

HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN AN BÌNH CHI NHÁNH TIỀN GIANG

Raising capital at An Binh Commercial Joint Stock Bank Tien Giang Branch

Võ Long Thanh Thảo¹

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

Tóm tắt — Kết quả huy động vốn của Ngân hàng Thương mại Cổ phần An Bình – Chi nhánh Tiền Giang có tăng lên nhưng tốc độ tăng chậm, tỷ trọng tiền gửi tiết kiệm có xu hướng giảm, điều này làm tăng chi phí sử dụng vốn và ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh của ngân hàng. Vì vậy, nghiên cứu phân tích thực trạng và đề ra giải pháp như: Giữ ổn định nhóm khách hàng hiện tại và phát triển nhóm khách hàng tiềm năng, đa dạng hóa các loại sản phẩm và hình thức huy động vốn,... nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng thương mại An Bình – Chi nhánh Tiền Giang.

Abstract — The result of raising capital at An Binh Commercial Joint Stock Bank - Tien Giang Branch has increased, but the growth rate is slow, the proportion of savings deposits tends to decrease, which increases the cost of capital and affect the business of the bank. Therefore, the study analyzes the current situation and proposes solutions such as: Keeping the current customer group stable and developing the potential customer group, diversifying product types and capital mobilization forms, etc. to raise capital mobilization efficiency at An Binh Commercial Bank - Tien Giang Branch.

Từ khóa — Huy động vốn, hiệu quả, An Bình, capital mobilization, efficiency.

1. Đặt vấn đề

Ngân hàng thương mại cổ phần An Bình – Chi nhánh Tiền Giang đã ngày càng khẳng định được vị thế của mình trên địa bàn thành phố Mỹ Tho, cùng với uy tín và mối quan hệ lâu dài với khách hàng đây là một lợi thế mà không phải bất kỳ ngân hàng nào cũng có được. Trong những năm gần đây chi nhánh đã không ngừng phát triển nguồn vốn của mình, tình hình huy động vốn mặc dù có giảm nhưng xét về mặt bằng chung trên địa bàn thì ngân hàng vẫn ở mức ổn để duy trì hoạt động kinh doanh. Mặc dù tổng nguồn vốn huy động có tăng qua các năm nhưng tốc độ tăng trưởng không ổn định và dần bị thu hẹp lại. Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn chậm so với tốc độ tăng trưởng tín dụng và so với các tổ chức khác trên địa bàn. Chi nhánh chưa chủ động trong công tác huy động vốn, chưa đáp ứng được nhu cầu vay vốn trong địa bàn, vẫn còn phải huy động vốn điều chuyển từ hội sở và chịu lãi suất cao.

Theo Ngân hàng thương mại cổ phần An Bình – Chi nhánh Tiền Giang (2021), mức vốn huy động năm 2019 đạt 681 tỷ đồng, nhưng năm 2020 giảm còn 577 tỷ đồng, đến năm 2021 đã tăng lên 631 tỷ đồng, nhờ ngân hàng đã áp dụng nhiều hình thức huy động với thời gian và lãi suất linh hoạt theo thị trường, phục vụ khách hàng tận tình làm nguồn vốn huy động được nâng cao. Tuy nhiên do nhu cầu vốn vay tăng nhanh hơn tốc độ tăng của vốn huy động nên tỷ trọng vốn huy động trên tổng nguồn vốn có sự biến động giảm từ 89% năm 2019, còn 72% năm 2020, đến năm 2021 chỉ còn 69%. Xuất phát từ thực tế trên, bài viết này được thực hiện nhằm đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại chi nhánh trong thời gian tới.

2. Thực trạng hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần An Bình - Chi nhánh Tiền Giang

2.1. Huy động vốn và hiệu quả huy động vốn

Theo Mai Văn Bân (2009), hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại (NHTM) có vai trò đối với nền kinh tế như sau: Giúp những người có vốn nhàn rỗi có những khoản tiền lãi hay có được các dịch vụ thanh toán đồng thời các khoản tiền luôn được vận động, quay vòng;

giúp những người cần vốn có cơ hội mở rộng đầu tư, phát triển sản xuất kinh doanh từ chính nguồn vốn huy động của ngân hàng.

Theo Nguyễn Minh Kiều (2011), vốn quyết định năng lực cạnh tranh của ngân hàng. Vốn của ngân hàng lớn giúp cho ngân hàng có khả năng tài chính dồi dào để cạnh tranh với các ngân hàng khác như hạ lãi suất, linh hoạt về thời hạn tín dụng, hình thức trả lãi.

Theo Nguyễn Đăng Dờn (2014), hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng thương mại chính là kết quả huy động mà ngân hàng đạt được, phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn, đảm bảo được mục tiêu an toàn và sinh lời cao cho ngân hàng trong từng thời kỳ.

Theo Nguyễn Đăng Dờn (2014), các tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động huy động vốn tại các NHTM bao gồm:

Quy mô nguồn vốn huy động: Quy mô là chỉ tiêu phản ánh lượng nguồn vốn huy động của ngân hàng. Nguồn vốn huy động có quy mô khác nhau theo từng giai đoạn. Các ngân hàng có quy mô lớn thì thường có ưu thế huy động hơn các ngân hàng quy mô nhỏ.

Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn: Chỉ tiêu này phản ánh sự thay đổi về quy mô nguồn vốn huy động qua các thời kỳ. Việc mở rộng quy mô vốn một cách liên tục với tốc độ tăng trưởng vốn ngày càng cao chứng tỏ quy mô hoạt động của ngân hàng ngày càng lớn, hiệu quả huy động vốn của ngân hàng đang được cải thiện. Ngoài ra, có thể sử dụng chỉ tiêu này để so sánh với tốc độ tăng trưởng vốn của các ngân hàng khác hoặc tốc độ tăng trưởng vốn bình quân hệ thống.

Cơ cấu nguồn vốn huy động: Cơ cấu nguồn vốn huy động ảnh hưởng tới cơ cấu tài sản và ảnh hưởng tới chi phí hoạt động bình quân của ngân hàng, từ đó ảnh hưởng tới chi phí đầu ra tức lãi suất cho vay của ngân hàng. Có thể đánh giá cơ cấu nguồn vốn huy động thông qua chỉ tiêu tỷ trọng nguồn vốn huy động; chỉ tiêu cơ cấu nguồn vốn huy động theo đối tượng; chỉ tiêu cơ cấu nguồn vốn huy động theo kỳ hạn; chỉ tiêu cơ cấu vốn huy động theo loại tiền.

Chi phí huy động vốn: Chi phí huy động vốn là toàn bộ chi phí ngân hàng bỏ ra trong quá trình huy động vốn. Khi đánh giá hiệu quả hoạt động vốn trên phương diện chi phí thì ngân hàng phải đạt được những tiêu chí sau: Tìm kiếm các nguồn chi phí thấp nhất để đáp ứng nhu cầu cho vay và đầu tư trong khi vẫn thỏa mãn yêu cầu phù hợp về mặt quy mô, thời hạn và cơ cấu, tăng lợi nhuận cho ngân hàng mà không phải chấp nhận rủi ro cao vì sức ép tăng chi phí vốn.

Sự phù hợp giữa huy động vốn và sử dụng vốn: Sự cân đối giữa huy động vốn và sử dụng vốn là yếu tố đánh giá tính hiệu quả rõ nhất trong công tác huy động tại các ngân hàng hiện nay. Ngoài ra, nó còn là chiến lược cho từng thời kỳ kinh doanh, là mục tiêu để các ngân hàng phát triển. Do vậy, sự hài hòa giữa công tác huy động và cho vay là hết sức quan trọng, là phương tiện để các cấp quản lý lãnh đạo ngân hàng mình.

2.2. Thực trạng huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần An Bình – Chi nhánh Tiền Giang giai đoạn 2019 – 2021

2.2.1. Về quy mô:

Bảng 1. Tình hình huy động vốn

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2019		Năm 2020		Năm 2021	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng nguồn vốn huy động	681,566	100	557,567	100	631,945	100
Mức tăng trưởng (%)	31,03		(15,26)		9,42	

Nguồn: Ngân hàng thương mại cổ phần An Bình - Chi nhánh Tiền Giang

Qua bảng số liệu 1 thể hiện mức tăng trưởng nguồn vốn huy động có sự biến động qua các năm: Năm 2019 tăng 31,03% so với năm 2018; năm 2020 giảm 15,26% so với năm 2019; năm

2021 tăng 9,42% so với năm 2020. Năm 2019 tốc độ tăng trưởng cao so với các năm trước là do các kênh đầu tư khác như bất động sản, kinh doanh vàng, chứng khoán không còn hấp dẫn như trước đây, hơn nữa lãi suất ngân hàng ổn định trong thời gian tương đối dài nên gửi tiền vào ngân hàng là kênh đầu tư an toàn nhất được người dân lựa chọn.

Trước chủ trương hoạt động tín dụng chuyển mạnh theo hướng “đi vay để cho vay”, “thu nợ để cho vay”, ngân hàng đã tích cực huy động mọi nguồn vốn nhân rồi tại địa phương để đáp ứng nhu cầu vốn tại chỗ.

Do vậy, huy động vốn thật sự rất quan trọng. Chính vì đó mà trong những năm gần đây chi nhánh đã cố gắng giữ mối quan hệ tốt với những khách hàng cũ đồng thời chú trọng quan tâm đến những khách hàng mới có tiềm năng, phong cách làm việc của nhân viên được cải thiện góp phần vào tăng nguồn vốn, đặc biệt là tiền gửi tiết kiệm của dân cư.

2.2.2. Về hiệu quả:

Bảng 2. Vốn điều chuyển, vốn huy động

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
Tổng nguồn vốn	Triệu đồng	765.740	803.939	920.520
Vốn điều chuyển	Triệu đồng	84.174	226.372	288.575
Vốn huy động	Triệu đồng	681.566	577.567	631.945
Vốn điều chuyển/tổng nguồn vốn	%	11	28	31
Vốn huy động/tổng nguồn vốn	%	89	72	69

Nguồn: Ngân hàng thương mại cổ phần An Bình - Chi nhánh Tiền Giang

Bảng số liệu 2 cho thấy, trong tổng nguồn vốn thì vốn điều chuyển chiếm tỷ trọng ngày càng cao, lần lượt năm 2019 là 11%, năm 2020 là 28%, năm 2021 là 31%.

Tỷ trọng vốn điều chuyển/ tổng nguồn vốn còn khá cao cho thấy ngân hàng còn phụ thuộc khá nhiều vào nguồn vốn vay từ cấp trên, ngân hàng chưa thể làm chủ được nguồn vốn kinh doanh của mình. Điều này chứng tỏ nguồn vốn huy động của chi nhánh chưa đáp ứng đủ nhu cầu vay vốn của khách hàng tăng mạnh, dẫn đến tình trạng phải vay thêm vốn từ ngân hàng cấp trên. Do vậy, chi nhánh cần tập trung nguồn lực để huy động vốn từ khách hàng.

Bảng 3. Chi phí huy động vốn

Đơn vị tính: Triệu đồng, %

Chi phí	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	2020/2019		2021/2020	
				Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ
Chi phí trả lãi tiền gửi	89.155	84.312	84.657	(4.843)	(5,43)	345	0,41
Chi phí trả lãi tiền vay	8.891	7.821	7.947	(1.070)	(12,03)	126	1,61
Trong đó:							
- Chi phí vốn dự án	970	734	685	(236)	(24,33)	(49)	(6,68)
- Chi phí vốn điều chuyển	7.921	7.087	7.262	(834)	(10,53)	175	2,47

Nguồn: Ngân hàng thương mại cổ phần An Bình - Chi nhánh Tiền Giang

Dữ liệu bảng 3 cho thấy chi phí trả lãi tiền gửi vẫn là khoản chi phí lớn, một phần do nền kinh tế có nhiều biến động đã xảy ra lạm phát làm cho lãi suất tiền gửi tăng lên và một phần là do chi nhánh đã tăng được nguồn vốn huy động.

Tỷ trọng trả lãi tiền gửi có sự thay đổi không đều do chi nhánh chưa chủ động được nguồn vốn huy động tại địa bàn nên phải vay thêm nguồn vốn cấp trên. Nguồn vốn cấp trên có lãi suất cao, nếu tỷ trọng nguồn vốn này cao sẽ làm tăng chi phí hoạt động tín dụng và giảm hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Điều này làm tăng chi phí trả lãi của chi nhánh tạo thêm nhiều áp lực, khó khăn trong hoạt động kinh doanh, tạo ra lợi nhuận. Vì vậy, chi nhánh nên có biện pháp để tăng thêm nguồn vốn hiện có.

2.3. Đánh giá hoạt động huy động

2.3.1. Kết quả đạt được:

Nguồn vốn huy động ổn định qua các năm và cao hơn mức bình quân chung của Ngân hàng Thương mại Cổ phần An Bình. Trong cơ cấu vốn huy động tiền gửi trong dân cư đóng góp trên 78% tổng vốn huy động và vốn huy động chủ yếu là nội tệ.

Qua phân tích về tình hình huy động vốn ở Ngân hàng Thương mại Cổ phần An Bình - Chi nhánh Tiền Giang cho thấy ngân hàng đã không ngừng cố gắng phát triển, nâng cao quy mô và chất lượng nguồn vốn huy động, tạo điều kiện cho việc mở rộng đáp ứng nhu cầu phục vụ đầu tư phát triển của các doanh nghiệp và người dân trên địa bàn.

Tổng thu nhập của chi nhánh nhìn chung liên tục tăng, tốc độ tăng trưởng cũng khá cao.

Quy mô nguồn vốn huy động của chi nhánh luôn tăng qua các năm, trong khi trên địa bàn Thành phố Mỹ Tho có rất nhiều ngân hàng cạnh tranh gay gắt với nhau. Vốn huy động ảnh hưởng một phần rất lớn từ tâm lý của người gửi, thêm vào đó, cuộc chạy đua lãi suất huy động cũng như các chiêu thức khuyến mãi của các ngân hàng sẽ gây áp lực lớn cho hệ thống của Ngân hàng Thương mại Cổ phần An Bình trong thời gian tới.

2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân:

Mặc dù tổng nguồn vốn huy động có tăng qua các năm nhưng tốc độ tăng trưởng không ổn định và dần bị thu hẹp lại. Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn chậm so với tốc độ tăng trưởng tín dụng và so với các tổ chức khác trên địa bàn. Chi nhánh chưa chủ động trong công tác huy động vốn, chưa đáp ứng được nhu cầu vay vốn trong địa bàn, vẫn còn phải huy động vốn từ hội sở và chịu lãi suất cao.

Hình thức và sản phẩm huy động vốn vẫn sử dụng các hình thức huy động mang tính truyền thống. Nghiệp vụ huy động vốn cần có nhiều sản phẩm, chủng loại, mẫu mã phong phú được cải tiến thường xuyên nhằm thoả mãn nhu cầu khách hàng cũng như đáp ứng yêu cầu của nền kinh tế hội nhập.

Các sản phẩm huy động vốn mới áp dụng còn chậm. Một số sản phẩm dịch vụ mới còn chưa được hoàn thiện, chưa tạo được sự khác biệt nổi trội nên chưa đủ sức cạnh tranh. Chưa có một số hình thức huy động mà các NHTM khác đã làm như tiết kiệm tại nhà, tiết kiệm tại ATM. Sản phẩm huy động kém phong phú nên chưa thực sự hấp dẫn khách hàng.

Số máy ATM của ngân hàng bố trí trên địa bàn còn ít, chưa đáp ứng kịp thời nhu cầu sử dụng vốn của khách hàng.

Cơ cấu vốn huy động chưa hợp lý về kỳ hạn và loại tiền: Nguồn vốn huy động ngắn hạn và không kỳ hạn chiếm đa số tạo áp lực về thanh khoản và hạn chế khả năng phát triển dư nợ trung và dài hạn của ngân hàng.

Lãi suất huy động vốn chưa linh hoạt, tương đối thấp so với các ngân hàng thương mại khác trên địa bàn nên mất lợi thế cạnh tranh.

Khách hàng doanh nghiệp có xu hướng giảm về tỷ trọng, còn thấp so với nhóm khách hàng cá nhân.

Nguyên nhân những hạn chế bao gồm: Lãnh đạo đơn vị chưa xây dựng được hệ thống phòng ngừa và xử lý rủi ro, chưa xây dựng được bộ tiêu chí thưởng phạt phân minh, chưa mạnh dạn điều chuyển hoặc bổ nhiệm các cá nhân có đủ năng lực và chuyên môn cao trong công tác quản lý.

Các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng chưa đa dạng, chưa hoàn thiện, không thể cạnh tranh với các ngân hàng lớn trên địa bàn. Chưa có chương trình khuyến mãi tri ân khách hàng truyền

thống, các chương trình khuyến mãi còn hạn chế về số lượng và quà tặng. Sự cạnh tranh quyết liệt từ các tổ chức tài chính tham gia vào thị trường huy động vốn ngày càng tăng.

3. Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần An Bình – Chi nhánh Tiền Giang

3.1. Tuân thủ các nguyên tắc huy động

Rà soát lại quy trình, thủ tục, chứng từ giao dịch, chương trình liên quan trong giao dịch tiền gửi tiết kiệm. Rà soát quy trình tất toán sổ tiết kiệm đối với khách hàng đăng ký gửi một nơi rút nhiều nơi, đơn giản thủ tục và thời gian đi lại cho khách hàng, theo đó khách hàng có thể tất toán sổ tiết kiệm tại bất kỳ chi nhánh nào trong cùng hệ thống.

Đối với sản phẩm tiền gửi (tiết kiệm, chứng chỉ tiền gửi) dự thưởng: Mã số dự thưởng của khách hàng được thiết kế trong hệ thống in trực tiếp trên sổ tiết kiệm hoặc chứng chỉ tiền gửi dự thưởng từ hệ thống Corebank, ngân hàng lưu một bản, khách hàng giữ một bản (đóng dấu chi nhánh nơi gửi tiền).

3.2. Giữ ổn định nhóm khách hàng hiện tại và phát triển hơn nhóm khách hàng tiềm năng

Nhóm khách hàng cá nhân có mức huy động gia tăng liên tục, chiếm tỷ trọng ngày càng cao qua các năm và tốc độ tăng trưởng năm sau cao hơn năm trước. Do vậy cần giữ gìn chăm sóc tốt nhóm khách hàng này.

Phát triển thêm nhóm khách hàng tiềm năng: Đa dạng hóa khách hàng có tác dụng giúp ngân hàng giảm thiểu rủi ro vì mỗi nhóm khách hàng có một số đặc điểm chung về nguồn vốn. Do đó, khi có những biến động, nhóm khách hàng này có phản ứng như nhau, nên nếu giữ một tỷ trọng quá cao nguồn vốn của một nhóm khách hàng sẽ dẫn đến rủi ro cao và kém linh hoạt.

3.3. Nâng cao chất lượng dịch vụ, phục vụ khách hàng

Nhân viên giao dịch phải luôn có thái độ thân thiện với khách hàng, tôn trọng khách hàng, sẵn sàng hỗ trợ khi khách hàng cần trong quá trình giao dịch. Phục vụ khách hàng theo đúng trình tự trừ các trường hợp cần thiết phải ưu tiên. Thực hiện tốt yêu cầu của khách hàng khẩn trương, chính xác, có trách nhiệm.

Tổ chức định kỳ hội nghị khách hàng để lắng nghe ý kiến và kiến nghị của khách hàng để có kế hoạch điều chỉnh hay phát triển sản phẩm tốt hơn phục vụ khách hàng. Ngân hàng cần trang bị thêm hoạt động marketing cho mỗi thành viên trong chi nhánh, giúp cho việc thu thập, xử lý thông tin và đáp ứng nhu cầu của khách hàng kịp thời.

3.4. Đa dạng hóa các loại sản phẩm và hình thức huy động vốn

Cần phải triển khai thêm các hình thức và sản phẩm huy động vốn an toàn nhưng thuận tiện với chi phí thấp như tiết kiệm online, tiết kiệm tại nhà, tiết kiệm học đường, tiết kiệm gửi một nơi lĩnh nhiều nơi, tiền gửi có kỳ hạn quyền chọn, hoán đổi lãi suất, tăng cường hình thức tiền gửi tiết kiệm có thưởng với nhiều giải thưởng hấp dẫn để thu hút khách hàng.

Rà soát cảm nang huy động vốn, phát triển dịch vụ mobile banking chỉnh sửa kịp thời phổ biến toàn hệ thống. Xây dựng phương pháp xác định doanh thu, chi phí, tính hiệu quả của sản phẩm huy động vốn mới có tính cạnh tranh cao. Ban hành quy trình đưa sản phẩm dịch vụ ra thị trường.

3.5. Linh hoạt về chính sách lãi suất huy động

Cần có chính sách lãi suất hợp lý, mang tính cạnh tranh với khách hàng có thời gian gửi tiền dài hạn như ngoài việc trả lãi cao còn tặng quà vào cuối năm, sinh nhật, các ngày lễ lớn. Khuyến khích khách hàng gửi kỳ hạn dài để tăng nguồn vốn trung và dài hạn.

Áp dụng chính sách lãi suất và chính sách khách hàng hợp lý, phù hợp với từng đối tượng khách hàng để thu hút càng nhiều khách hàng có thu nhập khác nhau, tạo thuận tiện cho khách hàng.

3.6. Tăng cường hoạt động tuyên truyền, quảng bá sản phẩm

Với phương châm hoạt động “Luôn mang đến khách hàng sự an tâm và thành đạt” thì mỗi nhân viên phải có sự hiểu biết nhất định về ngân hàng để cùng nhau phối hợp tuyên truyền, quảng bá hình ảnh, thương hiệu Ngân hàng thương mại cổ phần An Bình, thu hút khách hàng đến giao dịch.

Ngân hàng thương mại cổ phần An Bình - Chi nhánh Tiền Giang luôn coi trọng sự hợp tác và không ngừng mở rộng quan hệ hợp tác với các ngân hàng trong nước cũng như ngân hàng ngoài nước. Vì thế ngân hàng cần sẵn sàng hợp tác và tìm cơ hội mở rộng quan hệ để ngày càng phát triển về công nghệ, các hoạt động kinh doanh hiệu quả nhưng phải đảm bảo an toàn, cùng phát triển và lợi ích đôi bên.

3.7. Tăng cường hoạt động kiểm tra, kiểm soát nội bộ đối với hoạt động huy động vốn

Cần phải tăng cường hoạt động kiểm tra, kiểm soát để phát hiện và chấn chỉnh kịp thời các sai sót, sai phạm. Hoạt động kiểm tra thực hiện cả định kỳ và đột xuất để kịp thời phát hiện và cảnh báo các dấu hiệu sai phạm, tránh gây hậu quả nghiêm trọng. Bộ phận kiểm soát nội bộ nên tách rời, độc lập hoàn toàn với chi nhánh, xây dựng hệ thống kiểm tra nội bộ trực thuộc hội sở chính. Để có đánh giá khách quan cũng như nâng cao hiệu quả kiểm tra, kiểm soát nội bộ giảm thiểu tối đa rủi ro, vi phạm nghiệp vụ nên tăng cường kiểm tra, kiểm soát chéo.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Mai Văn Bạ (2009). *Tổng quan về Ngân hàng thương mại*. Thành phố Hồ Chí Minh: Nhà Xuất bản Kinh tế.
- [2] Nguyễn Đăng Dờn (2014). *Nghiệp vụ ngân hàng thương mại*. Thành phố Hồ Chí Minh: Nhà Xuất bản Kinh tế.
- [3] Nguyễn Minh Kiều (2011). *Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại*. Thành phố Hồ Chí Minh: Nhà Xuất bản Lao động xã hội.
- [4] Ngân hàng thương mại cổ phần An Bình (2016). *Quyết định số 451/QĐ-TGD ngày 19/9/2016 về Quy định về tiền gửi tiết kiệm tại Ngân hàng thương mại cổ phần An Bình*.
- [5] Ngân hàng thương mại cổ phần An Bình - Chi nhánh Tiền Giang (2021). *Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại cổ phần An Bình - Chi nhánh Tiền Giang qua các năm 2019-2021*.
- [6] Ngân hàng Thương mại Cổ phần An Bình - Chi nhánh Tiền Giang (2021). *Báo cáo tổng kết hoạt động huy động vốn của Ngân hàng thương mại cổ phần An Bình - Chi nhánh Tiền Giang qua các năm 2019 - 2021*.
- [7] Quốc hội (2012). *Luật số 06/2012/QH13 Luật Bảo hiểm tiền gửi*.

Ngày nhận: 20/8/2023

Ngày phản biện: 13/9/2023

Ngày duyệt đăng: 19/9/2023