kiệm, chuyển thẻ giao dịch tiết kiệm, chứng minh nhân dân, phiếu lĩnh tiền và thẻ tiết kiệm cho trống quỹ.

+ Kiểm soát viên kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ trên các chứng từ; ký tên vào chỗ quy định rồi chuyển cho nhân viên Quỹ.

+ Nhân viên Quỹ kiểm tra chữ ký của kiểm soát viên và của khách hàng; vào sổ quỹ theo đúng số tiền ghi trên chứng từ; xác minh lại khách hàng và mời khách hàng ký tên vào bảng kê các loại tiền nhận. Cuối cùng, nhân viên Quỹ giao chứng minh nhân dân, tiền, thẻ giao dịch tiết kiệm cho khách hàng và trả lại cho giao dịch viên phiếu lĩnh tiền.

+ Khách hàng nhận chứng minh nhân dân, nhận tiền và kiểm đếm ngay tại quầy.

1.4.4. Đặc điểm của nguồn tiền gửi tiết kiệm và các nhân tố ảnh hưởng đến việc huy động tiền gửi tiết kiệm của ngân hàng thương mại

*** Đặc điểm của nguồn tiền gửi tiết kiệm**

Đặc điểm chung của nguồn 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. Sự thay đổi, đặc biệt là tiền gửi ngắn hạn, sẽ làm thay đổi cầu thanh khoản của ngân hàng.

Quy mô của tiền gửi rất lớn so với các nguồn khác. Đây là mục tiêu tăng trưởng hàng năm của các ngân hàng.

Tiền gửi tiết kiệm dân cư là đối tượng phải dự trữ bắt buộc, do vậy chi phí tiền gửi thường cao hơn lãi trả cho tiền gửi. ở nhiều nước, ngân hàng phải mua bảo hiểm cho tiền gửi.

***Các nhân tố ảnh hưởng đến việc huy động nguồn tiền gửi tiết kiệm**

Tiền gửi, đặc biệt là tiền gửi ngắn hạn, thường nhạy cảm với các biến động về lãi suất, tỷ giá, thu nhập, chu kỳ chi tiêu và nhiều nhân tố khác.

Lãi suất cao là một nhân tố kích thích người dân gửi tiền vào ngân hàng. Trong điều kiện có lạm phát, người có tiền tiết kiệm thường quan tâm tới lãi suất thực, nếu lãi suất thực dương thì mới thực sự hấp dẫn các nguồn tiền tiết kiệm.

Các yếu tố khác như địa điểm ngân hàng, mạng lưới Chi nhánh và phòng giao dịch, các loại hình huy động đa dạng, các dịch vụ đa dạng đều ảnh hưởng tới quy mô và cấu trúc của nguồn tiền. Thời vụ chi tiêu ảnh hưởng đến quy mô và tính ổn định của nguồn tiền. Vào dịp tết, nguồn tiền tiết kiệm có xu hướng giảm sút, đặc biệt trong điều kiện thanh toán bằng tiền mặt còn phổ biến.

Tại các thành phố lớn, nơi tập trung tầng lớp dân cư có thu nhập cao, hình thành nhiều người gửi tiền lớn. Thu nhập gia tăng là điều kiện để gia tăng quy mô và thay đổi kỳ hạn của nguồn tiền. Đồng thời, yếu tố tâm lý của dân cư cũng ảnh hưởng đến sự biến động ra, vào của các nguồn tiền. Tâm lý tin tưởng vào tương lai của ngân hàng có tác dụng làm ổn định lượng tiền vào và rút ra. Còn trong điều kiện suy thoái kinh tế, tâm lý lo lắng sẽ gây ra sự rút tiền hàng loạt.

Khi ngân hàng mở rộng cho vay, tiền gửi cá nhân cũng sẽ có thể tăng.

Ngân hàng cần nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến tiền gửi tiết kiệm thông qua nghiên cứu đặc điểm thị trường tiền gửi của ngân hàng để có biện pháp quản lý và sử dụng thích hợp, đem lại hiệu quả cao thông qua chiến lược kinh doanh của ngân hàng (chiến lược lãi suất, các hình thức huy động tiền gửi tiết kiệm dân cư, chính sách Marketing, trình độ công nghệ của ngân hàng và uy tín của ngân hàng). Các nhân tố này đều có ảnh hưởng đến chất lượng huy động tiền gửi tiết kiệm của ngân hàng.

1.4.5. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả của công tác huy động tiền gửi tiết kiệm của ngân hàng thương mại.

***Hiệu quả công tác huy động tiền gửi tiết kiệm tại ngân hàng thương mại**

Ta có thể thấy rằng mỗi hoạt động của ngân hàng đều bao gồm hai mặt số lượng và chất lượng. Mặt số lượng biểu hiện thông qua doanh số hoạt động của mảng nghiệp vụ đó trong một thời kỳ nhất định. Còn mặt chất lượng biểu hiện trong tính hiệu lực về tác dụng thực tiễn và mức độ ảnh hưởng của quá trình thực hiện nghiệp vụ đó đối với thực hiện kế hoạch kinh doanh trong từng giai đoạn cụ thể.

Như vậy, muốn phát triển ngân hàng một cách toàn diện thì việc nâng cao hiệu quả của công tác huy động tiền gửi tiết kiệm dân cư là điều cần thiết. Chúng ta biết rằng việc huy động vốn từ tiền gửi tiết kiệm dân cư nói riêng và việc huy động vốn nói chung có vai trò lớn không những cho bản thân ngân hàng mà còn cho xã hội.

Đối với ngân hàng: nhằm tiến hành kinh doanh có hiệu quả, đa dạng các hình thức hoạt động, nâng cao lợi nhuận và sức cạnh tranh.

Đối với xã hội: nhằm thực hiện công nghiệp hóa - hiện đại hóa đất nước cần một lượng vốn làm tiền đề vật chất - vốn để xây dựng cơ sở kỹ thuật, kết cấu hạ tầng và vốn sản xuất kinh doanh.

Để đạt được điều đó thì ngân hàng cần có công tác huy động tiền gửi tiết kiệm dân cư thật phù hợp và có hiệu quả, công tác huy động tiền gửi tiết kiệm dân cư cũng cần phải đồng thời chú ý đến việc sao cho cơ cấu nguồn vốn phải hợp lý, đảm bảo được chi phí thấp nhất.

Nói tóm lại, huy động tiền gửi tiết kiệm dân cư có hiệu quả chính là sự ổn định, hợp lý, đáp ứng nhu cầu kinh doanh của ngân hàng.

***Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động tiền gửi tiết kiệm dân cư của ngân hàng thương mại**

Hiệu quả huy động tiền gửi tiết kiệm dân cư được đánh giá theo nhiều khía cạnh khác nhau tùy theo mục đích nghiên cứu. Vì vậy các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động tiền gửi tiết kiệm dân cư cũng có nhiều loại khác nhau. Trên

góc độ ngân hàng, dựa trên khả năng sử dụng vốn và chi phí vốn sẽ có một số chỉ tiêu sau đây:

Sự tăng trưởng ổn định về số lượng và thời gian

Tiền gửi tiết kiệm dân cư phải có sự tăng trưởng về số lượng để thoả mãn nhu cầu tín dụng, thanh toán cũng như các hoạt động kinh doanh khác ngày càng tăng của ngân hàng, nói cách khác là đáp ứng được yêu cầu xã hội, đồng thời giúp ngân hàng có thể duy trì, mở rộng, nâng cao hiệu quả các nghiệp vụ kinh doanh, tránh cho các ngân hàng tình trạng căng thẳng trong điều kiện thường xuyên thay đổi.

Mặt khác, loại tiền gửi này phải có sự tăng trưởng theo thời gian. Vì nếu ngân hàng huy động được một lượng tiền tiết kiệm lớn của dân cư nhưng không có sự ổn định thường xuyên, có khả năng một lượng tiền lớn được rút ra trong một thời kỳ nào đó sẽ làm hạn chế lượng vốn dành cho vay và đầu tư, như vậy hiệu quả sử dụng sẽ không cao, ngân hàng thường xuyên phải đối đầu với vấn đề thanh khoản.

Chi phí huy động tiền gửi tiết kiệm dân cư

Chi phí huy động được đánh giá thông qua các chỉ tiêu: lãi suất huy động tiền gửi tiết kiệm dân cư, chênh lệch lãi suất đầu vào đầu ra.

Khi nói đến chỉ tiêu lãi suất, chúng ta phải nhìn nhận trên hai khía cạnh:

Lãi suất danh nghĩa: là mức lãi suất ngân hàng trả cho người gửi tiền. Ví dụ: ngân hàng nhận tiền gửi tiết kiệm 6 tháng với lãi suất 0,9%/tháng thì đó chính là lãi suất danh nghĩa.

Lãi suất thực: lãi suất thực tế = lãi suất danh nghĩa - tỷ lệ lạm phát. Đây là mức lãi suất mà ngân hàng cần phải tính toán để xem chi phí thực tế để có nguồn tiền đó là bao nhiêu? Tránh tình trạng chi phí huy động thực tế quá cao mà tiền lãi cho vay lại không bù đắp được. Chi phí thực còn phụ thuộc vào phương thức trả lãi, tỷ lệ dự trữ bắt buộc...Số lần trả lãi trong một kỳ càng nhiều hay tỷ lệ dự trữ bắt buộc càng cao thì chi phí càng lớn.

Cũng như ví dụ trên, nếu ngân hàng huy động 100 triệu và trả lãi trước thì:

+ Lãi suất danh nghĩa là 0,9%/tháng.

+ Lãi suất thực tế là $100 \times 0,9\% \times 6 / [100 - (100 \times 0,9\% \times 6)] = 0,95\% / \text{tháng}$.

Ngoài chi phí là lãi suất, trong quá trình huy động, ngân hàng còn phải chịu một số chi phí khác như: chi phí lương nhân viên, chi phí in ấn giấy tờ nghiệp vụ, chi phí cơ sở vật chất, chi phí giao dịch... Các chi phí này chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng chi phí nhưng nếu biết tiết kiệm cũng sẽ góp phần làm giảm bớt gánh nặng cho ngân hàng.

Sự đa dạng của các hình thức huy động tiền gửi tiết kiệm

Đây chính là sự đa dạng về kỳ hạn và loại tiền sử dụng: là khả năng huy động với các kỳ hạn khác nhau, trong đó có cả nội tệ và ngoại tệ với các mức lãi suất khác biệt tương ứng với mỗi loại đó sao cho người gửi tiền chấp nhận và thấy mức lãi suất tương ứng với kỳ hạn đó và loại tiền đó là hợp lý. Nhờ đó ngân hàng đạt được cơ cấu về kỳ hạn và loại tiền mong muốn đối với nguồn vốn đã huy động

Khả năng đáp ứng nhu cầu kinh doanh của ngân hàng.

Chỉ tiêu này được đánh giá qua việc so sánh vốn huy động được với các nhu cầu tín dụng, thanh toán và các nhu cầu khác để thấy vốn huy động đáp ứng được bao nhiêu, thừa hay thiếu để từ đó có kế hoạch huy động vốn có hiệu quả hơn.

Một số chỉ tiêu khác

Ngoài các chỉ tiêu trên, hiệu quả của công tác huy động tiền gửi tiết kiệm dân cư còn được đánh giá qua một số chỉ tiêu sau:

Mức độ hoạt động của vốn huy động: được đánh giá qua chỉ tiêu hệ số sử dụng vốn (tỷ số giữa vốn huy động và cho vay). Hệ số này càng tiến tới 1 thì càng tốt, điều này thể hiện vốn huy động được sử dụng tối đa.

Mức độ thuận tiện cho khách hàng được đánh giá qua các thủ tục rút tiền, gửi tiền, các dịch vụ của ngân hàng...

1.4.6. Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả huy động tiền gửi tiết kiệm

Nếu trong những nghiên cứu về ngân hàng, chúng ta thường xuyên nói tới đến chất lượng của hoạt động tín dụng, thẩm định, bảo lãnh, thanh toán,... thì cũng không thể nói tới chất lượng và việc tăng cường nguồn tiền gửi tiết kiệm. Đây là một nghiệp vụ truyền thống cơ bản và thiết yếu của mỗi ngân hàng. Đó là

cơ sở để thực hiện tất cả các hoạt động sử dụng vốn nói trên. Vì thế chất lượng và số lượng của việc huy động tiền gửi tiết kiệm có mối quan hệ mật thiết đến chất lượng của các hoạt động khác.

Việc mở rộng hoạt động, mở rộng thị trường, tăng lợi nhuận là mong muốn của mọi ngân hàng. Nhưng khả năng thực hiện lại phụ thuộc vào tình hình nguồn vốn nói chung và nguồn tiền gửi tiết kiệm nói riêng. Có những dự án tốt, những cơ hội đầu tư mới, nhưng ngân hàng nếu không đủ khả năng huy động về vốn thông qua việc tăng cường huy động tiền gửi tiết kiệm thì cũng không thể tiến hành được. Khả năng ở đây không chỉ là số lượng mà còn chất lượng khi đem vốn sử dụng.

Đánh giá chất lượng huy động và sử dụng vốn tiền gửi tiết kiệm sẽ làm cho ngân hàng phát huy được thế mạnh, khắc phục những điểm yếu trong công tác huy động của mình, tạo điều kiện để giành ưu thế trong cạnh tranh với các ngân hàng khác. Đối với toàn bộ hệ thống ngân hàng, chất lượng huy động sẽ giúp ổn định mặt bằng lãi suất huy động và cho vay trên thị trường, đồng thời nâng cao hiệu quả và độ an toàn cho hoạt động ngân hàng.

Trong phạm vi nền kinh tế, hiệu quả huy động tiền gửi tiết kiệm cao đồng nghĩa với khả năng khai thác ổn định các nguồn để phục vụ phát triển kinh tế với một mức chi phí không cao, nhờ đó phát huy được tối đa nội lực cho sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

CHƯƠNG II

THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG TIỀN GỬI TIẾT KIỆM TẠI SACOMBANK CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

2.1 Giới thiệu chung về Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Thương Tín được thành lập ngày 21/12/1991 với số vốn điều lệ ban đầu là 3 tỷ đồng. Qua 19 năm hoạt động và phát triển, đến nay Sacombank đã đạt số vốn điều lệ khoảng 6.700 tỷ đồng và trở thành ngân hàng TMCP hàng đầu ở Việt Nam với 310 điểm giao dịch, trong đó có 70 Chi nhánh/Sở Giao dịch, 239 Phòng giao dịch và 1 văn phòng đại diện ở Trung Quốc (tính đến thời điểm 31/12/2009).

Ngày 12/7/2006 Sacombank là ngân hàng đầu tiên chính thức niêm yết cổ phiếu trên Trung tâm giao dịch chứng khoán TP.HCM (nay là Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh), đây là một sự kiện rất quan trọng và có ý nghĩa cho sự phát triển của thị trường vốn Việt Nam, cũng như tạo tiền đề cho việc niêm yết cổ phiếu của các NHTMCP khác. Đến năm 2008, Sacombank cũng là ngân hàng Việt Nam tiên phong công bố hình thành và hoạt động theo mô hình Tập đoàn tài chính tư nhân với 5 công ty trực thuộc và 5 công ty liên kết. Với việc khai trương Văn phòng đại diện Nam Ninh tại Trung Quốc vào tháng 01 năm 2008 và Chi nhánh Lào vào năm 2008, Chi nhánh Campuchia năm 2009, Sacombank trở thành ngân hàng Việt Nam đầu tiên thành lập văn phòng đại diện và chi nhánh tại nước ngoài. Đây được xem là bước ngoặt trong quá trình mở rộng mạng lưới của Sacombank với mục tiêu tạo ra cầu nối trong lĩnh vực kinh doanh tiền tệ, tài chính của khu vực Đông Dương. Sacombank cũng vinh dự được nhận rất nhiều bằng khen và giải thưởng có uy tín như:

- “Ngân hàng có hoạt động kinh doanh ngoại hối tốt nhất Việt Nam năm 2009” do Global Finance bình chọn;

- "Ngân hàng bán lẻ của năm tại Việt Nam 2008" do Asian Banking & Finance bình chọn;

- “Ngân hàng nội địa tốt nhất Việt Nam 2008” do The Asset bình chọn;
- “Ngân hàng tốt nhất Việt Nam 2008” do Global Finance bình chọn;
- “Ngân hàng tốt nhất Việt Nam 2008” do Finance Asia bình chọn;
- “Ngân hàng tốt nhất Việt Nam 2007” do Euromoney bình chọn;
- “Ngân hàng bán lẻ của năm tại Việt Nam 2007” do Asian Banking & Finance bình chọn;
- ”Ngân hàng tốt nhất Việt Nam về cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ 2007” do Cộng đồng các Doanh nghiệp vừa và nhỏ Châu Âu (SMEDF) bình chọn;
- “Ngân hàng có hoạt động ngoại hối tốt nhất Việt Nam năm 2007” do Global Finance bình chọn;
- Được đánh giá và xếp loại A (loại cao nhất) trong bảng xếp loại của Ngân hàng Nhà nước cho năm 2006 và xếp thứ 04 trong ngành tài chính ngân hàng tại Việt Nam do chương trình Phát triển Liên Hiệp Quốc UNDP đánh giá cho năm 2007;
- Bằng khen của Thủ tướng Chính phủ năm 2008 vì có những đóng góp tích cực vào các hoạt động kiềm chế lạm phát trong nền kinh tế;
- Cờ thi đua của Thủ tướng Chính phủ về những thành tích dẫn đầu phong trào thi đua ngành ngân hàng trong năm 2007;
- Bằng khen của Thủ tướng chính phủ dành cho các hoạt động từ thiện trong suốt các năm qua.

Giới thiệu về Sacombank

- Tên tổ chức : **NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN**
- Tên giao dịch quốc tế : **SAIGON THUONG TIN COMMERCIAL JOINT STOCK BANK**
- Tên viết tắt : **SACOMBANK**
- Trụ sở chính 266-268 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh
- Điện thoại (84-8) 39 320 420
- Fax (84-8) 39 320 424
- Website www.sacombank.com.vn

- Logo



- Vốn điều lệ 6.700.353.000.000 đồng

- Giấy phép thành lập Số 05/GP-UB ngày 03/01/1992 của UBND TP. Hồ Chí Minh

- Giấy phép hoạt động Số 0006/GP-NH ngày 05/12/1991 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

- Giấy CNĐKKD Số 059002 do Sở Kế Hoạch và Đầu Tư TP. HCM cấp (đăng ký lần đầu ngày 13/01/1992, đăng ký thay đổi lần thứ 31 ngày 23/11/2009)

- Tài khoản Số 4531.00.804 tại Ngân hàng Nhà nước Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

- Mã số thuế 0301103908

Ngành nghề kinh doanh

Huy động vốn ngắn hạn, trung và dài hạn dưới hình thức tiền gửi có kỳ hạn, không kỳ hạn, chứng chỉ tiền gửi;

Tiếp nhận vốn đầu tư và phát triển của các tổ chức trong nước, vay vốn của các tổ chức tín dụng khác;

Cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn;

Chiết khấu thương phiếu, trái phiếu và giấy tờ có giá;

Hùn vốn và liên doanh theo pháp luật;

Làm dịch vụ thanh toán giữa các khách hàng;

Kinh doanh ngoại tệ, vàng bạc, thanh toán quốc tế;

Huy động vốn từ nước ngoài và các dịch vụ khác;

Hoạt động bao thanh toán.

2.1.1. Quá trình thành lập và phát triển Sacombank – Chi nhánh Hải Phòng

Trong những năm gần đây, nền kinh tế của đất nước đặc biệt là trong lĩnh vực tiền tệ, hoạt động ngân hàng và thị trường tài chính đã trở thành một trong những lĩnh vực kích thích nhất của toàn bộ nền kinh tế nước ta.

Hiện nay, Thành Phố Hải Phòng đang trong quá trình công nghiệp hóa hiện đại hóa, quy hoạch chỉnh trang lại thành phố, với việc phát triển nhiều quận mới, các khu dân cư ngoại thành. Dân cư từng bước được phân bố lại theo sự điều phối của chính quyền, đồng thời cũng không tránh khỏi sự di cư tự phát của người dân. Do đó, mọi người dân cần được hỗ trợ vốn để xây dựng nhà ở, để người dân an cư lạc nghiệp nhằm nâng cao đời sống của người dân. Đất nước ta trên con đường công nghiệp hóa, hiện đại hóa đặc biệt là thành phố Hải Phòng rất cần vốn để phát triển đầu tư các dự án xây dựng cơ sở hạ tầng, xây dựng các khu công nghiệp và hỗ trợ vốn cho các doanh nghiệp phát triển sản xuất kinh doanh

Trước tình hình đó, Sacombank nói riêng và các Ngân hàng trong cả nước nói chung mở rộng hệ thống mạng lưới các chi nhánh và phòng giao dịch để đáp ứng nhu cầu ngày một càng cao của khách hàng. Vì vậy, Sacombank đã thành lập các chi nhánh và các phòng giao dịch tại các địa bàn trên cả nước trong đó có Hải Phòng, là một trong số các chi nhánh thuộc hệ thống của Sacombank ra đời, để giải quyết vấn đề, kinh doanh, nhà ở giúp người dân có nhà cửa ổn định, an cư lạc nghiệp và tập trung phát triển nhà ở các khu vực trong và ngoài thành phố, đầu tư các dự án phát triển sản xuất kinh doanh của các công ty, xí nghiệp. Ngân hàng góp phần vào thực hiện các chương trình xây dựng các khu định cư, tái định cư mới cho nhân dân, góp phần xóa bỏ tình trạng nhà tạm bợ, ổn định nhà ở cho nhân dân và hỗ trợ vốn cho quá trình công nghiệp hóa hiện đại hóa của vùng

Sacombank– Chi nhánh Hải Phòng thành lập trên cơ sở giấy chứng nhận đăng ký hoạt động do Sở kế hoạch đầu tư TP Hải Phòng cấp ngày 27/10/2006 và chính thức khai trương hoạt động ngày 15/12/2006.

Tên viết tắt: Sacombank

Trụ sở chi nhánh chính 62-64 Tôn Đức Thắng, P.Trần Nguyên Hãn, Q. Lê Chân, TP Hải Phòng

Sau hơn 04 năm có mặt tại Hải Phòng, Sacombank đã có những bước phát triển nhanh cả về quy mô hoạt động và hiệu quả. Đáng kể nhất là Sacombank Chi nhánh Hải Phòng đã từng bước khẳng định được sức mạnh thương hiệu của Sacombank tại thành phố Hải Phòng và xây dựng được một đội ngũ CBNV ngày càng vững mạnh về chuyên môn nghiệp vụ, sẵn sàng đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ trong tình hình mới.

Các PGD thuộc Sacombank Hải Phòng

Tháng 08/2007 Chi nhánh khai trương PGD Tam Bạc số 102A, Quang Trung, Hồng Bàng – HP

Tháng 07/2008 Chi nhánh khai trương PGD Lạch Tray tại số 286 Lạch Tray, Lê Chân – HP

Tháng 04/2010 Chi nhánh khai trương PGD Lạc Viên tại số 176 Đà Nẵng, Ngô Quyền – HP

Tháng 07/2010 Chi nhánh khai trương PGD Hoa Phượng tại số 119 – 121 Đinh Tiên Hoàng, Hồng Bàng – HP

Tháng 12/2010 Chi nhánh khai trương PGD Thủy Nguyên tại số 151 Đường Bạch Đằng, Thị trấn Núi Đèo, Thủy Nguyên – HP

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp

Huy động vốn ngắn hạn, trung và dài hạn dưới hình thức tiền gửi của các pháp nhân, cá nhân trong nước và ngoài nước bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ, vàng theo quy định Ngân hàng Nhà nước và Sacombank.

Nhận vốn tài trợ, ủy thác của Nhà nước, các tổ chức, cá nhân trong nước, ngoài nước để đầu tư cho các chương trình phát triển nhà ở và phát triển kinh tế xã hội trong và ngoài nước.

Cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn chủ yếu vào các mục đích làm nhà ở, mua xe, tiêu dùng cá nhân bằng đồng Việt Nam, ngoại tệ, vàng đối với các tổ chức kinh tế và cá nhân trên địa bàn theo sự uỷ nhiệm của giám đốc Ngân hàng

TMCP Sài Gòn Thương Tín. Ngoài ra, cho vay xây dựng cơ sở hạ tầng kinh tế, xã hội, cho vay góp chợ đối với các tiểu thương buôn bán tại các chợ tại địa bàn, Cấp tín dụng phục vụ nhu cầu sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và hộ kinh doanh cho các thành phần kinh tế trên cơ sở nguồn vốn cho phép.

Được phép vay, cho vay đối với các định chế tài chính trong nước, thực hiện và quản lý các nghiệp vụ bảo lãnh, thanh toán quốc tế, nghiệp vụ mua bán, chiết khấu các chứng từ có giá theo đúng quy định của Ngân hàng nhà nước

Cung cấp các dịch vụ ngân quỹ như thu chi hộ, trả lương hộ cho các doanh nghiệp

Thực hiện quản lý mua bán ngoại tệ, chi trả kiều hối, chuyển tiền nhanh, thẻ thanh toán quốc tế và nội địa. Khi có nhu cầu, Ngân hàng thực hiện mua bán vàng-đồng thời thực hiện công tác hoạch toán giao dịch viên theo đúng chế độ của Nhà nước, Ngân hàng Nhà nước và của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín.

Chấp hành tốt chế độ quản lý tiền tệ, kho quỹ của Ngân hàng Nhà nước và của các Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín. Bảo quản các chứng từ có giá, nhận cầm cố, thế chấp, bảo đảm an toàn kho quỹ tuyệt đối, thực hiện thu chi tiền tệ chính xác .

2.1.3 Nhiệm vụ

Phát triển nguồn nhân lực và đào tạo nhân viên, quản lý tốt nhân sự, nâng cao uy tín phục vụ của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín.

Lập và thực hiện kế hoạch kinh doanh của Ngân hàng như kế hoạch cân đối vốn, kế hoạch thu nhập-chi phí.....

Thường xuyên nghiên cứu và đề xuất các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng phù hợp với địa bàn hoạt động, áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật tiên tiến vào quy trình nghiệp vụ và quản lý Ngân hàng, nâng cao chất lượng sản phẩm, khả năng phục vụ

Thực hiện chế độ bảo mật nghiệp vụ ngân hàng như về số liệu tồn quỹ, thanh khoản ngân hàng, tài khoản tiền gửi và các thông tin khác có liên quan đến khách hàng giao dịch.

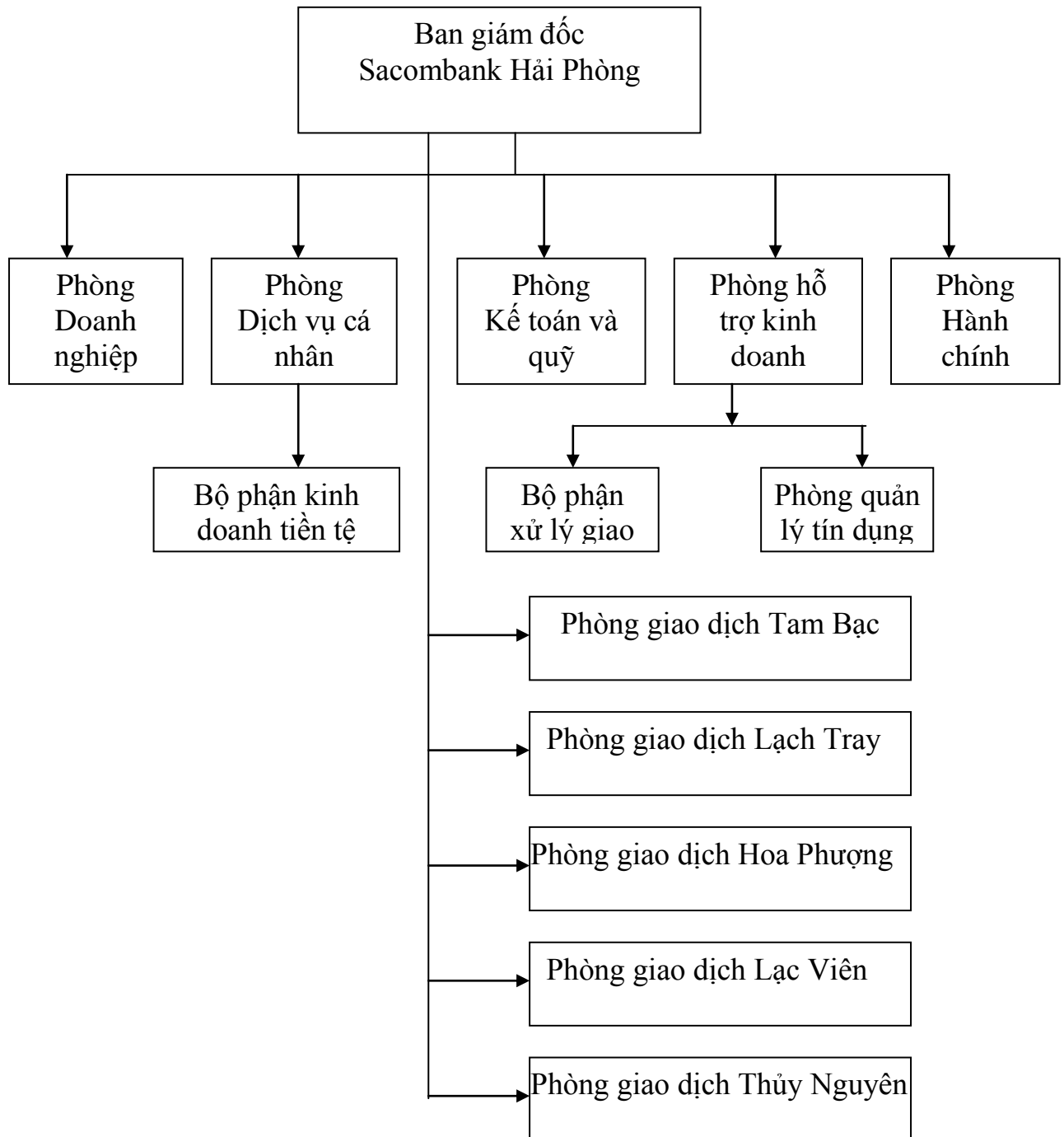
Thực hiện nghiệp vụ ngân hàng đối ngoại và một số dịch vụ khác của ngân hàng.

Thực hiện chính sách tín dụng nhà ở thuộc diện chính sách ưu đãi theo quy định của Nhà nước.

Sacombank thực hiện chức năng kinh doanh đa năng theo điều lệ, pháp luật Việt Nam và thông lệ quốc tế hiện hành.

2.1.4 Cơ cấu tổ chức của Sacombank – Chi nhánh Hải Phòng

Sơ đồ tổ chức Chi Nhánh



Chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban

Ban Giám đốc chi nhánh

Giám đốc là người có trách nhiệm quản lý và điều hành mọi hoạt động của Chi nhánh theo đúng pháp luật Nhà nước, các quy định của ngành, điều lệ, quy chế, quy định của Sacombank, đồng thời là người tham mưu cho HĐQT về mặt hoạch định các mục tiêu, chính sách. Giúp việc cho Giám đốc có các Phó Giám đốc, Kế toán trưởng và bộ máy chuyên môn nghiệp vụ.

Phó Giám Đốc thay mặt giám đốc điều hành các công việc thường ngày khi giám đốc đi vắng từ 01 ngày trở lên. Giúp giám đốc chi nhánh trong công tác quản trị điều hành, kịp thời báo cáo phát sinh bất thường tại chi nhánh.

Phòng cá nhân

- Tiếp thị và phát triển kinh doanh;
- Quản lý công tác chăm sóc khách hàng cá nhân;
- Xây dựng chính sách khách hàng cá nhân;
- Quản lý các hoạt động liên doanh, liên kết liên quan đến kinh doanh;
- Cung cấp dịch vụ cho khách hàng VIP cá nhân.
- Quản lý và phát triển sản phẩm (ngoại trừ các sản phẩm phái sinh phục vụ hoạt động kinh doanh tiền tệ, sản phẩm thẻ và/hoặc các sản phẩm khác thuộc chức năng của các đơn vị khác) cho khách hàng cá nhân;
- Quản lý và phát triển sản phẩm ngân hàng điện tử cho khách hàng cá nhân;
- Quản lý và phát triển sản phẩm liên doanh liên kết cho khách hàng cá nhân;
- Xử lý thông tin của khách hàng về sản phẩm cá nhân;
- Xây dựng, quản lý, điều phối chỉ tiêu bán hàng theo các sản phẩm cụ thể

Phòng Doanh Nghiệp

- Xây dựng, quản lý và điều phối chỉ tiêu bán hàng theo các sản phẩm cụ thể;
- Tiếp thị và phát triển kinh doanh;
- Quản lý công tác chăm sóc khách hàng doanh nghiệp;
- Xây dựng chính sách khách hàng doanh nghiệp;

- Quản lý các hoạt động liên doanh, liên kết liên quan đến kinh doanh;
 - Thực hiện dịch vụ tài chính cho khách hàng là các định chế tài chính.
- * Phát triển sản phẩm:
- Quản lý và phát triển các sản phẩm (ngoại trừ các sản phẩm phái sinh phục vụ hoạt động kinh doanh tiền tệ, sản phẩm thẻ và/hoặc các sản phẩm khác thuộc chức năng của các đơn vị khác) cho khách hàng doanh nghiệp;
 - Quản lý và phát triển sản phẩm ngân hàng điện tử cho khách hàng doanh nghiệp;
 - Quản lý và phát triển sản phẩm liên doanh liên kết cho khách hàng doanh nghiệp;
 - Xử lý thông tin của khách hàng về sản phẩm doanh nghiệp;
 - Xây dựng biểu phí liên quan đến sản phẩm doanh nghiệp;

Phòng Hành chính

a. Chức năng:

Quản lý công tác hành chính

Quản lý công tác nhân sự

Quản lý công tác IT

b. Nhiệm vụ:

Tiếp nhận, phân phối và lưu trữ văn thư; đảm nhận công tác lễ tân, hậu cần; thực hiện mua sắm, tiếp nhận, quản lý, phân phối tất cả các loại tài sản, vật phẩm liên quan đến hoạt động của chi nhánh; bảo dưỡng cơ sở hạ tầng, kiểm kê tài sản; tổ chức theo dõi kiểm tra công tác áp tải tiền, bảo vệ an ninh, phong cháy chữa cháy; quản lý kho hàng cầm và nhân sự kho hàng cầm có

Tuyển dụng nhân sự hàng năm, các vấn đề tranh chấp, vấn đề liên quan đến luật lao động; hợp đồng lao động, nghỉ phép, ... kết quả thi đua toàn chi nhánh, chịu trách nhiệm chính trong việc kiểm tra tính tuân thủ chất hành nội quy, quy chế, quy định có liên quan đến nhân sự trong toàn chi nhánh

Giám sát hệ thống công nghệ thông tin tại chi nhánh và các đơn vị chi nhánh và các đơn vị trực thuộc; hỗ trợ sử dụng và khai thác tài nguyên công nghệ thông tin, bảo dưỡng trang thiết bị công nghệ thông tin tại chi nhánh

Phòng Kế toán & Quỹ

a. Chức năng

Quản lý công tác kế toán tại chi nhánh

Quản lý công tác an toàn kho quỹ

b. Nhiệm vụ

Hướng dẫn, kiểm tra công tác hạch toán tại chi nhánh và đơn vị trực thuộc chi nhánh

Thực hiện các nghiệp vụ thanh toán và kiểm soát các hoạt động thanh toán nội bộ toàn chi nhánh, giữa các chi nhánh, hoặc các Ngân hàng khác

Tiếp nhận, kiểm tra và tổng hợp số liệu kế toán phát sinh hàng ngày/ tháng/ quý/ năm của đơn vị trực thuộc

Phòng Hỗ trợ kinh doanh

a. Chức năng

Hỗ trợ công tác tín dụng

Kiểm soát tín dụng

Quản lý nợ

Chức năng khác

b. Nhiệm vụ

Thực hiện các thủ tục bảo đảm tiền vay, tiếp nhận tài sản bảo đảm

Kiểm soát hồ sơ cấp tín dụng và phản hồi cho Ban Lãnh Đạo những vấn đề chưa đúng quy định,

Hoàn chỉnh hồ sơ và lập thủ tục giải ngân, thu phí : hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm, giấy nhận nợ, tiếp nhận bản chính giấy tờ sở hữu tài sản bảo đảm và các giấy tờ có liên quan

Lập thủ tục giải chấp tài sản bảo đảm: kiểm tra tình hình dư nợ trước khi lập giấy giải chấp, hoàn trả bản chính giấy tờ sở hữu tài sản đảm bảo cho khách hàng

Quản lý danh mục vay, bảo lãnh theo danh mục ngành nghề kinh doanh, loại hình cho vay, hạn mức tín dụng, kiểm soát chặt chẽ tình hình nợ gia hạn, nợ quá hạn đề xuất các biện pháp cụ thể để giảm thiểu nợ quá hạn, nợ không thu được lãi

Thực hiện các nghiệp vụ tiền gửi thanh toán và các dịch vụ khác có liên quan đến tài khoản tiền gửi thanh toán theo yêu cầu của khách hàng ...

Xử lý các nghiệp vụ thanh toán xuất-nhập khẩu.

2.2 Thực trạng huy động vốn nói chung tại Sacombank Chi nhánh Hải Phòng

2.2.1. Phân tích tình hình tài chính

Phân tích khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp sẽ cung cấp một cách tổng quát nhất tình hình tài chính trong kỳ kinh doanh là khả quan hay không khả quan. Điều đó cho phép chủ Ngân hàng thấy rõ thực chất của quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh và dự báo trước khả năng phát triển hay chiều hướng suy thoái của Ngân hàng, trên cơ sở đó có những giải pháp hữu hiệu.

Khi tiến hành phân tích thực trạng tài chính tại Sacombank chi nhánh Hải Phòng cần đánh giá khái quát tình hình tài chính qua hệ thống báo cáo tài chính mà chủ yếu là Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh. Báo cáo này do kế toán soạn thảo vào cuối kỳ kế toán theo đúng quy định và hướng dẫn của Bộ Tài chính

Bảng 2.1: Bảng kết quả hoạt động kinh doanh Sacombank Hải Phòng

Đvt: tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	2008	2009	2010	Chênh lệch (09/08)		Chênh lệch (10/09)	
					Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự	56.59	101.07	110.98	44.48	78.6	9.91	9.8
2	Chi phí lãi và các chi phí tương tự	23.07	35.84	38.65	12.77	55.35	2.81	7.84
I	Thu nhập thuần từ lãi	33.52	65.23	72.33	31.71	94.6	7.1	10.88
3	Thu nhập từ hoạt động dịch vụ	15.55	24.51	26.85	8.96	57.62	2.34	9.55
4	Chi phí hoạt động dịch vụ	1.48	2.36	2.89	0.88	59.46	0.53	22.46
II	Lãi/lỗ thuần từ hoạt động dịch vụ	14.07	22.15	23.96	8.08	57.43	1.81	8.17
III	Lãi lỗ thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối	9.38	12.74	14.54	3.36	35.82	1.8	14.13
5	Thu nhập từ hoạt động khác	2.85	3.97	5.38	1.12	39.29	1.41	35.52
6	Chi phí hoạt động khác	0.49	0.88	1.36	0.39	79.59	0.48	54.55
IV	Lãi/lỗ thuần từ hoạt động khác	2.36	3.09	4.02	0.73	30.93	0.93	30.1
V	Thu nhập từ góp vốn, mua cổ phiếu	-	-	-	-	-	-	-
VI	Chi phí hoạt động	3.277	5.639	6.881	2.362	72.1	1.242	22.03
VII	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trước DPRR tín dụng	56.053	97.571	107.969	41.518	74.07	10.398	10.66
VIII	Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	11.515	8.512	6.764	(3.003)	(26.08)	(1.748)	(20.54)
IX	Tổng lợi nhuận trước thuế	44.538	89.059	101.205	44.521	99.96	12.146	13.64

(Nguồn: Phòng kế toán Sacombank HP)

Từ kết quả kinh doanh trên ta thấy tổng lợi nhuận trước thuế của Chi nhánh năm 2010 là 110,125 tỷ đồng tăng vượt bậc so với năm 2009 là 89,059 tỷ đồng và năm 2008 là 44,538 tỷ đồng. Có thể nói đây là một mức siêu lợi nhuận, điều này chứng tỏ chỉ sau thời gian ngắn gia nhập vào thị trường thành phố Hải Phòng nhưng Sacombank đã gặt hái được nhiều thành công và ngày càng khẳng định được vị thế của mình trên thị trường tiền tệ Hải Phòng nói riêng và cả nước nói riêng.

2.2.2. Thực trạng huy động vốn nói chung tại Sacombank Chi nhánh Hải Phòng

Chi nhánh Sacombank Hải Phòng là một Chi nhánh hoạt động trên địa bàn trung tâm thành phố Hải Phòng. Hoạt động huy động vốn của Chi nhánh Sacombank Hải Phòng trong những năm qua tăng trưởng khá mạnh, các chỉ tiêu về tiền tiền gửi tiết kiệm của các tổ chức kinh tế và dân cư, tiền gửi kỳ phiếu đều đạt và vượt kế hoạch, tăng nhiều so với những năm trước.

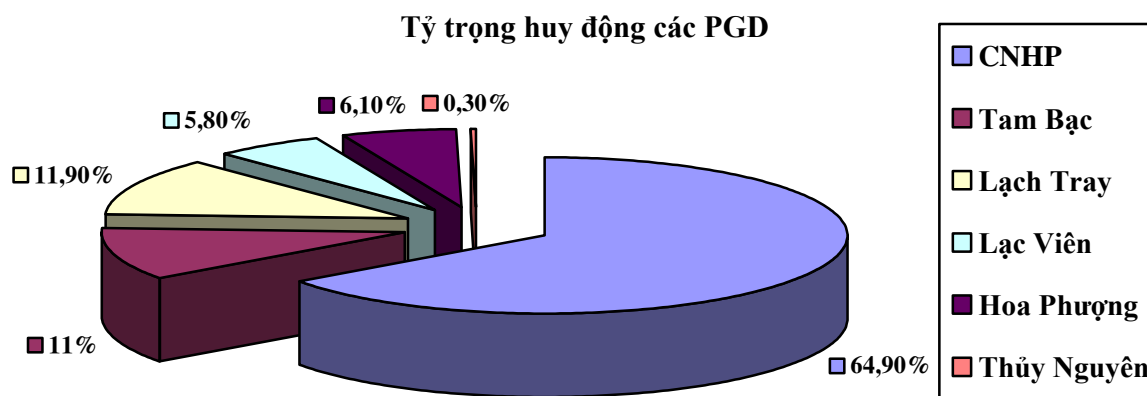
Tính đến 31/12/2010, tổng nguồn vốn huy động đạt 3,168 tỷ đồng, vượt so với cuối năm 2009 là 230 tỷ đồng và tăng 7.82 % so với năm 2009. Năm 2009 tổng nguồn vốn huy động đạt 2,938 tỷ đồng tăng 1,293 tỷ đồng và tăng 1.78 lần so với năm 2008. Do năm 2008 chi nhánh mới thành lập nên còn gặp nhiều khó khăn, bộ máy hoạt động vẫn chú trọng đến xây dựng chiến lược thâm nhập thị trường nâng cao hình ảnh của Sacombank tạo thêm lòng tin của nhân dân trên địa bàn Hải Phòng nên nguồn vốn huy động được vẫn ít. Năm 2010 chi nhánh đã bước đầu có chỗ đứng trên thị trường Hải Phòng nên việc huy động vốn có phần được cải thiện. Đây là điều kiện thuận lợi để Chi nhánh mở rộng hoạt động kinh doanh của mình, tăng nhanh tổng dư nợ, tạo ra ngày càng nhiều lợi nhuận cho Chi nhánh.

Bảng 2.2: Tình hình huy động vốn của Sacombank Hải Phòng (2008 – 2010)

Đơn vị tính: Tỷ đồng

T T	Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
		Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
	Tổng nguồn vốn huy động	1,645	100	2,938	100	3,168	100
I	Phân theo loại tiền						
1	Nội tệ	1,003	61	2,083	70.9	1,954	61.68
2	Ngoại tệ, vàng	642	39	855	29.1	1,214	38.32
II	Phân theo đối tượng khách hàng						
1	Tiền gửi tiết kiệm	1,142	69.42	1,956	66.58	2,541	80.21
2	Tiền gửi các tổ chức kinh tế xã hội	439	26.69	784	26.69	610	19.26
3	Tiền gửi khác	64	3.89	198	6.73	17	0.53
III	Phân theo thời hạn						
1	Không kỳ hạn	729	44.32	1,256	42.75	1,379	43.53
2	Ngắn hạn	835	50.76	1,661	56.53	1,759	55.52
3	Trung và dài hạn	81	4.92	21	0.72	30	0.95

(Nguồn: Phòng kế toán Sacombank Chi nhánh Hải Phòng).



Biểu đồ 1.1 : Biểu đồ tỷ trọng huy động của các PGD

Qua bảng trên ta thấy:

Vốn huy động từ tiền gửi tiết kiệm của Chi nhánh chiếm tỷ trọng lớn nhất. Năm 2010, vốn huy động từ tiền gửi tiết kiệm đạt 2,541 tỷ đồng, chiếm tới 80.21% trong tổng nguồn vốn Ngân hàng huy động, trong đó riêng Chi nhánh đã đạt con số 1,110 tỷ đồng. Tiền gửi huy động từ các tổ chức kinh tế đạt 610 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 19.24% giảm 174 tỷ đồng so với năm 2009.

Từ bảng số liệu trên cho thấy rõ được sự biến động của tiền gửi tiết kiệm tại chi nhánh Chi nhánh trong thời gian qua. Qua đây cũng nhận xét được rằng công tác huy động tiền gửi tiết kiệm tại ngân hàng nó mang tính chất thời vụ rất cao, điều này được thể hiện như sau

*Tổng nguồn vốn huy động phân theo loại tiền : Bao gồm cả nội tệ và ngoại tệ tính đến tháng 12/2011 là 3,168 tỷ đồng tăng 1.08 lần so với năm 2009 và tăng 1.9 lần so với năm 2008. Tiền gửi tiết kiệm ngoại tệ cũng tăng đều qua các năm là do trên địa bàn có khá nhiều cá nhân đã và đang tham gia công tác ở nước ngoài, đồng USD và EUR vẫn tiếp tục tăng nên khách hàng có xu hướng gửi tiết kiệm ngoại tệ nhiều hơn. Đây là một dấu hiệu đáng mừng cho công tác huy động đồng nội tệ và đồng ngoại tệ tại Chi nhánh.

*Tổng nguồn vốn huy động phân theo đối tượng khách hàng:

Tiền gửi tiết kiệm dân cư bao gồm tiền gửi có kỳ hạn và tiền gửi không kỳ hạn: Đây là nguồn tiền gửi chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn huy động của ngân hàng cụ thể tháng 10/2010 tổng huy động tiền gửi tiết kiệm là 2,541 tỷ đồng chiếm 80.21% tổng nguồn vốn huy động. Năm 2009 là 1,956 chiếm 68.58% tổng nguồn vốn huy động và năm 2008 là 1,142 tỷ đồng chiếm 69.42% tổng nguồn vốn huy động. Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn có đặc điểm là lãi suất huy động vốn cao theo kỳ hạn gửi tiền (3 tháng, 6 tháng, 12 tháng) là nguồn vốn kinh doanh chủ yếu của ngân hàng, nguồn vốn này có tính nhạy cảm theo lãi suất.

Tiền gửi của các tổ chức kinh tế xã hội gồm tiền gửi kỳ hạn và tiền gửi thanh toán nhằm phục vụ cho nhu cầu thanh toán của mình. Cụ thể tháng 12/2010 tổng vốn huy động tiền gửi từ các tổ chức kinh tế xã hội là 610 tỷ đồng tăng gấp 0.8 lần so với năm 2009 và tăng gấp 1.4 lần so với năm 2008. Kết cấu

của nguồn vốn này chủ yếu là tiền gửi thanh toán lãi suất thấp (đến cuối năm 2008 lãi suất của loại tiền gửi này là 0,30% tháng). Đây là nguồn vốn rẻ nhất được các Ngân hàng thương mại hết sức quan tâm và cạnh tranh nhằm giảm giá vốn đầu vào bình quân chung.

Tỷ trọng nguồn vốn này tăng nhanh trong tổng nguồn vốn qua các năm có một số tác động như:

- + Phát triển dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt.
- + Lượng khách hàng và khối lượng thanh toán qua ngân hàng tăng.
- + Mở thêm các nghiệp vụ kinh doanh mới: Kinh doanh hối đoái (mua bán ngoại tệ) với các đơn vị có nhu cầu thanh toán xuất nhập khẩu.

Tiền gửi khác bao gồm tiền gửi ngoại tệ quy đổi VNĐ, tiền mua kỳ phiếu, trái phiếu... của các cá nhân và tổ chức. Số tiền này tăng giảm qua các năm không đồng đều. Cụ thể năm 2009 tổng số vốn huy động từ nguồn huy động này tăng 198 tỷ đồng chiếm 17% tổng số vốn huy động được, năm 2010 tổng số tiền huy động từ nguồn này giảm đi rõ rệt, chỉ có 17 tỷ đồng và chiếm 0.53% tổng nguồn vốn huy động được.

Nghiệp vụ huy động vốn trên địa bàn thành phố hiện nay giữa các Ngân hàng thương mại, Quỹ tín dụng nhân dân cạnh tranh rất gay gắt và công cụ cạnh tranh chính là lãi suất. Lãi suất huy động cạnh tranh có xu hướng tăng nhằm thu hút nguồn tiền gửi, điều này làm cho tài chính của ngân hàng giảm sút theo sự chênh lệch giữa 2 đầu (đầu vào nguồn vốn và đầu ra lãi suất cho vay) thu hẹp nhiều.

*Tổng nguồn vốn huy động phân theo thời hạn:

Do đặc thù của thị trường Việt Nam, đa phần nguồn vốn huy động của các tổ chức tín dụng chủ yếu vẫn là các kỳ hạn ngắn và không kỳ hạn vì khách hàng có thể rút trước hạn hoặc bất cứ lúc nào để sử dụng cho mục đích kinh doanh hoặc tiêu dùng của mình. Mặc dù Tháng 8/2009 Sacombank quyết định tăng mạnh lãi suất của loại tiền gửi kỳ hạn 364 ngày tăng 0,12%/năm đối với khách hàng cá nhân, 0,4%/năm đối với khách hàng doanh nghiệp.

Tuy nhiên nguồn vốn huy động vẫn chủ yếu là ngắn hạn, đạt 3,138 tỷ đồng tương đương 99.06% năm 2010 và đạt 2,917 tỷ đồng tương đương 99.28%

năm 2009. Không kỳ hạn đạt 30 tỷ đồng, tương đương 0.94% năm 2010 và đạt 21 tỷ đồng tương đương 21 % năm 2009.

Kết quả trên có được là dựa vào sự nỗ lực của Chi nhánh trong công tác huy động cùng với các yếu tố khách quan tác động mạnh mẽ đã khiến lượng huy động có thời kỳ giảm và tăng đột ngột. Có thể nêu ra đây những khó khăn như:

- Huy động trên địa bàn bị ảnh hưởng nhiều bởi các tình hình kinh tế vĩ mô cũng như bị tác động bởi chính sách thắt chặt tiền tệ năm 2010. Ngân hàng Nhà nước quy định các tổ chức tín dụng chỉ được phép huy động vốn ở mức trần 14%/năm (đã bao gồm cả khuyến mãi và quà tặng). Lãi suất được ấn định này không phù hợp với nền kinh tế gây khó khăn cho việc huy động vốn của ngân hàng và thực hiện các dự án, đồng thời tính linh hoạt của thị trường tiền tệ sẽ bị suy giảm. Nên nhiều Ngân hàng đã tìm mọi cách để “lách” qua mức trần tới 3-4% với nhiều hình thức “lách” khác nhau.

Thực trạng này cũng dễ hiểu vì hiện nay mức lãi cho vay của nhiều ngân hàng rất cao, quanh 22- 23% một năm, thậm chí lên 25% nhưng vẫn không đủ vốn. Do đó, lãi suất huy động phải cao thì mới giữ được chân khách hàng

Huy động vốn chủ yếu để cho vay và cho vay là khoản mục lớn trong tổng tài sản của Sacombank Chi nhánh Hải Phòng. Đây là khoản mục sinh lời chủ yếu nên Chi nhánh đặc biệt chú trọng tới công tác cho vay với phương châm tăng trưởng tín dụng đi đôi với an toàn, hiệu quả. Sự ổn định của công tác huy động vốn tạo điều kiện thuận lợi để đẩy mạnh hoạt động cho vay.

- Sự mất giá của VND làm USD và vàng tăng giá, cùng với sự sôi động của thị trường bất động sản tại Hải Phòng năm 2010 đã làm cho người dân chuyển từ VND sang các kênh đầu tư khác nên việc huy động vốn VND rất khó khăn.

- Nhiều Ngân hàng có tên tuổi lớn như Techcombank, ACB, Maritime Bank... tại địa bàn tiếp tục mở rộng mạng lưới với những chính sách ưu đãi về công tác huy động vốn thông qua chủ yếu là chính sách lãi suất đã làm khó khăn cho Chi nhánh.

Bên cạnh đó, khi dư nợ tín dụng được mở rộng sẽ kích thích được nhu cầu huy động vốn. Nhận thức như vậy nên Chi nhánh đã xây dựng một chính sách

cho vay tích cực, áp dụng đồng bộ các giải pháp nhằm mở rộng và nâng cao hiệu quả tín dụng.

2.2.3. Các hình thức huy động tiền gửi tiết kiệm tại Chi nhánh

Hiện nay Sacombank đang huy động tiền gửi tiết kiệm dưới 2 hình thức:

**Theo loại hình sản phẩm*

Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn	Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn
- Tiền gửi tương lai - Tiết kiệm tháng năng động - Tiết kiệm Đại Cát - Tiết kiệm có kỳ hạn truyền thống - Chứng chỉ huy động vàng	- Tiền gửi thanh toán - Tiết kiệm nhà ở - Tiết kiệm không kỳ hạn thông thường

**Theo loại tiền huy động*

Bao gồm các loại tiền gửi tiết kiệm VNĐ, tiền gửi tiết kiệm ngoại tệ và vàng (không kỳ hạn, có kỳ hạn), tiền gửi kỳ phiếu, tiền gửi dự thưởng (Chi nhánh mới mở rộng trong năm 2008), ngoài ra còn có các sản phẩm tiền gửi dành riêng cho chi nhánh đặc thù (sản phẩm dành riêng cho khách hàng nữ) .tuy nhiên tại chi nhánh Hải Phòng chưa triển khai được sản phẩm này do còn một số khó khăn.

Trong đó, tiền gửi tiết kiệm là nguồn có tỷ trọng cao nhất trong tổng nguồn vốn huy động tại Chi nhánh.

2.2.3.1.Theo loại hình sản phẩm

1.Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn

+Tiền gửi tương lai: Là loại hình tiền gửi có kỳ hạn, mở dưới hình thức gửi góp một số tiền cố định hàng tháng để đạt được số tiền thụ hưởng mong muốn trong tương lai

Kỳ hạn gửi: 1 đến 10 năm.

Loại tiền gửi: VNĐ

Số tiền gửi tối thiểu/định kỳ: 200,000 đồng.

Định kỳ nộp tiền: hàng tháng vào ngày cố định của mỗi tháng

Loại hình lãi lãnh: cuối kỳ.

Lãi suất gửi: căn cứ biểu lãi suất của sản phẩm tiền gửi Tương lai có hiệu lực tại thời điểm gửi. Lãi suất được cố định trong suốt kỳ hạn gửi.

Bảng 2.3 : Lãi suất sản phẩm tiền gửi tương lai

Kỳ hạn (năm)	Lãi suất (% tháng)	Lãi suất (% năm)
1	0.995%	11.94%
2	0.995%	11.94%
3	1.000%	12.00%
4	1.000%	12.00%
5	1.000%	12.00%
6	1.000%	12.00%
7	1.000%	12.00%
8	1.000%	12.00%
9	1.000%	12.00%
10	1.000%	12.00%

(Nguồn: Phòng kế toán Sacombank Chi nhánh Hải Phòng).

+ Tiết kiệm tháng năng động: Là loại hình tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn 01 tháng, lãnh lãi cuối kỳ. Khi rút trước hạn, phần thời gian thực gửi tròn tuần khách hàng được hưởng lãi suất kỳ hạn tuần tương ứng, phần thời gian không tròn tuần được hưởng lãi suất không kỳ hạn tại thời điểm rút vốn.

Kỳ hạn gửi: 01 tháng

Loại tiền gửi/loại hình lãnh lãi: VND, USD/lãnh lãi hàng kỳ vào cuối kỳ

Lãi suất gửi: Theo biểu lãi suất huy động hiện hành của Sacombank áp dụng cho loại hình Tiền gửi tiết kiệm truyền thống có kỳ hạn 01 tháng lãnh lãi cuối kỳ.

Mức gửi tối thiểu: 20.000.000đ, 1.000 USD

Bảng 2.4 : Lãi suất tiết kiệm tháng năng động VND

Mức tiền gửi / Kỳ hạn	1 tuần (%năm)	2 tuần (%năm)	3 tuần (%năm)	4 tuần (%năm)
Từ 20 triệu đến dưới 50 triệu đồng	12,23%	12,45%	12,57%	12,69%
Từ 50 triệu đến dưới 100 triệu đồng	12,28%	12,50%	12,62%	12,74%
Từ 100 triệu đến dưới 500 triệu đồng	12,33%	12,55%	12,67%	12,79%
Từ 500 triệu đến dưới 1 tỷ đồng	12,38%	12,60%	12,72%	12,84%
Từ 1 tỷ đồng đến dưới 5 tỷ đồng	12,40%	12,62%	12,74%	12,86%
Từ 5 tỷ đồng đến dưới 10 tỷ đồng	12,44%	12,65%	12,76%	12,88%
Từ 10 tỷ đồng trở lên	12,50%	12,70%	12,80%	12,90%

(Nguồn: Phòng kế toán Sacombank Chi nhánh Hải Phòng).

Bảng 2.5 : Lãi suất tiết kiệm tháng năng động USD

Mức tiền gửi / Kỳ hạn	1 tuần (%năm)	2 tuần (%năm)	3 tuần (%năm)	4 tuần (%năm)
Từ 1.000 USD đến dưới 5.000 USD	0.10%	0.30%	0.60%	0.76%
Từ 5.000 USD đến dưới 10.000 USD	0,14%	0.34%	0.64%	0,80%
Từ 10.000 USD đến dưới 30.000 USD	0,18%	0.38%	0.68%	0,84%
Từ 30.000 USD đến dưới 50.000 USD	0,22%	0,42%	0,72%	0,88%
Từ 50.000 USD đến dưới 100.000 USD	0,24%	0,44%	0,74%	0,92%
Từ 100.000 USD đến dưới 300.000 USD	0,26%	0,46%	0,76%	0,96%
Từ 300.000 USD trở lên	0,30%	0,50%	0,80%	1,00%

(Nguồn: Phòng kế toán Sacombank Chi nhánh Hải Phòng).

Nhược điểm: Mức gửi tối thiểu lớn 20.000.000đ, 1.000 USD nên chỉ phù hợp với khách hàng là cá nhân có thu nhập cao và các tổ chức kinh tế, chỉ gửi tiền trong 1 tháng nếu khách hàng muốn gửi tiếp thì lại phải lên Chi nhánh hoặc Phòng giao dịch làm thủ tục cho vay.

+ Tiền gửi tiết kiệm Đại Cát : Là loại tiền gửi tích lũy càng dài - Nhận lãi suất thưởng càng cao. Chỉ áp dụng cho khách hàng ≥ 50 tuổi

Kỳ hạn gửi: từ 1 tháng trở lên

Loại tiền gửi/loại hình lãnh lãi: VND, USD/các loại hình lãnh lãi hiện có
Lãi suất áp dụng cho các kỳ tái tục = Lãi suất huy động thông thường +
lãi suất thưởng

Lãi suất thưởng VND bằng $0,07\%/năm \times n$

Lãi suất thưởng USD bằng $0,03\%/năm \times n$

Trong đó: n là kỳ tái tục và $0 < n \leq 3$

Áp dụng cho các thẻ tiết kiệm tự động tái tục

Lãi suất thưởng chỉ áp dụng cho các thẻ tiết kiệm rút vốn đúng hạn

Nhược điểm: Đây là sản phẩm dùng cho người cao tuổi áp dụng với khách hàng ≥ 50 tuổi, thời hạn gửi tiền phải từ 1 tháng trở lên, lãi suất thấp nếu rút trước hạn

+Tiết kiệm có kỳ hạn truyền thống

Đối tượng gửi tiền: Cá nhân người Việt Nam và người nước ngoài. Người không cư trú không được gửi tiết kiệm có kỳ hạn bằng ngoại tệ.

Kỳ hạn gửi: được công bố trong từng thời kỳ (từ 1 đến 36 tháng)

Loại tiền gửi: VND, USD, EUR.

Số tiền gửi tối thiểu ban đầu: 50.000đ, 50 USD/EUR

Lãi suất gửi: tương ứng số tiền gửi, kỳ hạn gửi và có hiệu lực tại thời điểm gửi tiền

Hình thức lãnh lãi: VND: lãi trả trước, hàng tháng, hàng quý hoặc cuối kỳ; USD, EUR: lãi cuối kỳ.

Phí kiểm đếm: Thu khi quý khách tắt toán thẻ tiết kiệm trong vòng 02 ngày làm việc kể từ ngày mở.

Bảng 2.6 : Bảng lãi suất tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn thông thường

Kỳ hạn (tháng)	LÃI SUẤT (Lãi cuối kỳ, hàng tháng, hàng quý: %/năm; lãi trả trước: %/kỳ hạn)						
	VND				USD	Vàng (SJC/SBJ)	EUR
	Lãi cuối kỳ	Lãi hàng quý	Lãi hàng tháng	Lãi trả trước	Lãi cuối kỳ	Lãi cuối kỳ	Lãi cuối kỳ
1 tháng	14%		14%	1.150%	0.3%	0.010%	
2 tháng	14%		13.920%	2.280%	0.3%	0.010%	
3 tháng	14%		13.840%	3.380%	0.3%	0.010%	0.080%
4 tháng	14%		13.760%	4.460%	0.3%		
5 tháng	14%		13.680%	5.510%	0.3%		
6 tháng	14%	13.760%	13.610%	6.540%	0.3%	0.010%	0.090%
7 tháng	14%		13.530%	7.550%	0.3%		
8 tháng	14%		13.460%	8.540%	0.3%		
9 tháng	14%	13.540%	13.390%	9.500%	0.3%	0.010%	
10 tháng	14%		13.320%	10.450%	0.3%		
11 tháng	14%		13.240%	11.370%	0.3%		
12 tháng	14%	13.320%	13.170%	12.280%	0.3%	0.010%	0.100%
13 tháng	14%		13.110%	13.170%	0.3%		0.120%
15 tháng	14%	13.110%	12.970%	14.890%			
18 tháng	14%	12.910%	12.780%	17.360%	0.3%		
24 tháng	14%	12.540%	12.410%	21.880%	0.3%		
36 tháng	14%	11.860%	11.750%	29.580%	0.3%		

(Nguồn Phòng kế toán Sacombank chi nhánh Hải Phòng)

+Chứng chỉ huy động vàng

Kỳ hạn huy động: từ 1 đến 36 tháng.

Hình thức nhận lãi: cuối kỳ.

Loại tiền: Vàng SJC và/hoặc SBJ

Lãi suất: theo khung lãi suất cơ bản của ngân hàng.

Rút trước hạn: khách hàng hưởng lãi bằng 0.

Ưu điểm là rủi ro thấp, khách hàng vừa hưởng được lợi nhuận nếu như vàng tăng giá, vừa hưởng được lãi suất gửi vàng. Thị trường vàng quá lớn và quá nhiều người tham gia nên không một ai (cho dù cả 1 ngân hàng) có thể kiểm soát thị trường trong dài hạn. Còn đối với thị trường chứng khoán thì nếu khách hàng có số tiền lớn thì khách hàng có thể điều khiển giá cổ phiếu nào đó theo ý của họ. Đây hứa hẹn sẽ là một hình thức huy động tiềm năng trong những năm tiếp theo.

Nhược điểm : Vốn đầu tư ban đầu quá cao. Lãi suất huy động thấp.

Bảng 2.7 : Huy động từ tiền gửi có kỳ hạn

Đơn vị : Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)
Tổng vốn huy động	916		1,682		1,789	
Tiền gửi tương lai	180	19.7	329	19.6	349	19.5
Tiết kiệm tháng năng động	203	22.2	374	22.2	385	21.5
Tiết kiệm Đại Cát	215	23.6	366	21.8	320	17.9
Tiết kiệm có kỳ hạn truyền thống	35	3.8	78	4.6	62	3.5
Chứng chỉ huy động vàng	283	30.9	535	31.8	673	37.6

(Nguồn Phòng kế toán Sacombank chi nhánh Hải Phòng)

Qua bảng 2.7 ta thấy:

Tổng vốn huy động từ tiền gửi có kỳ hạn năm 2010 là 1,789 tỷ đồng tăng 1.06 lần so với năm 2009 và tăng 1.95 lần so với năm 2008. Cụ thể:

Chứng chỉ huy động vàng có tỷ lệ lớn nhất trong tổng số nguồn vốn huy động có kỳ hạn. Tiếp đó là tiền gửi Đại Cát cũng tăng đều qua các năm do đặc tính của sản phẩm này không được hưởng lãi suất thưởng nếu rút trước hạn, mà lãi suất huy động lại thấp nên năm 2010 có su hướng giảm so với các năm trước.

Tiền gửi tiết kiệm tháng năng động và tiền gửi tương lai tăng đều qua các năm. Tuy nhiên thì hai sản phẩm này vẫn chưa phát huy hết khả năng có sẵn. Tiền gửi truyền thống từ lâu ít được quan tâm vì đã có những sản phẩm mới nhiều tiện ích hơn thay thế.

2. Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn

+ Tiền gửi tiết kiệm thanh toán : Tiền gửi thanh toán giúp Quý khách giao dịch thanh toán, chuyển tiền một cách an toàn, nhanh chóng và được hưởng lãi suất theo quy định của Sacombank.

Đối tượng gửi tiền: Cá nhân người Việt Nam và người nước ngoài.

Kỳ hạn gửi: không kỳ hạn

Loại tiền gửi VND, USD, EUR, AUD, CAD, CHF, GBP, JPY, SGD

Số tiền gửi tối thiểu ban đầu: không quy định đối với tài khoản tiền gửi thanh toán VND; 50 USD/EUR hoặc ngoại tệ khác tương đương đối với tài khoản tiền gửi thanh toán ngoại tệ

Lãi suất gửi: theo mức lãi suất không kỳ hạn có hiệu lực tại thời điểm tính lãi. Quý khách vui lòng tham khảo biểu lãi suất hiện hành của SACOMBANK.

Bảng 2.8: Bảng lãi suất tiền gửi thanh toán , tiết kiệm không kỳ hạn bằng VND,USD,EUR

Loại tiền gửi	Lãi suất		
	VND	USD	EUR
Tiết kiệm không kỳ hạn	0.3%	0.100%	0.000%
Tiền gửi thanh toán	0.3%	0.100%	0.020%

(Nguồn Phòng kế toán Sacombank chi nhánh Hải Phòng)

Nhược điểm : Lãi suất huy động thấp, phù hợp với các tổ chức kinh tế hoặc cá nhân kinh doanh. Phải trả phí dịch vụ đối với từng sản phẩm dịch vụ

+ Tiết kiệm nhà ở : Đáp ứng nhu cầu của khách hàng có đăng ký tham gia chương trình tiết kiệm nhà ở của Liên minh hợp tác xã

Đối tượng gửi tiền: Cá nhân người Việt Nam.

Kỳ hạn gửi: không kỳ hạn

Loại hình tiền gửi: tiền gửi thanh toán

Loại tiền gửi: VND

Lãi suất gửi: theo mức lãi suất không kỳ hạn có hiệu lực tại thời điểm tính lãi.

Thời gian chi trả lãi: tiền lãi được tính và chi trả tự động vào tài khoản tại ngày cuối cùng của mỗi tháng.

Mất phí dịch vụ đối với loại huy động này.

Tương tự với khoản tiền thanh toán nhưng khác ở chỗ tiền gửi này liên quan đến tiết kiệm nhà ở.

Ưu điểm: Được tham gia các chương trình tiết kiệm nhà ở của Liên minh hợp tác xã tại tỉnh/thành có triển khai và các tiện ích khác tương tự sản phẩm tiền gửi thanh toán

Nhược điểm: Lãi suất thấp, chỉ được gửi tiền VND và mất phí dịch vụ cao
+Tiết kiệm không kỳ hạn thông thường

Kỳ hạn: không kỳ hạn

Loại tiền gửi: VND và các loại ngoại tệ có niêm yết trên bảng công bố tỷ giá của Sacombank

Lãi suất: theo biểu lãi suất không kỳ hạn Sacombank công bố

Mức gửi tối thiểu ban đầu: 50,000đồng; 50USD/EUR hoặc ngoại tệ khác tương đương.

Cách thức trả lãi: tiền lãi được trả hàng tháng vào ngày cuối tháng và tự động ghi có vào tài khoản.

Bảng 2.9 : Huy động từ tiền gửi không kỳ hạn

Đơn vị : Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)
Tổng vốn huy động	729		1,256		1,379	
Tiền gửi thanh toán	258	35.4	525	41.8	725	52.6
Tiết kiệm nhà ở	224	30.7	529	42.1	641	46.5
Tiết kiệm không kỳ hạn	247	33.9	202	16.1	213	15.4

(Nguồn Phòng kế toán Sacombank chi nhánh Hải Phòng)

Tổng nguồn vốn huy động từ tiền gửi có kỳ hạn tăng qua các năm. Năm 2010 là 1,379 tỷ đồng tăng gấp 1.1 lần so với năm 2009 và tăng gấp 1.89 lần so với năm 2008

Qua bảng 2.8 ta thấy nguồn huy động từ sản phẩm tiết kiệm không kỳ hạn thông thường rất ít mặc dù khi sử dụng sản phẩm này khách hàng được sử dụng để thanh toán tiền vay hoặc chuyển khoản sang tài khoản tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn cho chính chủ tài khoản với mức lãi suất cao hơn

Hai sản phẩm là tiền gửi thanh toán và tiết kiệm nhà ở liên tục phát huy tiện ích của nó đối với người tiêu dùng cụ thể:

Tiền gửi thanh toán năm 2010 là 725 tỷ đồng chiếm 52.6% tổng nguồn vốn huy động tiết kiệm không kỳ hạn. Năm 2009 là 525 tỷ đồng chiếm 41.8% tổng nguồn vốn huy động tiết kiệm không kỳ hạn. Năm 2008 là 258 tỷ đồng chiếm 35.4% tổng nguồn vốn huy động tiết kiệm không kỳ hạn

Tiết kiệm nhà ở năm 2010 là 641 tỷ đồng chiếm 46.5% tổng nguồn vốn huy động tiết kiệm không kỳ hạn. Năm 2009 là 529 tỷ đồng chiếm 42.1% tổng nguồn vốn huy động tiết kiệm không kỳ hạn. Năm 2008 là 224 tỷ đồng chiếm 30.7% tổng nguồn vốn huy động tiết kiệm không kỳ hạn

2.2.3.2.Theo loại tiền huy động

1. Huy động Tiền gửi nội tệ

Trước tiên ta sẽ xem xét diễn biến của công việc huy động tiền gửi tiết kiệm VNĐ trong thời gian qua đã có những biến động gì theo sự phát triển của xã hội.

Bảng 2.10: Huy động tiền gửi nội tệ

Đơn vị: Tỷ đồng

Năm	2008		2009		2010	
	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)
Tiền gửi tiết kiệm, trong đó:	992	100	1,758	100	1,895	100
Tiết kiệm dân cư	725	73.1%	1,318	75%	1,445	76.3%
Tiết kiệm từ các tổ chức	230	23.2%	346	19.7%	332	17.5%
Tiền gửi kỳ phiếu			42	2.4%	103	5.4%
Tiết kiệm ngoại tệ quy VNĐ	37	3.7%	52	2.9%	15	0.79%

(Nguồn: Phòng Hỗ trợ Sacombank – Hải Phòng)

Trong bối cảnh kinh tế thế giới chậm hồi phục, nhiều biến động và trong tình hình kinh tế nước ta vẫn còn đó những mất cân đối vĩ mô. Năm 2008, chính sách thắt chặt tiền tệ do lạm phát và tình trạng nhập siêu leo thang đã siết chặt dòng vốn đổ vào thị trường tiền tệ Việt Nam. Tiếp đó là sự lan rộng và trầm trọng hơn của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới trong năm tiếp tục kéo thị trường tiền tệ Việt Nam đi xuống sâu hơn và chưa có dấu hiệu hồi phục khiến các nhà đầu tư tiếp tục chuyển dòng vốn sang các kênh đầu tư khác cũng đã góp phần tạo ra thêm áp lực cho thị trường. Năm 2010 huy động tiền gửi nội tệ chiếm là 1,954 tỷ đồng 61.68% tổng nguồn vốn huy động được trong đó tiền gửi tiết kiệm là 1,895 tỷ đồng. Năm 2009 huy động tiền gửi nội tệ là 2,083 tỷ đồng chiếm 70.9% tổng nguồn vốn huy động trong đó tiền gửi tiết kiệm nội tệ là 1,758 tỷ đồng. Năm 2008 huy động tiền gửi nội tệ đạt 1,003 tỷ đồng chiếm 61.01% tổng vốn huy động được trong đó tiền gửi tiết kiệm nội tệ là 992 tỷ đồng. Bao gồm tiết kiệm dân cư và tiết kiệm của các tổ chức xã hội, tiết kiệm kỳ phiếu và tiết kiệm ngoại tệ quy VNĐ

Trong đó nguồn huy động từ tiết kiệm dân cư là rất lớn và tăng đều qua các năm. Năm 2010 là 1,895 tỷ đồng tăng 1.08 lần so với năm 2009 và tăng 1.9 lần so với năm 2008.

Tiền gửi từ các tổ chức vẫn còn khá ít chủ yếu là các Doanh nghiệp chưa sử dụng đến vốn lưu động gửi vào ngân hàng với thời hạn ngắn thường là 1 tháng rồi rút ra sử dụng với mục đích kinh doanh. Năm 2008 số tiền này là 230 tỷ đồng chiếm 23.2% tổng số tiền gửi tiết kiệm. Năm 2009 là 246 tỷ đồng chiếm 19.7% tổng số tiền gửi tiết kiệm nội tệ. Năm 2010 là 332 tỷ đồng chiếm 17.5% tổng số tiền gửi tiết kiệm nội tệ

Tiền gửi kỳ phiếu cũng tăng mạnh qua các năm gần đây tuy nhiên duy nhất chỉ có năm 2008 Chi nhánh không huy động theo hình thức này. Chỉ đến năm 2009 và 2010, khi nhu cầu vốn tăng lên, Chi nhánh mới tiếp tục phát hành kỳ phiếu với các kỳ hạn khác nhau để thu hút thêm tiền gửi tiết kiệm.

Tiền gửi tiết kiệm ngoại tệ quy đổi VND biến động tăng giảm cùng với biến động của nền kinh tế. Năm 2010 loại tiền gửi này chịu ảnh hưởng của giá vàng, USD tăng cao và sự dần mất giá của VND nên người dân chủ yếu là gửi vàng, USD để đảm bảo giá trị của tiền gửi.

Để đứng vững trong cơ chế thị trường, với sự ra đời của hàng loạt các ngân hàng thương mại cổ phần đòi hỏi Sacombank Chi nhánh Hải Phòng phải đổi mới phong cách, lề lối làm việc, đảm bảo chữ tín đối với khách hàng và phải mở rộng mạng lưới quỹ tiết kiệm, nâng cao cơ sở hạ tầng để phục vụ tốt hơn công tác huy động vốn tiền gửi trong dân cư. Sacombank Chi nhánh Hải Phòng có lợi thế hơn các ngân hàng thương mại cổ phần khác là nó ra đời và độc lập sớm hơn so với các ngân hàng thương mại cổ phần khác. Do đó, có thể thu hút được nhiều vốn trong dân cư để tăng cường nguồn vốn phục vụ cho công tác kinh doanh của ngân hàng mình và đáp ứng cho chiến lược phát triển kinh tế.

Bảng 2.11: Nguồn vốn huy động tiết kiệm VND

Đơn vị : Tỷ đồng

Năm	2008		2009		2010	
	Doanh Số (tỷ đồng)	Tỷ Trọng (%)	Doanh Số (tỷ đồng)	Tỷ Trọng (%)	Doanh Số (tỷ đồng)	Tỷ Trọng (%)
Tiền gửi tiết kiệm VND, trong đó:	992	100	1,758	100	1,895	100
I. Không kỳ hạn	376	37.9	586	33,3	557	29
II. Có kỳ hạn:	616	62.1	1,172	66.7	1338	71
1 tháng	75	7.6	182	10.3	226	11.9
3 tháng	209	21.1	424	24.1	456	24
6 tháng	185	18.6	358	20.3	375	19.8
9 tháng					57	3
12 tháng	147	14.8	208	11.8	224	11.8

(Nguồn: Phòng Hỗ trợ Sacombank – Hải Phòng)

Qua bảng trên ta thấy:

* Tiền gửi không kỳ hạn

Năm 2008, số dư là 376 tỷ đồng 37.9% tổng nguồn tiết kiệm VND.

Năm 2009 số dư là 586 tỷ đồng chiếm 33,3% tổng nguồn tiết kiệm VND.

Năm 2010 số dư là 557 tỷ đồng chiếm 29% tổng nguồn tiết kiệm VND.

* Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn chiếm tỷ trọng tương đối lớn trong tổng nguồn tiết kiệm VND:

+Loại kỳ hạn 1 tháng:

Năm 2008 số dư là 75 tỷ đồng, chiếm 7.6% tổng tiết kiệm VND.

Năm 2009 số dư là 182 tỷ đồng, chiếm 10.3% tổng tiết kiệm VND.

Năm 2010 số dư là 226 tỷ đồng, chiếm 11.9% tổng tiết kiệm VND

+ Loại kỳ hạn 3 tháng: Đây là loại kỳ hạn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn tiết kiệm có kỳ hạn nói riêng và trong tổng nguồn tiết kiệm VNĐ nói chung

Năm 2008 số dư là 209 tỷ đồng, chiếm 21.1% tổng tiết kiệm VNĐ.

Năm 2009 số dư là 424 tỷ đồng, chiếm 24.1% tổng tiết kiệm VNĐ.

Năm 2010 số dư là 456 tỷ đồng chiếm 24% tổng tiết kiệm VNĐ.

+ Loại kỳ hạn 6 tháng:

Năm 2008 số dư là 185 tỷ đồng, chiếm 18.6% tổng tiết kiệm VNĐ.

Năm 2009 số dư 358 tỷ đồng, chiếm 20.3% tổng tiết kiệm VNĐ.

Năm 2010 số dư là 375 tỷ đồng chiếm 19.8% tổng tiết kiệm VNĐ.

+ Loại kỳ hạn 9 tháng: Năm 2008 và 2009, Chi nhánh không mở tài khoản tiền gửi tiết kiệm 9 tháng. Chỉ đến năm 2010, Chi nhánh mới mở thêm hình thức này và số dư của nó ngay khi mở là 57 tỷ đồng, chiếm 3% tổng nguồn tiết kiệm VNĐ.

+ Loại kỳ hạn 12 tháng:

Năm 2008 là 147 tỷ đồng, chiếm 14.8% tổng nguồn tiết kiệm VNĐ.

Năm 2009 là 208 tỷ đồng, chiếm 11.8% tổng nguồn tiết kiệm VNĐ.

Năm 2010 là 224 tỷ đồng chiếm 11.8% tổng nguồn tiết kiệm VNĐ

2. Huy động tiền gửi tiết kiệm ngoại tệ

Tình hình kinh tế - chính trị - xã hội thế giới giai đoạn 2005 - 2010 diễn biến phức tạp và trải qua nhiều biến cố, đỉnh điểm là cuộc khủng hoảng tài chính dây chuyền bắt nguồn từ Mỹ năm 2007 dẫn đến suy thoái trên diện rộng tại nhiều quốc gia trong năm 2008, kéo theo lạm phát tăng cao, đặc biệt ở các nước Châu Âu và dư âm còn kéo dài cho tới năm 2010 ảnh hưởng đến nguồn huy động ngoại tệ và vàng của Chi nhánh Sacombank Hải Phòng trong những năm qua.

Bảng 2.12 : Huy động vốn ngoại tệ và vàng

Đơn vị : Tỷ đồng

Năm	2008		2009		2010	
Chỉ tiêu	Doanh Số	Tỷ trọng (%)	Doanh Số	Tỷ Trọng (%)	Doanh Số	Tỷ Trọng (%)
Tiết kiệm ngoại tệ và vàng trong đó:	417	100	649	100	1088	100
I. Không kỳ hạn	23	5,5	34	5,2	82	7,5
II. Có kỳ hạn:	394	94,5	615	94,7	1006	92,5
1 tháng					9	0,8
2 tháng					8	0,7
3 tháng	51	12,2	68	10,5	143	13,2
6 tháng	95	22,8	126	19,4	316	29,0
9 tháng	202	48,4	354	54,5	502	46,1
12 tháng	46	11,1	67	10,3	12	1,1
18 tháng					9	0,8
24 tháng					7	0,6

(Nguồn Phòng kế toán Sacombank chi nhánh Hải Phòng)

Theo bảng số liệu trên, tình hình huy động vốn ngoại tệ và vàng của Chi nhánh qua 3 năm có chuyển biến tăng dần. Cụ thể như:

Khác với tiết kiệm VND, ở loại huy động này người dân quan tâm hơn đến loại tiền gửi có kỳ hạn và họ ưa thích loại hình tiết kiệm 9 tháng hơn những loại khác:

Năm 2008, tiết kiệm 9 tháng là 202 tỷ đồng chiếm 46.4% so với tổng tiết kiệm ngoại tệ và vàng. Năm 2009, tiết kiệm 9 tháng là 354 tỷ đồng chiếm 54.5% so với tổng tiết kiệm ngoại tệ và vàng. Năm 2010, tiết kiệm 9 tháng là 502 tỷ đồng chiếm 46.1% so với tổng tiết kiệm ngoại tệ và vàng.

Như vậy, qua cả hai hình thức huy động bằng VND và ngoại tệ ta thấy rõ rằng: vì mục đích của khách hàng gửi tiết kiệm là để hưởng lãi nên hầu hết họ gửi các thể thức có kỳ hạn để hưởng lãi suất cao hơn. Khách hàng gửi loại tiết kiệm có kỳ hạn nếu rút ra trước thời hạn cũng được hưởng lãi suất thấp hơn (lãi suất không kỳ hạn) và được tính theo số ngày gửi. Vì vậy họ ít gửi loại không kỳ hạn. Điều này cũng giúp ngân hàng chủ động hơn trong việc sử dụng vốn đầu tư kinh doanh.

3.Huy động tiền gửi dự thưởng

Để tránh lãi suất trần 14% của Ngân hàng Nhà nước, các ngân hàng đang rầm rộ triển khai khuyến mại, tặng quà cho khách gửi tiết kiệm. Với việc gửi tiền theo hình thức dự thưởng, người dân sẽ có cơ hội nhận được những phần thưởng của Chi nhánh như nhà, ô tô, xe máy...Chính vì điều này đã kích thích người dân gửi tiền nhàn rỗi của mình vào ngân hàng vừa đảm bảo an toàn, vừa sinh lời từ lãi lại vừa có khả năng nhận được những phần thưởng có giá trị lớn nếu họ may mắn.

Nhằm gia tăng lợi ích và cảm ơn sự ủng hộ, gắn bó của khách hàng tiền gửi, Sacombank thường xuyên triển khai nhiều chương trình khuyến mại, ưu đãi hấp dẫn tại từng chi nhánh và trên toàn hệ thống ngân hàng.

Qua 4 năm hoạt động tại chi nhánh Hải Phòng Sacombank đã thực hiện không ít các hoạt động Marketing nhằm thu hút khách hàng và huy động nguồn vốn phục vụ kinh doanh.

** Dựt 1 từ ngày 12/2/2010 đến hết ngày 30/3/2010*

Tháng 12/2010 Sacombank triển khai chương trình khuyến mãi “Gửi tiền triệu – Trúng tiền tỷ” tại tất cả các điểm giao dịch của Sacombank tại Việt Nam. Chương trình dành cho đối tượng khách hàng là cá nhân tham gia gửi tiết kiệm bằng tiền đồng tại Sacombank với tổng giá trị giải thưởng lên đến 21 tỷ đồng.

Theo đó, khi gửi tiết kiệm có kỳ hạn từ 1 đến 11 tháng với các mức gửi và lãi suất tương ứng như sau: 5 triệu đồng với lãi suất 0%, 10 triệu đồng với lãi suất 6%, 40 triệu đồng với lãi suất 12%; khách hàng sẽ nhận được 1 lần rút thăm nhận quà ngay và 1 số dự thưởng để tham gia chương trình quay số hàng tháng.

Cơ cấu giải thưởng gồm 400.000 áo mưa thời trang, đèn pin, móc khóa, dụng cụ khai bia, túi xách Sacombank; cùng 12 giải đặc biệt, mỗi giải trị giá 1 tỷ đồng và 01 giải Siêu đặc biệt trị giá lên đến 2 tỷ đồng. Đây là chương trình khuyến mãi có giá trị giải thưởng cao nhất từ trước đến nay của Sacombank và có cơ cấu giải thưởng linh hoạt quay số nhiều lần để tạo ra thêm nhiều may mắn cho khách hàng. Khách hàng gửi số tiền càng nhiều, kỳ hạn càng dài thì cơ hội nhận quà và trúng tiền tỷ càng cao

Qua đợt khuyến mại này chi nhánh Hải Phòng thu hút được thêm 32 tỷ đồng có thể nói đợt khuyến mại này không được như mong muốn ban đầu của lãnh đạo ngân hàng

Nhược điểm: Phần thưởng không thiết thực đối với người dân, để nhận được 1 phiếu bốc thăm trúng thưởng khách hàng phải gửi tiền mức tối thiểu 5 triệu đồng với lãi suất 0%, 10 triệu đồng với lãi suất 6%, 40 triệu đồng với lãi suất 12%. Hưởng lãi suất quá thấp để nhận được 1 phiếu bốc thăm không biết mình có trúng thưởng hay không.

**Đợt 2 từ ngày 10/4/2010 đến hết ngày 1/7/2010*

Trong tháng 4/2010 Chi nhánh đã tổ chức đợt khuyến mại “Vui hè cùng Sacombank” thu hút rất nhiều sự quan tâm của khách hàng. Theo đó, khi gửi tiết kiệm từ 20 triệu đồng trở lên với kỳ hạn từ 01 tháng, khách hàng sẽ nhận được những phần quà giá trị dùng cho mùa hè như: áo mưa, túi xách du lịch, túi kéo du lịch, túi vải đi biển, hộp đựng thức ăn cỡ lớn,... Tổng chi phí dành cho chương trình lên đến hàng tỷ đồng với hơn 18,000 phần quà dành cho khách hàng.

Bên cạnh những phần quà tặng có giá trị hấp dẫn, khách hàng tham gia còn được hưởng lãi suất tốt nhất và nhiều ưu đãi cộng thêm khác. Đồng thời, khách hàng sẽ được bảo hiểm tiền gửi, xác nhận số dư để chứng minh năng lực tài chính cho các mục đích cá nhân (du học chữa bệnh, du lịch...) hoặc cầm cố, uỷ quyền và chuyển nhượng số tiền tiết kiệm khi có nhu cầu.

Qua đợt khuyến mại này chi nhánh huy động được 40 tỷ đồng. Tuy con số không lớn nhưng nó cũng góp phần đáng kể vào hoạt động kinh doanh của Ngân hàng

Nhược điểm : Số tiền tối thiểu gửi lớn từ 20 triệu đồng trở lên và với kỳ hạn từ 01 tháng mà phần thưởng lại nhỏ nên chưa thực sự thu hút khách hàng

**Đợt 3 từ ngày 5/7/2010 đến hết ngày 25/10/2010*

Sacombank đã tổ chức thành công đợt khuyến mại lần 3 chương trình khuyến mại “Lướt SHi, Đi Mercedes cùng Sacombank”. chương trình khuyến mại được áp dụng trên toàn quốc để xác định những khách hàng may mắn cho 10 chiếc xe Honda SHi và 1 chiếc Mercedes của đợt 3 và các giải thưởng có giá trị của chương trình trong đó có giải đặc biệt là một chiếc Mercedes C250 sang trọng. Giải nhất là một chiếc SHi sang trọng kiểu dáng thời trang cùng hàng ngàn quà tặng phong phú khác

“Lướt SHi, Đi Mercedes cùng Sacombank” là một trong những chương trình khuyến mại lớn của Sacombank, được chính thức khởi động từ ngày 5 tháng 7 năm 2010 đến ngày 25 tháng 10 năm 2010 với tổng giá trị giải thưởng lên đến hơn 11 tỷ đồng. Sau hơn 3 tháng triển khai, chương trình đã thu hút được sự quan tâm và tham gia của hàng ngàn khách hàng trên toàn quốc.

Thông qua chương trình khuyến mại này, Sacombank muốn bày tỏ sự tri ân đối với các khách hàng đã đồng hành cùng Ngân hàng trong suốt gần 19 năm qua. Sacombank mong muốn chứng tỏ phương châm hành động mới của mình

“Chuyên nghiệp, Tận tụy, Khác biệt, Đơn giản và luôn sẵn sàng Hành động vì ước mơ của bạn”

Chi nhánh Hải Phòng đã thu hút được lượng vốn đáng kể từ chương trình này. Đây có thể coi là chương trình khuyến mại thành công hơn mong đợi của ban lãnh đạo ngân hàng. Với hơn 235 tỷ đồng mà chi nhánh Hải Phòng huy động được đây là một con số đáng mừng cho toàn ngân hàng nói chung và toàn chi nhánh nói riêng

Đây là chương trình nhằm đánh thẳng vào mong muốn của khách hàng nên rất được khách hàng quan tâm. Chi phí bỏ ra lớn, cơ cấu giải thưởng rộng nên hiệu quả nó mang lại là rất cao.

**Đợt 4 từ ngày 1/12/2010 đến hết ngày 13/01/2011*

Tháng 12/2010 nhân dịp kỷ niệm 19 năm ngày thành lập Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín (1991-2010), Sacombank triển khai chương trình khuyến mại "19 năm đồng hành cùng Sacombank" ngay khi vừa mới kết thúc, Sacombank tiếp tục tổ chức chương trình khuyến mại "Sinh nhật vàng Sacombank" với tổng trị giá giải thưởng gần 1,5 tỷ đồng.

Chương trình khuyến mại này dành cho đối tượng khách hàng là cá nhân người Việt Nam hoặc người nước ngoài gửi tiền tiết kiệm có kỳ hạn lãnh lãi cuối kỳ bằng VNĐ, USD tại Sacombank.

Chương trình khuyến mại được áp dụng trên toàn hệ thống Sacombank với tổng trị giá giải thưởng lần này lên đến 1.487.750.000 đồng. Giải thưởng sẽ được xác định bằng cách quay số mở thưởng (quay lồng cầu) và cơ cấu giải thưởng của chương trình lần này như sau:

Giải đặc biệt: 1 ký vàng SJC trị giá là 347.000.000 VNĐ

Giải nhất: 1 cặp vé du lịch trọn gói Hong Kong 4 ngày 3 đêm trị giá là 1.100USD

Giải nhì: 1 cặp vé du lịch trọn gói Thái Lan 6 ngày 5 đêm trị giá là 700 USD

Giải ba: Thẻ tiết kiệm 3.000.000 VNĐ

Giải khuyến khích: Thẻ tiết kiệm 1.000.000 VNĐ

Ngay khi hình thức này được đưa vào áp dụng, Chi nhánh đã thu hút thêm được một lượng vốn là 95 tỷ đồng, trong đó:

- + Loại tiết kiệm dự thưởng 6 tháng là 25 tỷ đồng.
- + Loại tiết kiệm dự thưởng 9 tháng là 32 tỷ đồng.
- + Loại tiết kiệm dự thưởng 12 tháng là 38 tỷ đồng.

Nhược điểm: Vì giải thưởng sẽ được xác định bằng cách quay số mở thưởng (quay lồng cầu) nên số lượng khách hàng trúng thưởng có hạn và tùy thuộc vào mức độ may mắn của khách hàng. Ngoài ra còn phụ thuộc vào yếu tố khách quan nên chỉ huy động được khách hàng có khoản tiền nhỏ, do tâm lý người gửi tiền thì nhiều mà số lượng giải thưởng mỗi loại chỉ có 1 giải thưởng

nên khách hàng sẽ hướng đến các ngân hàng khác để gửi mong muốn sẽ có cơ hội lớn hơn và phần thưởng lớn hơn.

Tuy nhiên do đợt khuyến mại này cùng lúc triển khai liên tiếp 2 chương trình nên nguồn vốn huy động cũng khá lớn. Nên tiếp tục phát huy

Bảng 2.13 : Tổng kết số tiền huy động được từ các chương trình khuyến mãi

Đơn vị: Tỷ đồng

Thời gian	Các chương trình	Số tiền huy động được
<i>Đợt 1 từ ngày 12/2/2010 đến hết ngày 30/3/2010</i>	Gửi tiền triệu – Trúng tiền tỷ	32
<i>Đợt 2 từ ngày 10/4/2010 đến hết ngày 1/7/2010</i>	Vui hè cùng Sacombank	40
<i>Đợt 3 từ ngày 5/7/2010 đến hết ngày 25/10/2010</i>	Lướt SHi, Đi Mercedes cùng Sacombank	235
<i>Đợt 4 từ ngày 1/12/2010 đến hết ngày 13/01/2011</i>	“19 năm đồng hành cùng Sacombank” & “Sinh nhật vàng Sacombank”	95

(Nguồn Phòng dịch vụ khách hàng Sacombank chi nhánh Hải Phòng)

Từ kết quả trên ta thấy chương trình khuyến mại đợt 3 và đợt 4 là thu hút sự quan tâm của khách hàng nhất. Vì nó được triển khai đúng thời điểm và nắm bắt được tâm lý khách hàng. Nên tiếp tục triển khai các chương trình tương tự ở các năm tiếp theo

4.Phát hành kỳ phiếu

Bên cạnh huy động vốn tiền gửi tiết kiệm thông qua tiền gửi tiết kiệm , Chi nhánh còn huy động tiền gửi tiết kiệm thông qua phát hành kỳ phiếu, chủ yếu là kỳ phiếu mục đích. Hình thức này không mang tính chủ động của các

ngân hàng thương mại mà phát hành phụ thuộc chủ yếu vào chính sách của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

Trong từng thời kỳ cụ thể, ngân hàng sẽ phát hành kỳ phiếu mục đích. Kỳ phiếu mục đích là chứng chỉ nhận nợ của ngân hàng đối với người mua (chủ sở hữu) có quy định mệnh giá, thời hạn và lãi suất. Kỳ phiếu mục đích bằng VNĐ và bằng Ngoại tệ chỉ được phát hành khi được thống đốc ngân hàng nhà nước cho phép và theo quyết định của Tổng Giám đốc ngân hàng.

Kỳ phiếu mục đích được phát hành từng đợt khi cần thiết. Chúng được chia thành hai loại là kỳ phiếu mục đích có ghi tên và kỳ phiếu mục đích không ghi tên. Đối với kỳ phiếu mục đích có ghi tên, ngân hàng phải mở sổ đăng ký quyền sở hữu và tiến hành đăng ký lại khi có nhu cầu chuyển đổi quyền sở hữu. Đối với kỳ phiếu mục đích không ghi tên thuộc quyền sở hữu của người có kỳ phiếu và được tự do chuyển nhượng.

Theo quyết định 68/QQĐ-HĐQT-NHTM, kỳ phiếu mục đích có một số đặc điểm như sau:

+ Kỳ phiếu mục đích bằng VND và bằng ngoại tệ của Ngân hàng Thương Mại Việt Nam phát hành khi được thống đốc Ngân hàng Nhà nước cho phép. Kỳ phiếu mục đích là chứng chỉ nhận nợ của ngân hàng thương mại đối với người mua, có quy định mệnh giá, thời hạn và lãi suất.

+ Kỳ phiếu mục đích được chuyển nhượng quyền sở hữu dưới các hình thức mua, bán, cho, tặng, thừa kế.

+ Mọi công dân Việt Nam và cá nhân người nước ngoài có thời gian cư trú tại Việt Nam trên 12 tháng đều là đối tượng mua kỳ phiếu của ngân hàng thương mại, số tiền mua không hạn chế mức tối đa.

+ Kỳ phiếu mục đích của Ngân hàng Thương Mại có thời hạn tối thiểu là 3 tháng.

+ Kỳ phiếu mục đích của ngân hàng thương mại được trả lãi dưới ba hình thức: trả lãi trước, trả lãi sau, trả lãi theo định kỳ..

Đây là nguồn vốn không thường xuyên. Kỳ phiếu mục đích chỉ được phát hành nhằm một mục đích cụ thể nào đó như phục vụ cho công trình, dự án của nhà nước. Khi có nhu cầu phát hành, Chi nhánh sẽ được chỉ thị từ cấp trên.

Bảng 2.14: Tình hình phát hành kỳ phiếu của Chi nhánh Sacombank Hải Phòng

Đơn vị: tỷ đồng

Năm	2008		2009		2010	
	Doanh Số	Tỷ trọng (%)	Doanh Số	Tỷ trọng (%)	Doanh Số	Tỷ trọng (%)
Tổng nguồn huy động	1,645	100	2,938	100	3,168	100
Huy động từ kỳ phiếu:	0	0	42	1.43	103	3.25
3 tháng			0	0	0	0
6 tháng			42	1.43	103	3.25

(Nguồn Phòng kế toán Sacombank chi nhánh Hải Phòng)

Nhìn vào bảng ta thấy nguồn vốn này không cao, chiếm tỷ trọng rất nhỏ so với tổng nguồn vốn huy động. Đồng thời, người dân cũng chỉ mua loại kỳ phiếu 6 tháng để hưởng lãi suất cao hơn.

Đây là nguồn vốn không thường xuyên. Kỳ phiếu mục đích chỉ được phát hành nhằm một mục đích cụ thể nào đó như phục vụ cho công trình, dự án của nhà nước. Khi có nhu cầu phát hành, Chi nhánh sẽ được chỉ thị từ cấp trên.

Nhìn chung hình thức huy động vốn bằng cách phát hành các công cụ nợ trên thị trường của Chi nhánh còn hạn chế, mới chỉ dừng lại ở hình thức huy động bằng cách phát hành kỳ phiếu mục đích để thực hiện các mục tiêu của nhà nước, phát hành không mang tính chủ động của Chi nhánh.

2.2.3. Chi phí huy động tiền gửi tại Chi nhánh

Nguồn vốn huy động không ngừng tăng lên chưa đủ để đánh giá hiệu quả công tác huy động tiền gửi nếu chi phí huy động là quá cao. Một nguồn vốn huy

động hiệu quả là nguồn vốn có chi phí hợp lý, vừa đảm bảo huy động được vốn vừa đảm bảo duy trì một mức chênh lệch lãi suất đầu ra và đầu vào tốt.

Chi phí trả lãi là khoản chi phí chủ yếu của một ngân hàng trong chi phí huy động. Chi phí trả lãi của ngân hàng phụ thuộc vào nguồn trả lãi, lãi suất phải trả và thời gian sử dụng vốn. Trong đó, nguồn phải trả lãi và thời gian sử dụng vốn là yếu tố phản ánh quy mô và thời hạn của các khoản vốn huy động và nó chi đóng vai trò như một hệ số của chi phí trả lãi. Còn lãi suất huy động mới là yếu tố chính, nó quyết định phần lớn đến quy mô và hiệu quả của công tác huy động.

Trong thời gian gần đây, với các chính sách của Nhà nước kích thích tiêu dùng của nền kinh tế, qua đó tạo ra động lực để thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế, đồng thời đẩy lùi được tình trạng lạm phát cao. Bên cạnh đó, ngân hàng nhà nước đã liên tục giảm lãi suất và đó là một khó khăn trong việc huy động tiền gửi tiết kiệm. Sau khi xem xét tình hình cụ thể của Chi nhánh cũng như nhu cầu của thị trường, Chi nhánh đã và đang đưa ra các mức lãi suất hấp dẫn khách hàng nhưng đồng thời cũng đảm bảo được hiệu quả của việc huy động và không vượt qua khung lãi suất do ngân hàng nhà nước quy định.

Qua các bảng lãi suất bảng 2.2, bảng 2.3, bảng 2.4, bảng 2.5 cho thấy Sacombank có tất cả các sản phẩm tiền gửi giúp Quý khách tiết kiệm tiền một cách an toàn, hiệu quả và sinh lời cao nhất, mức lãi suất của Chi nhánh là tương đối cao, phù hợp với nhu mong muốn của khách hàng và ở mức dễ chịu đối với Chi nhánh. Lãi suất tiền gửi không kỳ hạn là lãi suất thấp nhất, đây là một lợi thế cho Chi nhánh nhưng nguồn này có thể rút ra bất kỳ lúc nào, do đó cần xác định và dự báo thời gian rút vốn của người gửi để từ đó có kế hoạch cho vay hợp lý, tránh gặp rủi ro thanh khoản.

Lãi suất huy động USD luôn nhỏ hơn lãi suất huy động VND. Đây là yếu tố không khuyến khích được huy động ngoại tệ, tuy nhiên tâm lý người dân vẫn quan tâm hơn khi sở hữu những đồng tiền có giá, ổn định, ít chịu ảnh hưởng của những biến động kinh tế, chính trị của các nước trên thế giới. Mặt khác, tỷ giá USD/VND có xu hướng tăng lên làm cho nguồn tiền gửi ngoại tệ gửi vào ngân hàng tăng qua các năm.

Mặc dù các khoản trả lãi là chi phí lớn nhất của chi phí huy động tiền gửi tiết kiệm, song bên cạnh đó chi phí về quản lý, cơ sở vật chất phục vụ công tác huy động, chi phí bảo hiểm tiền gửi, lương trả cho công nhân viên... cũng là một khoản chi phí lớn. Trước những khó khăn do thực hiện mức lãi suất hấp dẫn khách hàng thì việc quản lý tốt những chi phí trên là rất quan trọng vì nhờ đó mà lãi suất thực tế mà Chi nhánh huy động không bị đẩy lên quá cao. Do đó, nó có thể giúp giảm thấp chi phí huy động trên tinh thần tiết kiệm hợp lý mà vẫn đảm bảo hiệu quả của công tác huy động.

Dịch vụ tài khoản của Sacombank giúp Quý khách thực hiện giao dịch một cách an toàn, nhanh chóng, chính xác mọi lúc mọi nơi.

2.3. Đánh giá về hoạt động huy động tiền gửi của Sacombank Chi nhánh Hải Phòng trong thời gian qua.

Qua nghiên cứu một số nội dung công tác huy động tiền gửi tiết kiệm tại Sacombank Chi nhánh Hải Phòng, ta thấy hoạt động huy động của Chi nhánh đã đạt được nhiều thành tựu rõ rệt nhưng bên cạnh đó vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất định mà chúng ta cần phải đưa ra những giải pháp thích hợp để khắc phục.

2.3.2. Kết quả đạt được

Cùng với sự phát triển chung của nền kinh tế đất nước và toàn hệ thống của Tập đoàn Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín, Chi nhánh Sacombank Hải Phòng đã từng bước khẳng định vị thế của mình trên địa bàn thành phố Hải Phòng với những thành tích đáng khích lệ đặc biệt trong công tác huy động vốn. Với tổng mức nguồn vốn huy động năm 2008 là 1645 tỷ đồng, năm 2009 là 2938 tỷ đồng, năm 2011 là 3168 tỷ đồng. Tiền gửi tiết kiệm chiếm tỷ trọng lớn trên tổng nguồn vốn huy động của chi nhánh. Cụ thể:

Năm 2008 huy động tiền gửi chiếm 78.67% tổng nguồn vốn

Năm 2009 huy động tiền gửi chiếm 83.4% tổng nguồn vốn

Năm 2010 huy động tiền gửi chiếm 80.9% tổng nguồn vốn

Hiệu quả huy động vốn tiền gửi tiết kiệm của một ngân hàng được đánh giá dựa trên nhiều yếu tố tùy theo mục đích nghiên cứu nhưng ở đây ta chỉ đánh giá hiệu quả huy động trên các góc độ mà theo đó tạo ra cho Chi nhánh một

nguồn tiền gửi tiết kiệm lớn và đồng thời là tạo ra một cơ cấu vốn và chi phí vốn hợp lý.

+ Chi nhánh đã tạo ra được nguồn tiền gửi tiết kiệm có sự tăng trưởng ổn định về số lượng và thời gian. Điều này được thể hiện qua số dư tiền gửi tiết kiệm của Chi nhánh tăng lên qua các năm và tăng ở hầu hết các kỳ hạn.

+ Chi phí huy động tiền gửi tiết kiệm của Chi nhánh đạt mức có thể chấp nhận được. Tuy chưa thể nói rằng chi phí huy động của Chi nhánh là tối ưu song với mức chi phí huy động vốn đó Chi nhánh có thể kinh doanh có hiệu quả. Mặt khác Chi nhánh luôn tham khảo lãi suất huy động của các ngân hàng khác và căn cứ vào khung lãi suất do ngân hàng nhà nước ban hành rồi quy định các mức lãi suất huy động của bản thân Chi nhánh. Do đó, chi phí huy động tiền gửi tiết kiệm của Chi nhánh không cao hơn so với các ngân hàng khác trên cùng địa bàn, do vậy Chi nhánh đảm bảo được khả năng cạnh tranh của Chi nhánh và từng bước chiếm lĩnh thị trường, nâng cấp thị phần.

+ Chi nhánh đã đạt được sự đa dạng trong các hình thức huy động. Chi nhánh đã đa dạng hóa các công cụ huy động như phát hành các loại kỳ phiếu trả lãi trước, đưa ra hình thức tiết kiệm dự thưởng. Mặt khác Chi nhánh đã tạo ra sự đa dạng trong các kỳ hạn gửi tiết kiệm: hiện nay tại Chi nhánh có 8 kỳ hạn huy động từ không kỳ hạn đến kỳ hạn 24 tháng với cả VND và USD. Với sự đa dạng này, Chi nhánh đã từng bước tạo ra sự thuận lợi cho khách hàng trong việc chọn lựa các mức kỳ hạn mà họ có thể tham gia sao cho phù hợp nhất

+ Khả năng đáp ứng nhu cầu kinh doanh của Chi nhánh đạt được những bước tiến tốt trong thời gian qua. Trong những năm gần đây, Chi nhánh luôn đáp ứng được nhu cầu sử dụng vốn của mình bằng chính nguồn vốn do bản thân Chi nhánh tự huy động với một tỷ trọng lớn nguồn tiền gửi tiết kiệm. Điều này được thể hiện rõ qua bảng sau:

+ Chi nhánh đã tăng niềm tin của khách hàng do đổi mới lề lối làm việc, coi trọng công tác đào tạo và đào tạo lại đội ngũ cán bộ, nâng cao kiến thức nghề nghiệp và trình độ chuyên môn cho đội ngũ cán bộ, tạo mọi điều kiện thuận lợi cho khách hàng gửi và rút tiền. Ngoài ra ngân hàng còn quan tâm tới việc nâng

cấp cơ sở vật chất kỹ thuật ở các quỹ tiết kiệm. Nắm bắt được tâm lý của khách hàng nên ngân hàng còn tặng quà cho khách hàng vào dịp lễ tết cho những người có số dư tiền gửi cao và hàng năm còn mở hội nghị khách hàng.

+ Chi nhánh đã có nhiều biện pháp tổ chức thực hiện các mục tiêu chiến lược khách hàng như khuyến khích khách hàng bằng lợi ích vật chất, bằng cách tặng quà cho khách hàng đến gửi tiền (tiết kiệm dự thưởng).

+ Chi nhánh Sacombank Hải Phòng không những đáp ứng đủ nhu cầu vay vốn của khách hàng mà còn điều chuyển tiền cho các ngân hàng khác trên địa bàn vay vốn, góp phần điều hoà vốn.

2.3.3. Những mặt còn hạn chế

Tuy Chi nhánh đã đạt được những thành tựu đáng kể trong thời gian vừa qua nhưng không phải là không có những tồn tại nhất định trong công tác huy động tiền gửi tiết kiệm.

Mặc dù Chi nhánh đã đa dạng hóa các hình thức huy động nhưng chỉ như thế vẫn chưa đủ để thu hút được tối đa nguồn tiền nhàn rỗi trong tiết kiệm. Các hình thức huy động vốn chưa thật phong phú, đa dạng. Hình thức huy động vốn vẫn còn mang tính chất “cổ truyền” chủ yếu là hình thức huy động vốn đơn thuần như gửi tiền tiết kiệm, kỳ phiếu. Các hình thức gửi tiền khác như mở tài khoản tiền gửi tự nhân, sử dụng séc cá nhân và các hình thức thanh toán hiện đại như thẻ tín dụng chưa được sử dụng rộng rãi và phổ biến. Chi nhánh cũng chưa đáp ứng được nhu cầu của khách hàng ở xa trung tâm bởi mạng lưới huy động của Chi nhánh chưa được bố trí rộng khắp.

Chi nhánh Sacombank Hải Phòng vẫn chưa xác định rõ được chiến lược khách hàng phù hợp, từ đó chưa có chính sách khách hàng hợp lý. Việc tổ chức thực hiện chính sách chưa thường xuyên, mức độ chưa thoả đáng, Sacombank Hải Phòng cũng chưa đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường, tìm hiểu khách hàng. Trải qua thời gian dài hoạt động, Sacombank Hải Phòng đã bộc lộ hạn chế: việc tiếp cận cộng đồng dân cư còn thụ động, công tác tuyên truyền, quảng cáo, cung cấp thông tin cho khách hàng chưa đa dạng, từ đó sự hiểu biết của người dân đối với ngân hàng còn hạn chế.

.Có những hạn chế trên là do một số nguyên nhân sau đây:

+ Khó khăn khách quan: đến nay tuy thoát khỏi ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế trong khu vực, nền kinh tế dần đi vào ổn định nhưng sự ổn định đó vẫn chứa đựng tiềm ẩn nhiều nguy cơ bất ổn như giá cả hàng hóa tăng mạnh, xuất khẩu tăng nhưng thua thiệt về giá trị, tốc độ lưu thông hàng hóa trong nền kiểm tra bị chững lại.

+ Hoạt động trong cơ chế thị trường, cũng như nhiều ngân hàng khác, Chi nhánh phải chịu sự cạnh tranh của các ngân hàng, các tổ chức tín dụng khác trên thị trường, đó là các Chi nhánh của các ngân hàng thương mại quốc doanh, các quỹ tín dụng, quỹ bảo hiểm, các ngân hàng thương mại cổ phần trên cùng địa bàn. Do đó, Chi nhánh luôn phải chịu sức ép về hiệu quả hoạt động của mình để làm sao thu hút được nhiều khách hàng đến với mình.

+ Người dân chưa thực sự tin tưởng, an tâm khi gửi tiền vào ngân hàng và nỗi lo đồng tiền mất giá.

+Hiện nay, tại Hải Phòng có rất nhiều tổ chức kinh tế và doanh nghiệp được thành lập. Đây là cơ hội tốt để Chi nhánh có thể tiếp cận để quảng bá và giới thiệu những sản phẩm tốt nhất cho họ bao gồm cả huy động và cho vay. Nhưng Sacombank vẫn chưa thực sự làm tốt được công tác tư vấn và lôi kéo khách hàng là Doanh nghiệp về với Chi nhánh

+ Tâm lý của người dân Việt Nam vẫn ưa thích dùng tiền mặt, chưa quen với những dịch vụ, tiện ích của ngân hàng đem lại, điều đó cản trở việc sử dụng séc cá nhân, thẻ thanh toán, máy ATM...tạo khó khăn, hạn chế khả năng huy động tiền gửi tiết kiệm của Chi nhánh.

+ Thu nhập của các tầng lớp dân cư của Việt Nam còn thấp, đặc biệt là bộ phận nông nghiệp, do vậy các khoản tích lũy được là nhỏ bé dẫn đến các giao dịch mang tính nhỏ lẻ. Mặt khác, chi phí giao dịch là không đổi nên vô hình chung đã đẩy chi phí huy động tiền gửi tiết kiệm của ngân hàng tăng lên.

+ Các tầng lớp dân cư vẫn quen với việc cất giữ tài sản bằng việc mua vàng và cất trữ tại nhà, do đó khoản tiền này bị "chết" gây ra những khó khăn trong việc huy động của Chi nhánh.

+ Mặt khác đội ngũ cán bộ được đào tạo thường xuyên chưa đầy đủ, thiếu kinh nghiệm, khả năng ứng xử đối với khách hàng chưa tốt, tạo ra sự khó chịu khi người dân đến gửi tiền vào ngân hàng.

+ Các ngân hàng tại địa bàn tiếp tục mở rộng mạng lưới như AB Bank PGD Ngô Quyền, Maritime Bank Lạch Tray, Techcom Bank Văn Cao, ACB Lạch Tray, Viet Bank Tô Hiệu... với những chính sách ưu đãi về công tác huy động vốn thông qua chủ yếu là chính sách lãi suất đã làm khó khăn cho Sacombank.

+ Công nghệ ngân hàng của Chi nhánh vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu của một ngân hàng hiện đại. Các sản phẩm của Chi nhánh cung cấp chưa thật phong phú, hạn chế việc huy động của Chi nhánh.

Những tồn tại và khó khăn trên ảnh hưởng rất lớn đến công tác huy động vốn tiền gửi tiết kiệm của Sacombank chi nhánh Hải Phòng. Phát huy những mặt tích cực đã đạt được đồng thời khắc phục những điểm còn tồn tại để thu hút vốn nhàn rỗi trong dân cư là mục tiêu phấn đấu của Chi nhánh trong thời gian tới.

Xuất phát từ tình hình đó, trên cơ sở học tập kinh nghiệm của các nước trong khu vực, cần thiết phải đặt ra những giải pháp thích hợp cho công tác huy động tiền gửi tiết kiệm tại Sacombank chi nhánh Hải Phòng

CHƯƠNG III: GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM TĂNG CƯỜNG HUY ĐỘNG TIỀN GỬI TIẾT KIỆM TẠI SACOMBANK CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

3.1. Định hướng phát triển của Sacombank Chi nhánh Hải Phòng.

Năm 2010 là năm được đánh giá là thuận lợi cho sự phát triển kinh tế của Việt Nam. Để góp phần thực hiện tốt chiến lược mục tiêu đặt ra của Hội sở và khu vực giao cho. Chi nhánh Sacombank Hải Phòng đã đặt ra các định hướng và chỉ tiêu phấn đấu như sau:

- Tập trung làm tốt công tác huy động vốn bằng các hình thức huy động và lãi suất thích hợp

- Tìm kiếm nguồn tiền gửi từ các dự án đầu tư của các bộ, ngành và các dự án giải toả nhằm tăng cường nguồn tiền gửi không kỳ hạn với chi phí thấp.

- Nâng cao công tác vận động, tuyên truyền quảng cáo, tiếp thị, đổi mới phong cách làm việc, thái độ giao tiếp và công tác thanh toán kịp thời đối với khách hàng.

- Mở rộng cho vay đối với các thành phần kinh tế trên địa bàn.

- Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát nâng cao chất lượng tín dụng và hạn chế nợ quá hạn gia tăng.

* Một số mục tiêu cụ thể.

Tổng vốn huy động tăng 40% so với năm 2010.

Tổng dư nợ tăng 25% so với năm 2010.

Tỷ lệ nợ quá hạn dưới 1% trên tổng dư nợ.

Kết quả tài chính: Đảm bảo kinh doanh có lãi

3.2. Giải pháp tăng cường và nâng cao hiệu quả công tác huy động tiền gửi tiết kiệm tại Sacombank Chi nhánh Hải Phòng

Tiền gửi tiết kiệm là một bộ phận chiếm tỷ trọng lớn trong nguồn vốn huy động của Sacombank Chi nhánh Hải Phòng nói riêng và các Ngân hàng Thương Mại nói chung. Việc duy trì và mở rộng nguồn tiền gửi này có ý nghĩa đặc biệt

quan trọng trong việc mở rộng kinh doanh và gia tăng lợi nhuận của ngân hàng. Vì lí do này mà ngân hàng tập trung mọi nỗ lực trong việc khai thác mọi nguồn tiền nhàn rỗi từ trong xã hội

Với thực trạng huy động tiền gửi tiết kiệm của Sacombank Chi nhánh Hải Phòng trong những năm qua, ta nhận thấy Chi nhánh đã đạt được những thành tựu to lớn. Song bên cạnh những thành công đó vẫn còn những tồn tại nhất định. Để hoạt động huy động tiền gửi dân cư của Chi nhánh đạt được nhiều thành tựu hơn nữa, từng bước đưa Chi nhánh thật sự vững mạnh trong hệ thống ngân hàng thương mại cổ phần thì chúng ta cần có những giải pháp để khắc phục các tồn tại của Chi nhánh đồng thời phát huy những mặt mạnh của Chi nhánh. Từ đó thu hút ngày càng nhiều và nâng cao được hiệu quả công tác huy động tiền gửi nhàn rỗi trong xã hội

Như vậy, để tăng cường và nâng cao hiệu quả công tác huy động tiền gửi dân cư thì các giải pháp mà Chi nhánh thực hiện phải thoả mãn các yêu cầu sau đây:

3.2.1. Giải pháp 1: Huy động tiết kiệm bằng VNĐ bảo đảm theo giá vàng

Số tiền gửi của khách hàng được đảm bảo bằng vàng miếng AAA 99,99% do Sacombank sản xuất, giá vàng được tính để đảm bảo là giá mua vào vàng miếng AAA được Công ty Vàng bạc Đá quý Sacombank SBJ thuộc tập đoàn tài chính Sacombank công bố vào 8h sáng hàng ngày, giá vàng được niêm yết công khai tại các điểm huy động vốn của Sacombank

a. Căn cứ đưa ra giải pháp

Do lạc hậu về kinh tế kéo dài trong nhiều thập kỷ, sự biến động bấp bênh thiếu ổn định của nền kinh tế đã gây ra tâm lý "dự phòng" thường xuyên trong nhân dân ta. Việc dự phòng được thực hiện một cách đơn giản là tích lũy loại tiền tệ "nguyên thủy" - vàng. Đó là một biện pháp mang tính truyền thống khó có thể từ bỏ ngay được. Vấn đề đặt ra là làm thế nào để huy động được khoản tiền để dành này. Nhiều ngân hàng cũng đã thực hiện huy động vàng để cho vay không mấy thành công..

Qua việc phân tích hoạt động huy động vốn ở chương 2 cho thấy nguồn vốn huy động vàng luôn chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn huy động.

Năm 2008 vốn huy động vàng và ngoại tệ là 641 tỷ đồng trong đó vàng chiếm 54% là 346 tỷ đồng chiếm 21.03% trong tổng nguồn vốn huy động, sang năm 2009 huy động vàng được 520 tỷ đồng chỉ chiếm 17.7% tổng nguồn vốn huy động. Và năm 2010 Chi nhánh huy động 672 tỷ đồng chiếm 21.2% trong tổng nguồn vốn huy động.

Nhận thấy tỷ trọng nguồn vốn vàng huy động được qua 3 năm của Chi nhánh đều thấp. Chính vì vậy giải pháp thúc đẩy huy động vốn từ nguồn tiền này là một yêu cầu hết sức quan trọng và cấp thiết đối với các phòng giao dịch nói riêng và ban lãnh đạo Chi nhánh nói chung.

Tuy nhiên theo Thông tư 11 do Ngân hàng Nhà nước ban hành chiều 29/4 và có hiệu lực từ 1/5 thì Các ngân hàng sẽ phải ngừng cho vay vàng và chỉ được phép huy động trong phạm vi hẹp, Sacombank là Ngân hàng thương mại duy nhất tại Việt Nam được Nhà Nước cho phép huy động và cho vay vàng tại thời điểm năm nay.

b. Mục đích của giải pháp: Chi nhánh có thể tăng quy mô vốn tiền gửi dân cư, đồng thời góp phần trong việc giúp Chi nhánh tạo ra một cơ cấu vốn tối ưu.

c. Nội dung biện pháp

Vốn huy động bằng vàng có thể không kỳ hạn hoặc có kỳ hạn

+ Chi nhánh mở tài khoản tiền gửi vàng không kỳ hạn cho những khách hàng muốn tích lũy tài sản, không nghĩ đến tìm kiếm lợi nhuận trong tài sản tích lũy đó. Họ có thể đến Chi nhánh mở tài khoản gửi số tiền mình dành dụm được để mua vàng vào tài khoản quy đổi thành trọng lượng vàng tiêu chuẩn theo giá cả ở thời điểm gửi tiền vào hoặc họ cũng có thể gửi vào tài khoản của mình trực tiếp bằng vàng thật và Chi nhánh sẽ làm nhiệm vụ cất giữ hộ cho họ. Khách hàng có tài khoản này có thể yêu cầu Chi nhánh trả lại vàng hay tiền (quy từ bán vàng) bất cứ lúc nào họ muốn, hoặc yêu cầu Chi nhánh chi trả một người thụ hưởng khác.

Cách thức huy động này không khác gì huy động tiền gửi không kỳ hạn vì vậy nó cũng chịu sự quản lý của ngân hàng Nhà nước về dự trữ bắt buộc và các quy định khác về lãi suất tiền gửi, tồn quỹ. Mức lãi suất chi trả cho nguồn này

thấp hơn lãi suất tiền gửi thông thường. Điều cần quan tâm ở đây là Chi nhánh cần phải mở các dịch vụ thanh toán bằng vàng để phục vụ và thu hút khách hàng, tạo sự an toàn trong thanh toán.

+ Huy động vốn bằng vàng có kỳ hạn: Khách hàng cho phép Chi nhánh được sử dụng vốn bằng vàng của mình theo kỳ hạn thoả thuận. Cách thức mở tài khoản khách hàng cũng làm như trên và khi đến kỳ hạn hoàn trả, khách hàng có thể lấy ra theo 3 cách: lấy bằng tiền mặt, bằng bạc hoặc chuyển vào tài khoản tiền gửi không kỳ hạn. Một điều đặc biệt là khách hàng mở tài khoản này phải cam kết là không rút ra khi chưa đáo hạn để tránh trường hợp khi vàng lên giá, khách hàng rút vàng ra đem bán nhằm thu về tiền mặt nhiều hơn và điều đó có thể tạo ra con số làm mất khả năng thanh toán của Chi nhánh. Lãi suất tiền gửi sẽ được quy định tương đương lãi suất thực dương cần thiết để khuyến khích người gửi vàng. Như vậy, khi có lạm phát, lãi suất tiền gửi vàng sẽ nhỏ hơn lãi suất tiền gửi bình thường và đây cũng là một thuận lợi cho chi nhánh. Trong cách thức huy động này, Chi nhánh phải hoạch định về số vàng phải có để thanh toán cho khách hàng khi món tiền gửi đã đến hạn và khách hàng muốn rút ra bằng vàng.

Việc áp dụng hình thức huy động sẽ khiến Chi nhánh phải đối mặt với rủi ro do giá vàng tăng lên. Để phòng ngừa rủi ro đó, Chi nhánh có thể áp dụng thủ thuật mua bán kỳ hạn hoặc mua bán quyền chọn. Nhưng việc này chỉ có thể được thực hiện nếu việc mua bán đó được tổ chức thực hiện tại một trung tâm giao dịch. Chi nhánh cũng có thể áp dụng huy động tiền gửi có đảm bảo giá trị USD theo cách trên.

d. Phương pháp thực hiện

Đẩy mạnh hoạt động Marketing tiền gửi tiết kiệm

Trong những năm qua, Marketing ngân hàng là một lĩnh vực chưa thực sự được quan tâm đầu tư, khai thác thích đáng. Điều đó lý giải một phần tại sao đa số người dân Việt Nam còn thiếu hiểu biết cơ bản về ngân hàng cũng như những tiện ích mà ngân hàng có thể cung cấp cho họ.

Do đó, muốn thực hiện tốt chiến lược huy động tiền gửi tiết kiệm nói chung và tiền gửi VND đảm bảo giá trị vàng nói riêng, Chi nhánh cần tuyên

truyền, quảng cáo, tạo sự nổi bật về hình ảnh của Chi nhánh. Việc quảng cáo phải được tiến hành thường xuyên trên các phương tiện đại chúng, tập trung vào một số các vấn đề: hình thức gửi, lãi suất tiền gửi, các dịch vụ kèm theo có lợi cho khách hàng... Việc tuyên truyền quảng cáo khi Ngân hàng khai trương một phòng giao dịch hay tiến hành một hình thức huy động mới là rất cần thiết. Chi nhánh cũng có thể quảng cáo bằng cách dán các áp phích tại trụ sở, văn phòng giao dịch... của Chi nhánh để tạo sự chú ý của người dân. Đó là một hình thức quảng cáo có khá nhiều tác dụng tốt.

Ngoài ra, Chi nhánh cũng có thể mở các chiến dịch khuyến mãi như: mở sổ xố theo tài khoản, tặng quà trong dịp đặc biệt, ưu đãi về lãi suất. Các hình thức quảng cáo phải phù hợp tâm lý của dân và phải được lên kế hoạch cụ thể, tránh những quảng cáo ồ ạt, lan tràn tốn kém mà lại không có hiệu quả cao

Nâng cao hiệu quả dịch vụ tư vấn

Không phải ai đến Chi nhánh cũng hiểu biết về các sản phẩm của Chi nhánh. Do đó các nhân viên giao dịch có thể giúp đỡ khách hàng nên chọn hình thức gửi tiền nào, thời hạn bao lâu là phù hợp với họ nhất. Hoặc trong trường hợp người gửi tiền có các nhu cầu về gửi tiền, gửi vàng hay gửi ngoại tệ..., các nhân viên Chi nhánh có thể giúp họ những lời khuyên có lợi nhất cho khách hàng. Từ đó tạo được lòng tin và sự yêu mến của khách hàng.

Chính sách lãi suất linh hoạt phù hợp với điều kiện thực tế

Lãi suất là công cụ mang tính nhạy cảm, tác động đến quy mô huy động tiền gửi dân cư cũng như hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Muốn huy động được nguồn tiền gửi nhàn rỗi trong dân cư phải có một chính sách lãi suất hấp dẫn dân để họ có động lực gửi tiền nhàn rỗi của mình vào ngân hàng. Lãi suất phải được xác định theo nguyên tắc: lãi suất > tỷ lệ lạm phát; đồng thời Chi nhánh cũng nên chú ý đến quan hệ cung cầu vốn trên thị trường.

Hiện nay Chi nhánh đã có những mức lãi suất phân biệt tương ứng với các kỳ hạn huy động. Đối với những khoản tiền rút trước thời hạn được Chi nhánh áp dụng trả lãi theo mức không kỳ hạn. Cách làm này có lẽ sẽ tạo ra sự thiệt thòi cho người gửi, ngân hàng nên chỉ trừ một mức phần trăm cố định trên số lãi rút

ra tùy theo thời gian gửi, hoặc chấp nhận trả lãi đủ nếu có báo trước một thời gian nhất định.

Đối với loại tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn:

+ Định kỳ nếu khách hàng không đến lĩnh thì đến hết kỳ hạn gửi lãi sẽ được Chi nhánh nhập vào gốc và chuyển sang kỳ hạn mới tương ứng.

+ Trường hợp không có kỳ hạn tương ứng thì lãi được nhập gốc và chuyển sang kỳ hạn mới thấp hơn với hình thức lĩnh lãi sau.

Với cách tính lãi trên Chi nhánh phần nào đã đảm bảo quyền lợi cho người gửi.

Nâng cao chất lượng và tuyên truyền rộng rãi dịch vụ Home Banking, Internet Banking

Đây là một dịch vụ mới cần được phát triển và áp dụng rộng rãi. Sự thiếu hiểu biết về hoạt động ngân hàng, tâm lý muốn kín đáo, sợ rủi ro... của người dân có thể là cho ngân hàng mất đi cơ hội để thu hút được một nguồn vốn đáng kể. Chi nhánh có thể cử cán bộ nhân viên của mình xuống tận nơi để hướng dẫn thực hiện thủ tục gửi tiền khi có yêu cầu của khách hàng qua thư hoặc điện thoại. Như thế có thể tạo ra mối quan hệ gần gũi giữa Chi nhánh với khách hàng, qua đó nhận được các thông tin phản hồi từ phía khách hàng làm cơ sở cho sự điều chỉnh, hoàn thiện các chính sách của mình trong huy động vốn tiền gửi dân cư nói riêng và hoạt động của toàn Chi nhánh nói chung

Thực hiện bảo hiểm tiền gửi cho khách hàng gửi tiền

Tùy theo trình độ phát triển kinh tế - xã hội và hệ thống tài chính mà mỗi quốc gia sẽ xây dựng cho mình một cơ chế bảo hiểm tiền gửi thích hợp. Trên thế giới hiện nay có 4 loại cơ chế bảo hiểm tiền gửi công khai, đó là: bảo hiểm hoàn toàn (mọi người gửi tiền đều được bảo vệ hoàn toàn trong trường hợp ngân hàng bị đổ vỡ); bảo hiểm theo phạm vi hạn chế (các khoản tiền gửi được bảo hiểm tới một giới hạn tối đa); bảo hiểm theo phạm vi tùy chọn (trung gian của hai loại trên) và loại bảo hiểm mà Việt Nam đang áp dụng là cơ chế bảo hiểm đồng bảo hiểm. Cơ chế này giảm thiểu các hành vi bất cẩn của người gửi tiền bằng cách đưa ra hình thức đồng bảo hiểm. Người gửi tiền chịu một phần các khoản lỗ và

nhà bảo hiểm tiền gửi bảo vệ phần còn lại. Đồng bảo hiểm có thể được thực hiện dưới hình thức cắt giảm một tỷ lệ nhất định trong số tiền gửi được bảo hiểm.

Như vậy với việc Sacombank Chi nhánh Hải Phòng mua bảo hiểm tiền gửi cho người dân gửi tiền vào ngân hàng sẽ giúp cho người dân yên tâm hơn khi gửi tiền, từ đó ngày càng thu hút được một lượng lớn nguồn tiền nhàn rỗi trong dân cư vào ngân hàng.

d. Dự kiến chi phí

Tiền gửi tiết kiệm của Chi nhánh dự kiến sẽ tăng khoảng 20% so với năm 2010 nếu như Chi nhánh thực hiện các giải pháp để nâng cao hình ảnh, thương hiệu của Sacombank thu hút khách hàng hơn.

Tiền gửi tiết kiệm dự kiến huy động:

$$2,541,000,000,000 \times (1+0.2) = 3,049,200,000,000 \text{ đồng.}$$

Chi phí dự kiến:

Dự kiến cũng như năm trước chi phí trả lãi vốn tiền gửi tiết kiệm cũng chiếm khoảng 1.25% so với tổng vốn tiền gửi tiết kiệm huy động

$$\Rightarrow \text{Chi phí trả lãi dự kiến: } 3,049,200,000,000 \times 1.25\% = 38,115,000,000 \text{ đồng.}$$

Chi phí nhân viên huy động vốn tiền gửi tiết kiệm dự kiến chiếm khoảng 0.15% so với tổng tiền gửi tiết kiệm huy động:

$$\Rightarrow \text{Chi phí nhân viên huy động vốn dự kiến:}$$

$$3,049,200,000,000 \times 0.15\% = 4,573,800,000 \text{ đồng.}$$

Chi phí tiếp thị, quảng cáo cho việc huy động vốn dự kiến chiếm khoảng 0.2% so với tổng vốn huy động tiền gửi tiết kiệm:

$$\Rightarrow \text{Chi phí tiếp thị, quảng cáo dự kiến:}$$

$$3,049,200,000,000 \times 0.2\% = 6,098,400,000 \text{ đồng.}$$

Chi phí khác dự kiến chiếm khoảng 0.05% so với tổng vốn huy động tiền gửi tiết kiệm:

$$\Rightarrow \text{Chi phí khác dự kiến: } 3,049,200,000,000 \times 0.05\% = 1,524,600,000 \text{ đồng}$$

Bảng 3.1: Chi phí phát sinh dự kiến sau giải pháp I

STT	Chỉ tiêu	Đvt	Số tiền
1	Chi phí trả lãi vốn huy động	Vnđ	38,115,000,000
2	Chi phí nhân viên huy động vốn	Vnđ	4,573,800,000
3	Chi phí tiếp thị, quảng cáo	Vnđ	6,098,400,000
4	Chi phí khác	Vnđ	1,524,600,000
	Tổng chi phí	Vnđ	50,311,800,000

e. Dự kiến và đánh giá kết quả đạt được sau giải pháp

Bảng 3.2: Dự kiến kết quả vốn huy động tiền gửi tiết kiệm

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Mức chênh lệch 09/08	
			Tuyệt đối	Tương đối (%)
Vốn huy động tiền gửi tiết kiệm	2,541,000,000,000	3,049,200,000,000	508,200,000,000	20

Nhận xét:

Như vậy sau khi thực hiện giải pháp trên ta thấy vốn huy động tiền gửi tiết kiệm đã tăng lên đáng kể. Điều này sẽ làm cho hiệu quả huy động vốn của Chi nhánh sẽ ngày một tốt hơn.

3.2.2. Giải pháp 2: Thúc đẩy vốn huy động tiền gửi từ các tổ chức KT- XH trên địa bàn thành phố

a. Căn cứ đưa ra giải pháp

Tình hình Kinh tế xã hội của thành phố Hải Phòng tiếp tục ổn định và phát triển, một số ngành, lĩnh vực tăng trưởng khá so với cùng kỳ, trong đó công nghiệp tăng 13,9%; sản lượng hàng qua cảng tăng 10,8%; thu nội địa tăng gần 40%. Tình hình chính trị- xã hội ổn định, quốc phòng - an ninh, trật tự an toàn xã hội được giữ vững. Lý giải về mức tăng trưởng công nghiệp chưa như ý

muốn, có thể do nguyên nhân khách quan về thắt chặt tài chính, tiền tệ, giảm đầu tư...

Công nghiệp, nông nghiệp chính là những ưu tiên hàng đầu để thực hiện mục tiêu tăng trưởng kinh tế xã hội. Thực tế, dù còn nhiều khó khăn, thách thức ở phía trước nhưng công nghiệp Hải Phòng đang lộ rạng nhiều tiềm năng.

Trong những năm qua, số lượng của các Doanh nghiệp trên địa bàn thành phố Hải Phòng ngày càng nhiều, nhu cầu giao dịch tăng dần do với những năm trước. Các doanh nghiệp trên địa bàn thành phố Hải Phòng đã và đang góp phần quan trọng cải thiện đời sống, giải quyết các vấn đề xã hội, việc làm cho người dân và tác động đến việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo xu hướng công nghiệp, dịch vụ, tham gia tích cực vào tiến trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa...

Tuy nhiên, qua phân tích tình hình huy động vốn của Chi nhánh, ta nhận thấy nguồn tiền huy động từ các tổ chức kinh tế - xã hội và nguồn tiền gửi khác của Chi nhánh luôn chiếm một tỷ trọng nhỏ và có xu hướng giảm dần trong hai năm 2008 và 2009.

Năm 2008 nguồn tiền từ các tổ chức kinh tế - xã hội của Chi nhánh đạt 439 tỷ đồng chiếm 26.69% trong tổng nguồn vốn huy động, năm 2009 đạt 784 tỷ đồng cũng chiếm 26.69%. Và năm 2010 Chi nhánh chỉ đạt 610 tỷ đồng chỉ chiếm 19.26% trong tổng nguồn vốn huy động giảm 174 tỷ tương ứng giảm 22.19% so với năm 2009.

Về nguồn tiền gửi khác, năm 2008 Chi nhánh chỉ huy động được 64 tỷ đồng chiếm 3.89% trong tổng nguồn vốn huy động, năm 2009 đạt 198 tỷ đồng chiếm 6.73%, và năm 2010 Chi nhánh chỉ huy động được có 17 tỷ đồng chỉ chiếm 0.53% tổng nguồn vốn huy động giảm 181 tỷ tương ứng giảm 91.41% so với năm 2009.

Nhận thấy rõ điều này, Chi nhánh Hải Phòng đã có những giải pháp và mục đích cụ thể nhằm tăng quy mô huy động vốn từ hai nguồn này.

b. Mục đích của giải pháp

Tăng lượng vốn huy động từ các tổ chức KT- XH trên địa bàn thành phố với 2 hình thức: huy động tiền gửi thanh toán và tiền gửi có kỳ hạn

c. Nội dung thực hiện

.Đa dạng hóa sản phẩm

Xuất phát từ nhu cầu phong phú của khách hàng và để thực hiện mục tiêu thu hút khách hàng nhằm huy động thêm được nhiều vốn, đồng thời đảm bảo chi phí hợp lý, Chi nhánh phải đưa ra thị trường những hình thức huy động tiền gửi Tổ chức KT- XH có sức hấp dẫn cao để thoả mãn các nhu cầu của khách hàng, qua đó tài trợ cho các hoạt động của bản thân Chi nhánh.

Hiện nay, Sacombank đã có sản phẩm thẻ ngân hàng dùng cho doanh nghiệp để chi trả lương, thưởng. Sacombank hiện đang triển khai thanh toán dịch vụ, hàng hóa bằng thẻ như trả phí bảo hiểm, tiền điện, cước điện thoại cố định, điện thoại di động... Tuy nhiên khách hàng sử dụng thẻ ngân hàng để thanh toán cho các dịch vụ này chỉ khoảng 30% trên tổng các giao dịch.

Trong quá trình huy động, Sacombank Hải Phòng phải có những sáng tạo, huy động được vốn với chất lượng tốt, số lượng đủ cho nhu cầu. Trên con đường hoàn thiện các hình thức huy động vốn truyền thống, Sacombank Hải Phòng nghiên cứu, đưa vào thực hiện những hình thức mới không trái với quy định của Tập đoàn Sacombank và với pháp luật.

Nâng cao uy tín và sức cạnh tranh của Chi nhánh

Uy tín ngân hàng là một yếu tố vô cùng quan trọng, nó góp phần tạo nên sức mạnh cho ngân hàng trong cạnh tranh, nhất là trong tình hình nền kinh tế có nhiều biến động, uy tín của ngân hàng càng được khách hàng xem trọng. Trong năm 2010 với rất nhiều khó khăn của nó đã tác động và làm suy yếu hàng loạt các ngân hàng thương mại. Sacombank Chi nhánh Hải Phòng sở dĩ có thể vượt qua được tình trạng đó chính là một phần so ưu thế về uy tín và sự cải tiến trong hoạt động của Chi nhánh. Uy tín giúp Chi nhánh tạo được lòng tin và sự trung thành của khách hàng. Chính vì vậy, Chi nhánh luôn phải tìm ra các biện pháp tốt nhất nhằm nâng cao uy tín, phát huy ưu thế vốn có của mình để củng cố sức cạnh tranh hơn nữa.

Nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ, công nhân viên

Nhân tố con người trong hoạt động ngân hàng đóng một vai trò vô cùng to lớn, có tính chất quyết định tới hoạt động kinh doanh của ngân hàng nói chung và hoạt động huy động tiền gửi Tổ chức KT- XH nói riêng. Cán bộ Quản lý khách hàng doanh nghiệp phải thường xuyên tiếp xúc với rất nhiều khách hàng là doanh nghiệp, mỗi khách hàng lại có những yêu cầu đòi hỏi khác nhau cho doanh nghiệp của họ. Do vậy, việc hoàn thiện các kỹ năng cần có của nhân viên ngân hàng như khả năng phản ứng, ngôn ngữ cử chỉ, kỹ năng đặt câu hỏi, thái độ làm việc, sự linh hoạt...và phong cách ứng xử là không thể thiếu được.

Khả năng phản ứng nhân viên ngân hàng. Câu trả lời đầu tiên của nhân viên phòng giao dịch khi khách hàng bước chân vào ngân hàng chính là thời điểm bắt đầu sự phục vụ đối với khách hàng. Ở đây khả năng phản ứng của nhân viên phòng giao dịch đóng vai trò quan trọng trong việc tạo môi trường giao tiếp với khách hàng. Khả năng phản ứng của các nhân viên nghĩa là: nhận thức được sự có mặt của khách hàng và thể hiện cho khách hàng biết điều đó, tỏ ra lưu ý đến khách hàng ngay cả đang bận phục vụ những khách hàng khác.

Ngôn ngữ cử chỉ. Nhân viên phòng giao dịch phải giữ một khoảng cách phù hợp với khách hàng. Điều này không có nghĩa là không dựa dẫm hoặc quá đứng gần khách hàng mà đôi khi còn có nghĩa là không được đứng quá xa, phải quay phần trước cơ thể về phía khách hàng, mặt hướng về khách hàng. Việc này có thể khuyến khích cảm giác hợp tác và giải quyết vấn đề. Đồng thời phải nhìn thẳng vào mặt khách hàng, biểu lộ sự quan tâm chú ý, gật đầu để chỉ ra rằng mình đang nghe, không làm những việc khác trong khi khách hàng đang nói, mỉm cười thân mật để chỉ ra sự nồng hậu và quan tâm.

Lắng nghe một cách chủ động. Hậu quả của việc không lắng nghe khách hàng là để lỡ những điều mà khách hàng muốn, diễn giải sai yêu cầu của khách hàng. Mặc dù hầu hết các khách hàng yêu cầu thẳng cái mà họ cần và quá trình trao đổi sẽ diễn ra một cách đơn giản và thẳng thắn. Tuy nhiên, một số khách hàng lại có những nhu cầu ẩn giấu bên trong mà ngay cả chính họ cũng không biết. Bằng cách điều chỉnh để nắm lấy nhu cầu của khách hàng, cán bộ phòng

giao dịch có thể xác định rõ cái gì có lợi cho khách hàng nhất và sẽ tạo ra ấn tượng tốt khi người đó đưa được ra ý đó.

Kỹ năng đặt câu hỏi. Nếu chỉ lắng nghe không thì vẫn chưa đủ mà còn phải biết đáp lại khách hàng bằng cách đặt ra các câu hỏi để nhận thông tin và xác định nhu cầu của khách hàng. Có hai loại câu hỏi có thể đưa ra để đáp lại khách hàng là câu hỏi đóng và câu hỏi mở. Câu hỏi đóng là loại câu hỏi mà câu trả lời là có/không, một từ đơn giản hay một mệnh đề đơn giản nằm trong những phương án mà câu hỏi đã đưa ra. Mục đích của câu hỏi đóng là thu thập những thông tin nhất định, làm cho người đối thoại hiểu rõ thông tin mình cần thu thập, hạn chế những hiểu lầm trong giao tiếp, hướng cuộc đối thoại đến những mục tiêu cụ thể.

Thái độ lịch sự và kính trọng. Cán bộ ngân hàng cần phải giữ lịch sự, nhanh chóng tạo ra một bầu không khí dịch vụ tuyệt hảo mà không trở nên quá cứng nhắc. Đồng thời, nhân viên phục vụ phải truyền đạt tới khách hàng sự kính trọng chân thành. Sự kính trọng đòi hỏi phải đánh giá được rằng khách hàng có quyền muốn một cái gì đó, có quyền có nhu cầu, quyền yêu cầu và chờ đợi được phục vụ.

Tính linh hoạt. Linh hoạt có nghĩa là cán bộ phục vụ phải đáp ứng yêu cầu của khách hàng ngay cả khi nó có hơi khác thường một chút. Đối với những yêu cầu bất thường của khách hàng, trước hết phải tôn trọng khách hàng, sau đó là đáp ứng những yêu cầu bất thường đó bằng những hoạt động phục vụ ngoại lệ.

Tóm lại, cán bộ ngân hàng chính là hình ảnh trong mắt khách hàng. Do vậy các cán bộ phải tự hoàn thiện phong cách giao tiếp của mình thông qua sự nhiệt tình, hoạt bát, chân thành và thân thiện.

d. Dự kiến chi phí

Tiền gửi tổ chức KT- XH của Chi nhánh dự kiến sẽ tăng khoảng 20% so với năm 2010 nếu thực hiện các giải pháp đã đề ra ở trên:

Vốn huy động từ các tổ chức KT- XH dự kiến:

$$610,000,000,000 \times (1+0.1) = 732,000,000,000 \text{ đồng.}$$

Chi phí dự kiến:

Dự kiến cũng như năm trước chi phí trả lãi dự kiến chiếm khoảng 0.87% so với tổng vốn huy động từ các tổ chức KT-XH:

=> Chi phí trả lãi dự kiến: $732,000,000,000 \times 0.87\% = 6,368,400,000$ đồng.

Chi phí trả cho nhân viên huy động vốn dự kiến chiếm khoảng 0.15% so với tổng vốn huy động từ các tổ chức KT-XH:

=> Chi phí nhân viên huy động vốn: $732,000,000,000 \times 0.15\% = 1,098,000,000$ đồng.

Chi phí tiếp thị, quảng cáo phục vụ cho huy động vốn từ các tổ chức KT-XH dự kiến chiếm khoảng 0.2% trong tổng vốn huy động từ các tổ chức KT-XH:

=> Chi phí tiếp thị, quảng cáo: $732,000,000,000 \times 0.2\% = 1,464,000,000$ đồng.

Chi phí khác dự kiến chiếm khoảng 0.05% so với tổng vốn huy động từ các tổ chức KT-XH:

⇒ Chi phí khác: $732,000,000,000 \times 0.05\% = 366,000,000$ đồng.

Bảng 3.4: Chi phí phát sinh dự kiến sau giải pháp II

Đvt: VNĐ

STT	Chỉ tiêu	Tiền gửi của các tổ chức KT-XH
1	Chi phí trả lãi vốn huy động	7,429,800,000
2	Chi phí nhân viên huy động vốn	1,281,000,000
3	Chi phí tiếp thị, quảng cáo	1,708,000,000
4	Chi phí khác	427,000,000
	Tổng chi phí	10,845,800,000

e. Dự kiến và đánh giá kết quả đạt được sau giải pháp.

Bảng 3.5: Dự kiến kết quả huy động vốn tiền gửi của tổ chức KT-XH

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Mức chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối (%)
Tiền gửi của tổ chức KT-XH	610	732	122	20

Nhận xét:

Như vậy sau khi thực hiện giải pháp đưa ra ở trên ta thấy vốn huy động từ tiền gửi của các tổ chức kinh tế - xã hội và vốn huy động từ tiền gửi khác đã tăng lên đáng kể. Trước khi thực hiện, về tiền gửi của các tổ chức kinh tế - xã hội Chi nhánh đạt 610 tỷ đồng, nhưng dự kiến sau khi thực hiện đã tăng lên 732 tỷ tăng 122 tỷ tương ứng tăng 20%.

Điều này sẽ làm cho hiệu quả huy động vốn của Chi nhánh sẽ ngày một tốt hơn.

3.3. Một số đề xuất, kiến nghị

3.3.1. Về phía Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín

Với tư cách là ngân hàng mẹ của Chi nhánh Sacombank Hải Phòng, Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín cần có những hoạt động giúp đỡ Chi nhánh trong vấn đề hoàn thiện công tác huy động tiền gửi dân cư của Chi nhánh như:

+ Tạo điều kiện giúp đỡ Chi nhánh khi có phương án mở rộng mạng lưới huy động, tăng thêm nguồn vốn bằng cách cho phép Chi nhánh tăng thêm biên chế.

+ Sớm hoàn thiện các hồ sơ xử lý nợ xấu mà Chi nhánh đã hoàn thiện và đã chuyển lên.

+ Có chính sách đào tạo cán bộ giúp đỡ Chi nhánh trong việc nâng cao trình độ chuyên môn cũng như trình độ giao tiếp của đội ngũ cán bộ nhân viên trong Chi nhánh.

+ Thực hiện chính sách gắn quyền lợi của mỗi cá nhân, bộ phận với kết quả công việc đã đạt được. Sacombank cần đảm bảo tính công minh trong chính sách thưởng phạt và chế độ đãi ngộ đối với công nhân viên.

+ Tăng cường hoàn thiện cơ cấu tổ chức theo hướng gọn nhẹ và chuyên nghiệp, có sự bố trí hợp lý về mặt nhân sự, vị trí công tác phải phù hợp với năng lực chuyên môn của nhân viên nhằm đạt được hiệu quả cao nhất trong công việc. Quyền hạn và trách nhiệm phải tương đương nhau.

+ Đẩy mạnh công tác đào tạo nghiệp vụ cho công nhân viên, tăng cường các buổi tập huấn, hội thảo về nghiệp vụ cho nhân viên, luôn tạo điều kiện để nhân viên có cơ hội được đào tạo.

+ Thực hiện tiết kiệm trong quá trình sản xuất kinh doanh. Ban lãnh đạo phải luôn nhắc nhở cán bộ công nhân viên trong công ty thực hành tiết kiệm

3.2. Về phía Ngân hàng Nhà Nước

Do tình hình hiện nay, đồng nội tệ chưa đủ mạnh, Ngân hàng Nhà nước cần tập trung trong tay những công cụ duy trì tỷ giá đủ mạnh để tham gia vào thị trường khi cần thiết. Để thực hiện được điều này, trong thời gian tới, Ngân hàng Nhà nước cần hoàn thiện những vấn đề sau:

+ Tập trung quỹ ngoại tệ Nhà nước do Ngân hàng Nhà nước quản lý để có thể tham gia vào thị trường một cách có hiệu quả khi cần thiết.

+ Tăng cường hoàn thiện thị trường hối đoái, thị trường ngoại hối, thị trường tiền tệ để Ngân hàng Nhà nước có thể can thiệp vào thị trường một cách kịp thời và có hiệu quả.

+ Xây dựng hệ thống xác định tỷ giá dựa trên các đồng tiền mạnh thay vì phụ thuộc vào USD như hiện nay để tránh tình trạng thất thường của tỷ giá.

+ Việc điều hành tỷ giá phải hướng tới xác thực theo quy luật của thị trường, hướng tỷ giá chính thức sát với tỷ giá giao dịch trên thị trường tự do.

+ Điều chỉnh lãi suất theo nguyên tắc thị trường và mối quan hệ cung cầu vốn: lãi suất đầu ra quyết định lãi suất đầu vào, căn cứ vào lãi suất sử dụng vốn, bảo đảm ngân hàng kinh doanh có lãi.

+ Phải đảm bảo được lãi suất thực dương tức là lãi suất đủ bù đắp được tác động của lạm phát, thu hút được khách hàng, tránh tình trạng khách hàng dự trữ dưới hình thức mua vàng để cất giữ.

+ Lãi suất phải phản ánh được đúng mức rủi ro.

+ Thực hiện bình đẳng một loại lãi suất đối với các thành phần kinh tế.

Trên đây là một số giải pháp và kiến nghị nhằm tạo điều kiện để Sacombank Chi nhánh Hải Phòng tăng cường và nâng cao hiệu quả hoạt động huy động tiền gửi tiết kiệm tại Chi nhánh. Các giải pháp trên đây chỉ phát huy tác dụng khi nó được áp dụng đồng bộ với một sự đầu tư thích đáng về nhân lực cũng như về chi phí và sự hỗ trợ ở tầm vĩ mô của Nhà nước.

Do thời gian nghiên cứu và trình độ có hạn nên các giải pháp đưa ra chưa thực sự đầy đủ và tỏ ra hiệu quả đối với Chi nhánh, rất mong nó ít nhiều giúp đỡ cho Chi nhánh hoàn thiện công tác huy động tiền gửi dân cư của bản thân Chi nhánh, mở ra thế và lực mới trên con đường hội nhập.

KẾT LUẬN

Trong công cuộc công nghiệp hóa - hiện đại hóa đất nước, yếu tố vốn nhất là từ nguồn tiền gửi tiết kiệm có tính chất rất quan trọng. Chi nhánh Sacombank Hải Phòng là một Chi nhánh nằm trên địa bàn quận Lê Chân đã và đang ngày càng tạo ra ưu thế của mình so với các Chi nhánh của các ngân hàng thương mại cổ phần khác trên cùng địa bàn bằng cách nghiên cứu mở rộng mạng lưới phòng giao dịch, đa dạng hình thức huy động, đổi mới hoàn thiện phong cách giao dịch và công nghệ ngân hàng để tăng sức cạnh tranh.

Qua một thời gian thực tập tại Sacombank Chi nhánh Hải Phòng được sự hướng dẫn tận tình của cô giáo, Thạc sĩ Đỗ Thị Bích Ngọc và các cô chú, anh chị tại ngân hàng đã tạo cho em có cơ hội để đi sâu nghiên cứu tìm hiểu hoạt động tiền gửi tiết kiệm tại ngân hàng. Do vậy em đã có được mối liên hệ giữa lý thuyết và thực tiễn về hoạt động này là như thế nào, từ đó rút ra những bài học khi nghiệm quý báu cho bản thân.

Với những kiến thức đã học được ở trường kết hợp với tình hình thực tế em đã có những ý kiến đề xuất, với mong muốn đóng một phần nhỏ bé để góp phần nâng cao hoạt động huy động tiền gửi tiết kiệm tại ngân hàng. Từ đó góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của ngân hàng trong thời gian tới.

Đề tài về thực trạng huy động tiền gửi tiết kiệm là một đề tài hay và chứa đựng nhiều vấn đề đầy phức tạp. Mặc dù được cô giáo và các anh chị hướng dẫn tận tình nhưng với thời gian có hạn cũng như khả năng nhận thức vấn đề này của bản thân còn non kém vì thế trong quá trình thực hiện chuyên đề này sẽ không tránh khỏi những sai sót rất mong sự góp ý của cô giáo cùng các cô chú tại ngân hàng.

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn cô giáo, Thạc sĩ Đỗ Thị Bích Ngọc, Ban lãnh đạo Sacombank chi nhánh Hải Phòng, cùng các cô chú, anh chị tại ngân hàng đã giúp đỡ em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

Hải Phòng, ngày 3 tháng 7 năm 2011

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Thị Thanh Thủy

DANH MỤC CÁC BẢNG, BIỂU

Bảng 2.1: Bảng kết quả hoạt động kinh doanh Sacombank Hải Phòng

Bảng 2.2: Tình hình huy động vốn của Sacombank Hải Phòng (2008 – 2010)

Biểu đồ 1.1 : Biểu đồ tỷ trọng huy động của các PGD

Bảng 2.3 : Lãi suất sản phẩm tiền gửi tương lai

Bảng 2.4 : Lãi suất tiết kiệm tháng năng động VND

Bảng 2.5 : Lãi suất tiết kiệm tháng năng động USD

Bảng 2.6 : Bảng lãi suất tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn thông thường

Bảng 2.7 : Huy động từ tiền gửi có kỳ hạn

Bảng 2.8: Bảng lãi suất tiền gửi thanh toán , tiết kiệm không kỳ hạn bằng VND, USD, EUR

Bảng 2.9 : Huy động từ tiền gửi không kỳ hạn

Bảng 2.10: Huy động tiền gửi nội tệ

Bảng 2.11: Nguồn vốn huy động tiết kiệm VND

Bảng 2.12 : Huy động vốn ngoại tệ và vàng

Bảng 2.13 : Tổng kết số tiền huy động được từ các chương trình khuyến mãi

Bảng 2.14: Tình hình phát hành kỳ phiếu của Chi nhánh Sacombank Hải Phòng

DANH MỤC CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Báo cáo hoạt động kinh doanh của : Sacombank Chi nhánh Hải Phòng
2. Lý thuyết tiền tệ - ngân hàng - TS.Nguyễn Ngọc Hùng
3. Luật các tổ chức tín dụng
4. Ngân hàng thương mại – Gs.Ts.Lê Văn Tư
5. Nghiệp vụ ngân hàng thương mại - Nhà Xuất Bản Thành Phố Hồ Chí Minh.
6. Bài giảng Phân tích tín dụng và cho vay – Th.s Nguyễn Ngọc Anh, Trường Đại học kinh tế Đà Nẵng
7. Quản trị hoạt động NH 1- Th.s Hồ Hữu Tiên, Trường Đại học kinh tế Đà Nẵng
8. Tín dụng ngân hàng -Ts .Nguyễn Đăng Dờn

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ TỔNG QUAN VỀ NGHIỆP VỤ TIỀN GỬI TIẾT KIỆM CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	3
1.1.Một số nhận thức chung về Ngân Hàng Thương Mại	3
1.1.1.Khái niệm ngân hàng thương mại	3
1.1.2.Vai trò của Ngân hàng thương mại trong nền kinh tế.....	3
1.2.Các hoạt động kinh doanh cơ bản của Ngân Hàng Thương Mại.....	5
1.2.1.Hoạt động tạo lập vốn kinh doanh	5
1.2.2.Hoạt động sử dụng vốn kinh doanh	5
1.2.3.Hoạt động dịch vụ trung gian.....	6
1.2.4.Mối quan hệ của các hoạt động Ngân Hàng Thương Mại	7
1.3.Công tác huy động vốn của Ngân Hàng Thương Mại	8
1.3.1.Cơ cấu vốn của ngân hàng thương mại.....	8
1.3.2.Tầm quan trọng của công tác huy động vốn	9
1.3.3.Các hình thức huy động vốn của ngân hàng thương mại.....	10
1.4.Tổng quan về tiền gửi tiết kiệm tại Ngân hàng thương mại	10
1.4.1.Các hình thức huy động tiền gửi tiết kiệm	11
1.4.1.1.Tiền gửi tiết kiệm dân cư	11
1.4.1.2.Phát hành các công cụ nợ trên thị trường.....	13
1.4.2.Lãi suất và cách tính lãi huy động tiền gửi tiết kiệm dân cư	13
1.4.3.Các quy trình nghiệp vụ liên quan đến tiền gửi tiết kiệm	15
1.4.3.1.Quy trình tiết kiệm xử lý tức thời	15
1.4.3.2.Quy trình thu chi kỳ phiếu	18
1.4.3.3.Quy trình tiết kiệm theo lô	19
1.4.4.Đặc điểm của nguồn tiền gửi tiết kiệm và các nhân tố ảnh hưởng đến việc huy động tiền gửi tiết kiệm của ngân hàng thương mại.....	20

1.4.5. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả của công tác huy động tiền gửi tiết kiệm của ngân hàng thương mại.....	22
1.4.6. Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả huy động tiền gửi tiết kiệm	24
CHƯƠNG II.....	26
THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG TIỀN GỬI TIẾT KIỆM	26
TẠI SACOMBANK CHI NHÁNH HẢI PHÒNG	26
2.1 Giới thiệu chung về Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín	26
2.1.1. Quá trình thành lập và phát triển Sacombank – Chi nhánh Hải Phòng.....	29
2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp	30
2.1.3 Nhiệm vụ	31
2.1.4 Cơ cấu tổ chức của Sacombank – Chi nhánh Hải Phòng.....	32
2.2 Thực trạng huy động vốn nói chung tại Sacombank Chi nhánh Hải Phòng.....	36
2.2.1. Phân tích tình hình tài chính.....	36
2.2.2. Thực trạng huy động vốn nói chung tại Sacombank Chi nhánh Hải Phòng	38
2.2.3. Các hình thức huy động tiền gửi tiết kiệm tại Chi nhánh	43
2.2.3.1. Theo loại hình sản phẩm	43
2.2.3.2. Theo loại tiền huy động.....	51
2.2.3. Chi phí huy động tiền gửi tại Chi nhánh.....	63
2.3. Đánh giá về hoạt động huy động tiền gửi của Sacombank Chi nhánh Hải Phòng trong thời gian qua.	65
2.3.2. Kết quả đạt được	65
2.3.3. Những mặt còn hạn chế.....	67
CHƯƠNG III: GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM TĂNG CƯỜNG HUY ĐỘNG TIỀN GỬI TIẾT KIỆM TẠI SACOMBANK.....	70
CHI NHÁNH HẢI PHÒNG	70
3.1. Định hướng phát triển của Sacombank Chi nhánh Hải Phòng.	70
3.2. Giải pháp tăng cường và nâng cao hiệu quả công tác huy động tiền gửi tiết kiệm tại Sacombank Chi nhánh Hải Phòng	70
3.2.1. Giải pháp 1: Huy động tiết kiệm bằng VNĐ bảo đảm theo giá vàng.....	71

3.2.2. Giải pháp 2: Thúc đẩy vốn huy động tiền gửi từ các tổ chức KT- XH trên địa bàn thành phố	77
3.3. Một số đề xuất, kiến nghị	83
3.3.1. Về phía Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín	83
3.2. Về phía Ngân hàng Nhà Nước	84
KẾT LUẬN	86
DANH MỤC CÁC BẢNG, BIỂU	87
DANH MỤC CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	88