

HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG HỢP TÁC XÃ VIỆT NAM CHI NHÁNH LONG AN

Mobilizing capital at Vietnam Cooperative Bank Long An branch

Huỳnh Chiến¹

¹Học viên cao học Trường Đại học Kinh tế Công nghiệp Long An, Long An, Việt Nam
chien0101@gmail.com

Tóm tắt — Huy động vốn tại Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam Chi nhánh Long An trong thời gian qua có sự tăng trưởng tốt. Tuy nhiên kết quả đó vẫn chưa tương xứng với vị thế của mình, nhất là hoạt động trên địa bàn tỉnh Long An. Vì vậy, phân tích thực trạng huy động vốn và đề ra giải pháp để thúc đẩy tăng trưởng huy động vốn tại Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam Chi nhánh Long An là điều cần thiết.

Abstract — Capital mobilization at Vietnam Cooperative Bank Long An Branch has had good growth in recent times. However, that result is still not commensurate with its position, especially operating in Long An province. Therefore, analyzing the current capital mobilization situation and proposing solutions to promote capital mobilization growth at Vietnam Cooperative Bank Long An Branch is necessary.

Từ khóa — Huy động vốn, khách hàng cá nhân, mobilize capital, individual customers.

1. Đặt vấn đề

Theo thống kê của Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam Chi nhánh Long An (Co-opBank Long An), huy động vốn từ khách hàng có sự tăng trưởng qua các năm gần đây nhưng tốc độ tăng trưởng huy động vốn vẫn thấp còn thấp và không cân đối. Thị phần nguồn vốn huy động từ khách hàng cá nhân đạt tỷ lệ thấp so với tổng nguồn vốn huy động, phần lớn nguồn vốn huy động đến từ các quỹ tín dụng nhân dân (QTDND), trong khi thị phần huy động vốn của các ngân hàng thương mại trên địa bàn tỉnh có xu hướng tăng trong thời gian gần đây.

Xuất phát từ thực tế trên, bài viết này được thực hiện nhằm đề xuất một số giải pháp thúc đẩy tăng trưởng huy động vốn tại chi nhánh trong thời gian tới.

2. Thực trạng huy động vốn tại Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam Chi nhánh Long An giai đoạn 2019 - 2022

2.1. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu là khách hàng cá nhân đang gửi tiết kiệm hoặc tham gia các sản phẩm huy động vốn tại Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam Chi nhánh Long An.

Khách hàng cá nhân bao gồm: người lao động có thu nhập ổn định, doanh nhân, tiểu

thương, cán bộ công nhân viên chức, nông dân và các nhóm khác có nhu cầu tiết kiệm hoặc đầu tư sinh lợi từ nguồn vốn nhàn rỗi.

Mục tiêu chính của nhóm khách hàng này là tìm kiếm các hình thức gửi tiết kiệm an toàn, sinh lợi cao, và đảm bảo tính thanh khoản cho nguồn tiền của họ.

Nghiên cứu tập trung tại Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam Chi nhánh Long An, một trong những chi nhánh hoạt động tại địa bàn tỉnh Long An, nơi có lượng khách hàng cá nhân đa dạng, bao gồm khu vực nông thôn và thành thị.

Nghiên cứu tập trung đánh giá ảnh hưởng của bối cảnh kinh tế và các chính sách tài chính giai đoạn 2019 – 2022, tập trung vào các hoạt động huy động vốn từ khách hàng cá nhân thông qua các sản phẩm như: Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn, không kỳ hạn, các gói tiền gửi ưu đãi, và các hình thức đầu tư khác như chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu.

2.2. Nghiệp vụ huy động vốn tại ngân hàng

Theo Trầm Thị Xuân Hương (2013), huy động vốn là một trong các nghiệp vụ tạo nên nguồn vốn của ngân hàng. Thông qua việc ngân hàng nhận ký thác và quản lý các khoản tiền từ khách hàng theo nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi đáp ứng nhu cầu vốn trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Theo Nguyễn Minh Kiều (2006), hoạt động huy động vốn tuy không mang lại lợi nhuận trực tiếp cho ngân hàng nhưng nó là hoạt động rất quan trọng. Không có hoạt động huy động vốn xem như không có hoạt động của ngân hàng.

Vốn điều lệ của ngân hàng chỉ đủ tài trợ cho tài sản cố định như trụ sở, văn phòng, máy móc thiết bị cần thiết cho hoạt động chứ chưa đủ vốn để ngân hàng thực hiện hoạt động kinh doanh như cấp tín dụng và các dịch vụ ngân hàng khác.

Để có vốn phục vụ cho các hoạt động này, ngân hàng phải huy động vốn từ khách hàng. Thông qua hoạt động huy động vốn ngân hàng có thể đo lường được sự uy tín cũng như sự tín nhiệm của khách hàng đối với ngân hàng.

2.3. Thực trạng tăng trưởng huy động vốn

2.3.1. Quy mô và tốc độ tăng trưởng vốn huy động:

Trong suốt quá trình hoạt động, Co-opBank Long An luôn xác định vốn là yếu tố

đầu tiên, là nhân tố quan trọng góp phần nâng cao năng lực tài chính, sức cạnh tranh trong lĩnh vực kinh doanh trên địa bàn.

Cùng với sự phát triển chung của ngành ngân hàng, Co-opBank Long An nói riêng cũng như hệ thống Co-opBank nói chung đang có chuyển biến tích cực trong các hoạt động kinh doanh, đặc biệt là công tác huy động vốn.

Vấn đề cạnh tranh để có thể giữ vững và phát triển thị phần huy động vốn giữa các ngân hàng trên địa bàn là một điều tất yếu khách quan, nhất là những năm gần đây, khi nền kinh tế nước ta đang có những bước chuyển mình mạnh mẽ.

Với sự chỉ đạo sát sao của lãnh đạo chi nhánh cùng với sự cố gắng nỗ lực của các nhân viên, Co-opBank Long An vẫn giữ được gia tăng nguồn vốn huy động đều đặn trong các năm gần đây được thể hiện qua bảng 1.

Bảng 1. Tình hình huy động vốn tại Co-opBank Chi nhánh Long An

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chi tiêu	Năm				Chênh lệch 2020/2019		Chênh lệch 2021/2020		Chênh lệch 2022/2021	
	2019	2020	2021	2022	Tổng số	Tăng trưởng (%)	Tổng số	Tăng trưởng (%)	Tổng số	Tăng trưởng (%)
	Tổng số	Tổng số	Tổng số	Tổng số						
Số dư vốn huy động	512	649	837	662	137	26,76	188	28,97	-175	-26,44

Nguồn: Co-opBank Long An

Qua bảng 1 ta nhận thấy số dư huy động vốn có sự tăng trưởng từ năm 2019 đến năm 2021, tuy nhiên đến năm 2022 thì có sự sụt giảm. Năm 2021, có sự tăng trưởng huy động vốn cao nguyên nhân do ảnh hưởng của đại dịch làm mọi hoạt động sản xuất kinh doanh gặp khó khăn, người dân gửi nhiều tiền nhàn rỗi vào ngân hàng. Năm 2022, hệ thống ngân hàng nói chung và Co-opBank Long An nói riêng gặp khó khăn về nguồn vốn huy động dẫn đến số dư huy động vốn giảm 175 tỷ đồng, giảm 26,44% so với năm 2021.

Co-opBank Long An đã đạt được sự tăng trưởng huy động vốn tuy nhiên dưới sự tác

của các yếu tố bên ngoài như: Dịch bệnh và kinh tế vĩ mô đã làm ảnh hưởng rất lớn đến kết quả huy động vốn của Co-opBank Long An.

+ Giai đoạn 2019 - 2020, số dư huy động tăng 137 tỷ đồng, tăng trưởng 26,76%.

+ Giai đoạn 2020 - 2021, số dư huy động tăng 188 tỷ đồng, tăng trưởng 28,97%.

+ Giai đoạn 2021 - 2022, số dư huy động giảm 175 tỷ đồng, tăng trưởng 26,44%.

2.3.2. Cơ cấu huy động vốn theo đối tượng khách hàng:

Bảng 2. Cơ cấu huy động vốn theo đối tượng khách hàng tại Co-opBank Chi nhánh Long An

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2019		Năm 2020		Năm 2021		Năm 2022	
	Tổng số	Tỷ trọng (%)	Tổng số	Tỷ trọng (%)	Tổng số	Tỷ trọng (%)	Tổng số	Tỷ trọng (%)
Tổng huy động	512		649		837		662	
Tiền gửi cá nhân	72	14,06	73	11,25	60	7,17	80	12,08
Tiền gửi quỹ tín dụng nhân dân	440	85,94	576	88,75	777	92,83	582	87,92

Nguồn: Co-opBank Long An

Qua bảng 2 ta nhận thấy tỷ trọng huy động vốn từ cá nhân và từ QTDND không đều nhau, nguồn vốn huy động từ QTDND luôn chiếm tỷ trọng áp đảo từ 85.94% đến 92.83%.

Giai đoạn năm 2019 - 2021, tỷ trọng huy động vốn từ cá nhân giảm dần: 2019 chiếm tỷ trọng 14,06%, 2020 chiếm tỷ trọng 11,25%, 2021 chiếm tỷ trọng 7,17%. Đến năm 2022, thì huy động vốn từ cá nhân tăng trở lại đạt 80 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 12,08%.

Trong kế hoạch huy động vốn, Co-opBank Long An luôn định hướng thay đổi cơ cấu nguồn vốn theo hướng ngày càng hợp lý và tích cực hơn để phù hợp với đặc điểm kinh doanh của ngân hàng, đồng thời nâng cao tỷ trọng tiền gửi từ cá nhân góp phần giảm chênh lệch về tỷ trọng huy động vốn giữa cá nhân và QTDND.

Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt, việc huy động vốn từ khách hàng cá nhân giúp Co-opBank Long An tăng cường năng lực cạnh tranh, mở rộng thị phần và nâng cao hiệu quả hoạt động. Việc huy động vốn từ khách hàng cá nhân thành công thể hiện uy tín và sức mạnh tài chính của ngân hàng. Điều này giúp ngân hàng thu hút thêm khách hàng và mở rộng hoạt động kinh doanh.

2.4. Đánh giá chung thực trạng

2.4.1. Kết quả đạt được:

Co-opBank Long An là một trong những chi nhánh trong hệ thống Ngân hàng Hợp tác xã có kết quả kinh doanh tốt. Trong hoạt động huy động vốn, trong những năm vừa qua vì có nhiều sự biến động về lãi suất cộng

với sự cạnh tranh của các ngân hàng khác, mặc dù lượng vốn huy động có xu hướng chậm lại nhưng Co-opBank Long An vẫn đạt được những kết quả khá tốt.

Cơ cấu nguồn vốn huy động dần đi vào ổn định, chuyển dịch theo hướng tăng tỷ trọng tiền gửi từ các QTDND và dân cư, thu nhập từ dịch vụ tăng. Như vậy, chi nhánh cần khai thác tốt hơn nữa nguồn khách hàng trên địa bàn và các vùng lân cận để mở rộng cho vay, chỉ có vậy mới có thể nâng cao được hiệu quả huy động vốn.

2.4.2. Những hạn chế và nguyên nhân:

Cơ cấu vốn huy động chưa hợp lý, trong tổng nguồn vốn huy động chủ yếu là nguồn vốn từ các QTDND, nguồn vốn huy động từ khách hàng cá nhân chiếm tỷ trọng thấp. Giai đoạn từ năm 2019 đến năm 2022 huy động vốn từ khách hàng cá nhân chỉ chiếm tỷ trọng từ 7% đến cao nhất là 14%. Tỷ trọng chênh lệch lớn giữa huy động vốn từ QTDND và cá nhân tiềm ẩn nguy cơ gây khó khăn cho hoạt động kinh doanh của chi nhánh khi phát sinh nhu cầu rút vốn cao từ các QTDND.

Sự phù hợp giữa huy động vốn và sử dụng vốn chưa thật sự hợp lý, việc sử dụng vốn có kết quả tốt là tiền đề để thực hiện huy động vốn cho các kỳ sau. Ngược lại huy động vốn có hiệu quả sẽ tạo ra nguồn để sử dụng vốn. Hiện nay tại Co-opBank Long An tuy huy động vốn được khối lượng lớn nhưng tỷ lệ huy động vốn từ dân cư và QTDND có sự chênh lệch lớn, điều này có tác động gây mất cân đối trong huy động vốn.

Nguyên nhân của hạn chế: các sản phẩm huy động vốn chưa đa dạng. Mặc dù ngân hàng cũng đã cố gắng đa dạng hoá sản phẩm tiền gửi, tuy nhiên người dân có xu hướng sử dụng tiền tích lũy, nhàn rỗi vào việc mua ngoại tệ, vàng, chứng khoán, bất động sản hơn là việc gửi tiết kiệm tại các tổ chức tín dụng để hưởng lãi. Chính vì vậy, việc phát triển các sản phẩm huy động vốn để đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng trở nên đặc biệt quan trọng.

3. Giải pháp thúc đẩy tăng trưởng huy động vốn tại Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam Chi nhánh Long An

3.1 Xây dựng chiến lược để tăng trưởng nguồn vốn trung dài hạn

Hiện nay cơ cấu vốn huy động của chi nhánh chưa hợp lý, vốn ngắn hạn còn chiếm tỷ trọng lớn. Nguồn vốn ngắn hạn thường có ưu điểm là chi phí trả lãi thấp, không phải trả các chi phí khác (hoặc có thì cũng không nhiều). Tuy nhiên, một số khó khăn lớn nhất đối với các ngân hàng là nguồn vốn này có tính ổn định không cao, và khách hàng có thể sử dụng nguồn vốn đó bất cứ khi nào mà họ cần.

Tiền gửi tiết kiệm dài hạn là một trong những nguồn vốn quan trọng của Co-opBank Long An, giúp ngân hàng có cơ sở tài chính vững chắc để thực hiện các hoạt động kinh doanh. Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt, Co-opBank Long An cần có các biện pháp phù hợp để huy động tiền gửi tiết kiệm dài hạn bằng các biện pháp cụ thể sau:

Tăng lãi suất huy động là một trong những yếu tố quan trọng nhất tác động đến quyết định gửi tiền của khách hàng. Vì vậy, Co-opBank Long An cần điều chỉnh lãi suất huy động phù hợp với lãi suất thị trường để thu hút khách hàng gửi tiền dài hạn.

Co-opBank Long An cần đa dạng hóa sản phẩm tiền gửi tiết kiệm để đáp ứng nhu cầu của nhiều đối tượng khách hàng. Các sản phẩm tiền gửi tiết kiệm cần có nhiều kỳ hạn, lãi suất, hình thức và thủ tục gửi tiền linh hoạt để phù hợp với nhu cầu của khách hàng.

Co-opBank Long An cần nâng cao chất lượng dịch vụ để tạo sự hài lòng cho khách

hàng. Các dịch vụ ngân hàng cần được cung cấp một cách nhanh chóng, thuận tiện, an toàn và minh bạch.

Co-opBank Long An cần tăng cường công tác marketing để quảng bá các sản phẩm tiền gửi tiết kiệm của mình. Các hoạt động marketing cần được triển khai đa dạng, phù hợp với từng đối tượng khách hàng mục tiêu.

3.2. Đa dạng hóa hình thức huy động vốn

Co-opBank Long An cần thực hiện nghiên cứu thị trường để tìm hiểu nhu cầu của từng nhóm khách hàng, trên cơ sở đó đưa ra các sản phẩm phù hợp với nhu cầu khách hàng và đa dạng hoá danh mục sản phẩm huy động vốn của của ngân hàng.

Trên cơ sở tìm hiểu nhu cầu của khách hàng cùng với tiếp thu ý kiến đóng góp của nhân viên giao dịch khách hàng ở các chi nhánh trên toàn hệ thống, ban Giám đốc sẽ đưa ra những sản phẩm dịch vụ mới, đáp ứng nhiều nhu cầu của khách hàng và hiệu quả, ưu việt hơn các dịch vụ cũ.

Đẩy mạnh triển khai các gói sản phẩm với các hình thức gửi tiền kết hợp với các dịch vụ khác của ngân hàng để tăng tiện ích, tiết kiệm thời gian và chi phí cho khách hàng và quan trọng hơn cả là đáp ứng các đối tượng khách hàng khác nhau.

Đối với các sản phẩm tiền gửi đã và đang huy động, Co-opBank Long An cần tiến hành rà soát lại sản phẩm thông qua việc đánh giá lại chất lượng, hiệu quả của sản phẩm tiền gửi này thông qua tổng hợp ý kiến khách hàng và nhân viên ngân hàng về ưu nhược điểm của sản phẩm, từ đó cân nhắc xem nên loại bỏ sản phẩm hay tiếp tục duy trì, khắc phục sửa chữa những điểm hạn chế để sản phẩm được hoàn thiện hơn.

Co-opBank Long An nên khuyến khích các cán bộ nhân viên tìm kiếm khách hàng tiền gửi cho chi nhánh, giới thiệu người thân, bạn bè sử dụng các dịch vụ của chi nhánh. Hàng tháng, hàng quý chi nhánh nên tổng hợp, đánh giá và trao thưởng cho cán bộ bán hàng xuất sắc và phòng ban giới thiệu khách hàng nhiều nhất. Điều này tạo động lực để cán bộ nhân viên gia tăng tìm kiếm khách hàng.

3.3. Giảm chi phí huy động vốn

Co-opBank Long An là đơn kinh doanh tiền tệ, nguồn vốn chủ yếu mà ngân hàng có được là từ hoạt động huy động vốn, ngân hàng phải huy động vốn để sử dụng với một chi phí nhất định.

Do chi phí huy động vốn tác động trực tiếp đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng nên cần giảm bớt để tối ưu lợi nhuận. Chi phí huy động vốn được tính như sau:

Chi phí huy động vốn = Lãi phải trả cho nguồn vốn huy động + Chi phí huy động khác.

Lãi phải trả cho nguồn vốn huy động = Quy mô huy động * Lãi suất huy động.

Chi phí huy động khác trong hệ thống vốn rất đa dạng và không ngừng gia tăng trong điều kiện các ngân hàng gia tăng cạnh tranh phi lãi suất. Nó bao gồm chi phí trả trực tiếp cho người gửi tiền (quà tặng, quay số trúng thưởng), chi phí tăng tính tiện ích cho người gửi tiền (mở chi nhánh, quầy phòng, điểm huy động, trang bị máy đếm tiền, soi tiền cho khách hàng kiểm tra, huy động tại nhà, tại cơ quan...), chi phí bảo hiểm tiền gửi.

Để giảm bớt chi phí huy động vốn Co-opBank Long An cần thực hiện tốt các công việc sau:

+ Đưa các tiện ích dịch vụ ngân hàng đến với khách hàng, khuyến khích khách hàng để số dư trong tài khoản thanh toán để thanh toán các hóa đơn, hàng hóa, dịch vụ.

+ Bộ phận giao dịch khách hàng cần ân cần, vui vẻ, tận tình tư vấn khách hàng tiền gửi, điều này sẽ tạo thiện cảm làm cho khách hàng gửi tiền tại Co-opBank Long An dù lãi suất huy động không cao bằng các NHTM.

3.4. Nâng cao trình độ chuyên môn của cán bộ nhân viên

Thái độ tiếp xúc khách hàng và trình độ nghiệp vụ của nhân viên huy động vốn cũng như các nhân viên khác của chi nhánh phải được nâng cao.

Về mặt chuyên môn nghiệp vụ, các lớp tập huấn nâng cao kiến thức sẽ giúp nhân viên được rèn luyện và hoàn thiện kỹ năng

làm việc. Mặt khác, bản thân mỗi nhân viên cần có ý thức tự học tập, nghiên cứu để không ngừng bổ sung kiến thức nghiệp vụ mới. Điều này chỉ được thực hiện nếu người lao động có tinh thần trách nhiệm, vì công việc, tự hào về chi nhánh và nỗ lực cho sự phát triển của nó.

Vấn đề lựa chọn nhân viên vào làm việc tại chi nhánh cũng cần có sự kiểm tra, giám sát khách quan và nghiêm túc vì công tác này giúp đảm bảo chi nhánh có được sự phục vụ của đội ngũ nhân viên có chất lượng.

Nghiệp vụ của nhân viên có thể được nâng cao nhanh chóng nhưng ý thức của họ không dễ thay đổi. Thái độ phục vụ khách hàng của nhân viên chi nhánh nói chung và các giao dịch viên nói riêng phụ thuộc vào quan điểm của họ về các khách hàng. Một mặt, chi nhánh thường xuyên tổ chức các lớp đào tạo phong cách giao tiếp, nhấn mạnh vào vai trò của khách hàng với chi nhánh.

Mặt khác, những quy định về thưởng và phạt với những nhân viên có thái độ tốt và kém với khách hàng cần được xây dựng và áp dụng nghiêm túc vào thực tế.

Hình thức nhận đánh giá, góp ý từ phía khách hàng thông qua các bảng câu hỏi về chất lượng dịch vụ của Co-opBank Long An sẽ giúp các nhà lãnh đạo có những xử lý kịp thời và chính xác hơn. Nó không chỉ phản ánh tình trạng chất lượng nhân viên chi nhánh mà còn là thước đo sự hợp lý của những chính sách huy động vốn được đưa ra. Qua đó, lãnh đạo chi nhánh có căn cứ để kịp thời điều chỉnh.

3.5. Tăng cường các hoạt động tiếp thị, quảng cáo trong huy động vốn

Trong nền kinh tế thị trường, cạnh tranh để tồn tại và phát triển là điều tất yếu. Hoạt động của Ngân hàng cũng không nằm ngoài quy luật đó. Ngân hàng không thể mong chờ rằng khách hàng sẽ tự tìm mình như trước đây, mà ngân hàng phải tự tìm đến khách hàng và lôi kéo khách hàng về phía mình.

Co-opBank Long An phải chú trọng công tác tuyên truyền, tiếp thị, quảng cáo. Không phải ai trong công chúng cũng đều có những hiểu biết nhất định về hoạt động ngân

hàng cũng như những dịch vụ mà ngân hàng cung ứng.

Vì vậy, việc tuyên truyền qua các phương tiện thông tin đại chúng sẽ góp phần to lớn vào sự nâng cao hiểu biết của người dân về các vấn đề chính sách tiền tệ, tín dụng, tạo lập thói quen sử dụng những tiện ích, các sản phẩm của ngân hàng để ngân hàng thực sự đi vào đời sống của dân cư.

Co-opBank Long An muốn thu hút được mọi giao dịch tiền tệ trong dân chúng thì cần phải tổ chức mạng lưới đến mọi trung tâm kinh tế cũng như các khu vực tập trung đông dân cư. Chính vì vậy, hoạt động tiếp thị, quảng cáo là hoạt động quan trọng trong kinh doanh nói chung và trong hoạt động huy động vốn nói riêng. Do đó, Co-opBank Long An nên quán triệt các nhân viên không chỉ đơn thuần là nhận tiền gửi, lập sổ, chứng từ mà đồng thời còn giới thiệu các lợi ích của dịch vụ và các dịch vụ có liên quan.

Tìm kiếm các hình thức quảng cáo cho khách hàng có hiệu quả, tăng cường quảng cáo thông qua các phương tiện thông tin đại chúng như: Truyền thanh, truyền hình, tạp chí hay tài trợ cho một số hoạt động văn hoá - xã hội của tỉnh nhằm quảng bá hoạt động của

Co-opBank Long An. Định kỳ mở hội nghị khách hàng hoặc phát thư góp ý để từ đó ngân hàng có thể khắc phục những sai sót đồng thời phát huy những yếu tố tích cực của mình.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Nguyễn Minh Kiều. (2006). *Tiền tệ ngân hàng*. Nhà xuất bản Thống kê.
- [2] Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam (2023). *Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam Chi nhánh Long An các năm 2019, 2020, 2021, 2022*.
- [3] Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam (2023). *Báo cáo kết quả huy động vốn của Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam Chi nhánh Long An các năm 2019, 2020, 2021, 2022*.
- [4] Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam (2021). *Quy chế tiền gửi tiết kiệm tại Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam*.
- [5] Phan Thị Thu Hà (2014). *Giáo trình ngân hàng thương mại*. Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân.
- [6] Trần Thị Xuân Hương (2013). *Giáo trình Nghiệp vụ ngân hàng thương mại*. Nhà xuất bản Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh.

Ngày nhận bài: 16/11/2023

Ngày phản biện: 31/8/2024

Ngày duyệt đăng: 25/9/2024