

HUY ĐỘNG VỐN KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH CAI LẬY TIỀN GIANG

Mobilizing Individual Customer Deposits at Agribank – Cai Lay Branch, Tien Giang Province

Nguyễn Thị Ngọc Hân¹ và Nguyễn Kim Thái²

¹Học viên cao học Trường Đại học Kinh tế Công nghiệp Long An, Tây Ninh, Việt Nam

²Trường Đại học Kinh tế Công nghiệp Long An, Tây Ninh, Việt Nam

ngochan1321003292@gmail.com

Tóm tắt — Nghiên cứu nhằm phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp phát triển huy động vốn từ khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam Chi nhánh Cai Lậy, Tiền Giang giai đoạn 2026-2028. Phương pháp nghiên cứu thống kê mô tả, phân tích xu hướng, phân tích tỷ lệ dựa trên dữ liệu thứ cấp từ báo cáo tài chính của chi nhánh giai đoạn 2023-2025, kết hợp dữ liệu sơ cấp từ phỏng vấn cán bộ quản lý. Kết quả chính cho thấy nguồn vốn huy động từ khách hàng cá nhân vẫn chiếm tỷ trọng chủ đạo trung bình trên 77%, tăng trưởng ổn định trung bình 6%/năm, song tốc độ tăng có xu hướng chậm lại, tỷ trọng giảm dần và cơ cấu sản phẩm còn đơn điệu. Chi phí huy động vốn biến động nhẹ, trong khi huy động tại khu vực nông thôn có dấu hiệu cải thiện. Từ kết quả nghiên cứu, hàm ý quản trị nhấn mạnh việc tuân thủ chính sách lãi suất linh hoạt, đa dạng hóa sản phẩm huy động, nâng cao chất lượng dịch vụ, ứng dụng công nghệ và phát triển nguồn nhân lực nhằm tăng cường khả năng cạnh tranh và đảm bảo nguồn vốn ổn định, bền vững cho chi nhánh.

Từ khóa — Phát triển huy động vốn, khách hàng cá nhân, Agribank Cai Lậy Tiền Giang.

Abstract — This study aims to analyze the current situation and propose solutions for developing capital mobilization from individual customers at the Vietnam Bank for Agriculture and Rural Development (Agribank) – Cai Lay Branch, Tien Giang Province, for the period 2026–2028. The research employs descriptive statistics, trend analysis, and ratio analysis based on secondary data from the branch's financial reports during 2023–2025, supplemented by primary data collected through in-depth interviews with managerial staff. The main findings indicate that deposits from individual customers remain the dominant funding source, accounting for an average of over 77% of total mobilized capital, with a stable average annual growth rate of 6%. However, the growth momentum has been slowing, the proportion of individual deposits has gradually declined, and the product structure remains relatively undiversified. Mobilization costs fluctuated mildly, while deposit mobilization in rural areas showed signs of improvement. Based on the research results, managerial implications emphasize the need for a flexible interest rate policy, diversification of mobilization products, enhancement of service quality, greater application of digital technology, and development of human resources. These measures are essential to strengthen the branch's competitiveness and ensure a stable, sustainable source of capital.

Keywords —Developing capital mobilization, individual customers, Agribank Cai Lay Tien Giang.

1. Giới thiệu

Huy động vốn để tài trợ cho nền kinh tế là một trong những nhiệm vụ quan trọng của các ngân hàng thương mại nhằm điều hòa vốn trong nền kinh tế. Trong tổng vốn huy động, huy động vốn từ tiền gửi của khách hàng cá nhân luôn được xem là nguồn vốn có tính chiến lược lâu dài cho các ngân hàng thương mại bởi tính ổn định cao. Thực tiễn thị trường tài chính Việt Nam trong những năm gần đây đang có những bước phát triển vượt bậc. Các ngân hàng không ngừng tăng vốn, tăng dư nợ tín dụng, mở rộng mạng lưới chi

nhánh hoạt động,... nỗ lực cải thiện tình hình hoạt động của bản thân để có thể đứng vững trước yêu cầu cấp bách của đời sống kinh tế xã hội, trước sự cạnh tranh gay gắt của thị trường trong nước và quốc tế. Xuất phát từ những yêu cầu cấp thiết đó, đặt ra cho các ngân hàng là phải xây dựng các chiến lược tìm kiếm, phát triển huy động vốn đồng thời phải quản lý chặt chẽ tình hình vốn nhằm tiếp tục duy trì củng cố và mở rộng thị phần, nâng cao năng lực cạnh tranh và tiềm năng của ngân hàng.

<https://doi.org/10.63783/dla.2026.028>

Ngày nộp bài: 12/4/2026; Ngày nhận bản chỉnh sửa: 23/6/2026; Ngày duyệt đăng: 25/6/2026

Là Chi nhánh loại II trong hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, Chi nhánh Cai Lậy Tiền Giang (Agribank Cai Lậy Tiền Giang) luôn nỗ lực thực hiện nhiệm vụ chính trị chung của ngành. Công tác huy động vốn góp phần phục vụ cho sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước góp phần thực hiện mục tiêu phát triển kinh tế xã hội của địa phương luôn là vấn đề được chi nhánh quan tâm. Trong những năm qua, Agribank Cai Lậy Tiền Giang đã áp dụng nhiều giải pháp để tăng trưởng nguồn vốn huy động và đã đạt được những thành tựu đáng kể. Trong huy động vốn tiền gửi khách hàng cá nhân chiếm tỷ lệ lớn, trên 90% trong tổng nguồn vốn huy động. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động khách hàng cá nhân có xu hướng giảm dần qua các năm. Do vậy, việc tìm hiểu những nguyên nhân và giải pháp khắc phục tình trạng sụt giảm này trở nên thiết thực và cần thiết được ban giám đốc chi nhánh đặc biệt quan tâm.

2. Cơ sở lý luận

2.1. Khái niệm

Phát triển huy động khách hàng cá nhân (KHCN) là quá trình mà các NHTM thực hiện các biện pháp và chiến lược nhằm tăng cường việc thu hút nguồn vốn từ các KHCN thông qua các hình thức như tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi có kỳ hạn và các sản phẩm tài chính khác. Cụ thể, phát triển huy động vốn từ KHCN liên quan đến việc tăng số lượng khách hàng gửi tiền và khối lượng tiền gửi, từ đó gia tăng quy mô vốn huy động của ngân hàng. Điều này đòi hỏi ngân hàng phải phát triển và cải tiến các sản phẩm, dịch vụ phù hợp với nhu cầu và khả năng tài chính của KHCN chẳng hạn như việc đưa ra mức lãi suất hấp dẫn, dịch vụ chăm sóc khách hàng tốt, sự tiện lợi trong giao dịch và các chương trình khuyến mãi [1].

2.2. Sự cần thiết phát triển huy động vốn đối với khách hàng cá nhân

Đảm bảo nguồn vốn ổn định cho ngân hàng thương mại (NHTM), KHCN là một trong những nguồn vốn chủ yếu của các NHTM. Phát triển huy động vốn từ KHCN giúp ngân hàng có được nguồn vốn ổn định, dồi dào để phục vụ các hoạt động kinh doanh và đầu tư. Các sản phẩm huy động vốn như tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi thanh toán từ KHCN thường có tính ổn định cao, đặc biệt là các khoản tiền gửi có kỳ hạn. Điều này giúp ngân hàng duy trì được mức thanh khoản hợp lý, đồng thời có thể sử dụng nguồn vốn này để đáp ứng nhu cầu tín dụng của

các doanh nghiệp và cá nhân khác [1].

Tăng cường khả năng cho vay và đầu tư giúp ngân hàng tăng cường khả năng cung cấp các sản phẩm tín dụng và đầu tư. Nguồn vốn huy động này là cơ sở để NHTM thực hiện các hoạt động cho vay đối với cá nhân và doanh nghiệp, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế. Đặc biệt, trong bối cảnh nhu cầu tín dụng từ các doanh nghiệp và cá nhân ngày càng gia tăng, ngân hàng cần có đủ nguồn vốn để đáp ứng nhu cầu này một cách hiệu quả và kịp thời.

Nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường trong môi trường kinh doanh cạnh tranh gay gắt hiện nay, việc phát triển huy động vốn KHCN giúp NHTM nâng cao khả năng cạnh tranh. Một ngân hàng có khả năng huy động vốn tốt sẽ có lợi thế lớn trong việc cung cấp các sản phẩm tài chính, tín dụng và dịch vụ cho khách hàng. Việc đa dạng hóa các sản phẩm huy động vốn phù hợp với nhu cầu của KHCN như tiền gửi có kỳ hạn, tiết kiệm linh hoạt, hoặc các sản phẩm huy động liên kết với bảo hiểm sẽ thu hút được nhiều đối tượng khách hàng khác nhau, mở rộng cơ sở khách hàng và thị phần của ngân hàng [2],[3].

Phát triển các sản phẩm và dịch vụ tài chính đa dạng, phát triển huy động vốn từ KHCN cũng đồng nghĩa với việc ngân hàng phải không ngừng phát triển các sản phẩm và dịch vụ tài chính đa dạng để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng. Các sản phẩm như tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi linh hoạt hay các gói sản phẩm huy động vốn kết hợp với bảo hiểm hoặc đầu tư chứng khoán đang ngày càng phổ biến và trở thành lựa chọn ưu tiên của nhiều KHCN. Điều này không chỉ giúp ngân hàng tăng cường khả năng huy động vốn, mà còn mở ra cơ hội phát triển các sản phẩm tài chính khác như cho vay tiêu dùng, cho vay mua nhà và các dịch vụ thanh toán điện tử [4], [6].

2.3. Tổng quan tài liệu nghiên cứu trước

Nghiên cứu của Lê Minh Hiếu, 2021 với chủ đề “Các yếu tố ảnh hưởng đến huy động vốn khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu - Chi nhánh Tân Bình”. Nghiên cứu phân tích các nhân tố quan trọng tác động đến quyết định gửi tiền là lãi suất, uy tín thương hiệu, chất lượng dịch vụ [2].

Nghiên cứu của Nguyễn Thị Ngọc Hạnh, 2021 “Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Mỹ Tho”. Nguyên cứu tập trung phân tích thực trạng công

tác huy động vốn tại chi nhánh, đánh giá những hạn chế tồn tại và đưa ra các giải pháp như điều chỉnh lãi suất hợp lý, mở rộng tệp khách hàng, đồng thời nâng cao chất lượng dịch vụ nhằm gia tăng hiệu quả huy động vốn [3].

Nghiên cứu của Lê Hà My, 2022 với chủ đề “Biện pháp quản lý và tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Sở giao dịch 3”. Bằng sự hiểu biết sâu sắc trong nghiệp vụ ngân hàng, tác giả đã phân tích các yếu tố quan trọng trong hoạt động huy động vốn, các yếu tố đó là: chính sách lãi suất, hoạt động quảng cáo, tiếp thị và đặc biệt là vấn đề nhân sự làm nhiệm vụ huy động vốn [4].

Nghiên cứu của Trần Thị Ngọc Trinh, 2021 "Nâng cao huy động vốn tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam" đã chỉ ra những mặt đạt được cũng như những mặt hạn chế gồm cơ cấu vốn chưa hợp lý, chi phí cao, sản phẩm chưa đa dạng. Trên cơ sở đó nghiên cứu đề xuất phát triển sản phẩm huy động, ứng dụng công nghệ số, nâng cao dịch vụ và marketing nhằm tăng trưởng huy động vốn bền vững [7].

Nguyễn Thị Kim Thoa, 2023 và Đỗ Thị Thanh Loan, 2022 đánh giá quy mô, tốc độ tăng trưởng, cơ cấu tiền gửi theo kỳ hạn, loại tiền, địa bàn cũng như các yếu tố ảnh hưởng đến việc huy động vốn. Nghiên cứu chỉ ra những kết quả đạt được như tăng trưởng ổn định về số lượng khách hàng và nguồn vốn, đồng thời làm rõ một số hạn chế như sản phẩm huy động chưa thực sự đa dạng, hiệu quả marketing và chăm sóc khách hàng còn hạn chế, lãi suất chưa đủ linh hoạt [9-10].

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Phương pháp phân tích

Nghiên cứu sử dụng phương pháp phân tích phân tích định tính. Cụ thể, phương pháp phân tích định tính bao gồm thống kê mô tả, phân tích xu hướng, phân tích tỷ lệ và so sánh qua các năm để đánh giá sự biến động của các chỉ tiêu huy động vốn. Phương pháp phân tích được áp dụng để làm rõ các nguyên nhân dẫn đến hạn chế và đề xuất giải pháp dựa trên cơ sở lý luận và thực tiễn hoạt động của chi nhánh.

3.2. Dữ liệu nghiên cứu

Dữ liệu sử dụng trong nghiên cứu bao gồm cả dữ liệu thứ cấp và sơ cấp. Dữ liệu thứ cấp được thu thập từ báo cáo tài chính, báo cáo kết quả kinh doanh của Agribank Chi nhánh Cai Lậy Tiền Giang trong giai đoạn 2023-2025; các tài liệu nội bộ về quy trình huy động vốn, chính sách lãi suất; và các nguồn tài liệu công khai từ Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, báo cáo ngành ngân hàng. Dữ liệu sơ cấp được thu thập thông qua phỏng vấn sâu một số cán bộ quản lý và nhân viên tín dụng, huy động vốn tại chi nhánh nhằm bổ sung thông tin về thực trạng và các giải pháp đề xuất. Thời gian thu thập dữ liệu từ tháng 10/2025 đến tháng 01/2026.

4. Thực trạng phát triển huy động vốn khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam Chi nhánh Cai Lậy Tiền Giang giai đoạn 2023 - 2025

4.1. Huy động vốn theo thành phần kinh tế

Bảng 1. Phân tích các hình thức huy động vốn tại Agribank Cai Lậy Tiền Giang

Đơn vị tính: Triệu đồng, %

Chỉ tiêu	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	So sánh 2024/2023		So sánh 2025/2024	
				+/-	%	+/-	%
Tiền gửi khách hàng cá nhân	3.452.309	3.670.162	3.897.403	217.853	6	227.241	6
Tỷ trọng tiền gửi khách hàng cá nhân	78,96%	78,02%	76,59%		-0,94		-1,43
Tiền gửi khách hàng tổ chức	732.317	929.409	915.307	197.092	27	-14.102	-2
Tỷ trọng tiền gửi tổ chức	16,75%	19,76%	17,99%		3,01		-1,77
Tiền gửi khác	187.796	104.572	276.243	-83.224	-44	171.671	164
Tỷ trọng tiền gửi khác	4,30%	2,22%	5,43%		-2,08		3,21
Tổng cộng	4.372.422	4.704.143	5.088.953	331.721	8	384.810	8

(Nguồn: Agribank Cai Lậy Tiền Giang)

Bảng 2. Bình quân huy động vốn đối với khách hàng cá nhân

Tiêu chí	Đơn vị	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025
Số lượng khách hàng cá nhân	khách hàng	13.523	14.891	15.108
Tổng số tiền gửi của khách hàng cá nhân	triệu đồng	3.452.309	3.670.162	3.897.403
Tiền gửi trung bình khách hàng cá nhân	triệu đồng	255	246	258

(Nguồn: Agribank Cai Lậy Tiền Giang)

Tiền gửi KHCN là nguồn huy động chính, chiếm tỷ trọng lớn. Năm 2023, huy động đạt 3.452.309 triệu đồng (78,96%), tăng 6% lên 3.670.162 triệu đồng năm 2024, nhưng tỷ trọng giảm xuống 78,02%. Năm 2025, đạt 3.897.403 triệu đồng (tăng 6%), tỷ trọng giảm còn 76,59%. Tiền gửi từ khách hàng tổ chức năm 2024 là 929.409 triệu đồng, tỷ trọng tăng từ 16,75% lên 19,76% so với năm 2023. Tuy nhiên, năm 2025 giảm còn 915.307 triệu đồng, tỷ trọng còn 17,99%. Tiền gửi khác giảm mạnh 44% năm 2024 còn 104.572 triệu đồng (tỷ trọng 2,22%). Năm 2025 tăng 164% lên 276.243 triệu đồng, kéo tỷ trọng lên 5,43% [Bảng 1].

Trong năm 2023, số lượng KHCN đạt

13,523 người với tổng tiền gửi từ KHCN là 3,452,309 triệu đồng, huy động bình quân trên một KHCN là 255 triệu đồng. Năm 2024, số lượng khách hàng tăng lên 14,891 người, nhưng tổng tiền gửi từ KHCN chỉ tăng nhẹ lên 3,670,162 triệu đồng. Điều này dẫn đến việc huy động bình quân trên mỗi khách hàng giảm xuống còn 246 triệu đồng, thấp hơn so với năm 2023. Năm 2025, số lượng KHCN tiếp tục tăng nhẹ lên 15,108 người và tổng tiền gửi từ KHCN tăng lên 3,897,403 triệu đồng. Điều này giúp bình quân huy động vốn trên mỗi khách hàng cá nhân tăng trở lại, đạt 258 triệu đồng, cao hơn so với năm 2024 [Bảng 2].

4.2. Huy động tiền gửi theo loại tiền

Bảng 3. Tình hình huy động tiền gửi đối với khách hàng cá nhân theo loại tiền

Đơn vị tính: Triệu đồng, %

Tiêu chí	Năm 2023		Năm 2024		Năm 2025	
	Số tiền (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)
Tiền gửi Việt Nam đồng	3.337.267	96,67	3.522.010	95,96	3.699.001	94,91
Tiền gửi ngoại tệ quy đổi Việt Nam đồng	115.042	3,33	148.152	4,04	198.402	5,09
Tổng cộng	3.452.309	100	3.670.162	100	3.897.403	100

(Nguồn: Agribank Cai Lậy Tiền Giang)

Tiền gửi năm 2023, số dư đạt 3.337.267 triệu đồng chiếm 96,67% tổng huy động. Năm 2024, tăng lên 3.522.010 triệu đồng nhưng tỷ trọng giảm xuống 95,96% do sự gia tăng tiền gửi ngoại tệ. Năm 2025, số dư tiếp tục tăng lên 3.699.001 triệu đồng, tỷ trọng còn 94,91%. Mặc dù chiếm phần lớn, tỷ trọng giảm cho thấy khách hàng ngày càng quan tâm đến tiền gửi ngoại tệ.

Tiền gửi bằng ngoại tệ quy đổi ra VND năm

2023, số dư quy đổi ra VND đạt 115.042 triệu đồng (3,33% tổng huy động). Năm 2024, tăng lên 148.152 triệu đồng (4,04%), thể hiện sự gia tăng trong huy động vốn ngoại tệ. Năm 2025, tiền gửi ngoại tệ đạt 198.402 triệu đồng chiếm 5,09% cho thấy Agribank Cai Lậy Tiền Giang thu hút thêm khách hàng gửi tiền ngoại tệ, phản ánh nhu cầu đa dạng trong gửi tiền.

4.3. Huy động vốn theo địa bàn huy động

Bảng 4. Cơ cấu nguồn vốn huy động đối với khách hàng cá nhân theo địa bàn

Đơn vị tính: Triệu đồng

Địa bàn	Năm 2023		Năm 2024		Năm 2025	
	Số tiền (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)
Thành thị	3.340.102	96,75	3.454.007	94,11	3.522.137	90,37
Nông thôn	112.207	3,25	216.155	5,89	375.266	9,63
Tổng cộng	3.452.309	100	3.670.162	100	3.897.403	100

(Nguồn: Agribank Cai Lậy Tiền Giang)

Huy động vốn tại khu vực thành thị năm 2023, số tiền huy động đạt 3.340.102 triệu đồng (96,75% tổng huy động), cho thấy đây là nguồn chính của Agribank Cai Lậy Tiền Giang. Năm 2024, dù số tiền tăng lên 3.454.007 triệu đồng, tỷ trọng giảm xuống 94,11% do huy động từ khu vực nông thôn tăng mạnh. Năm 2025, số tiền tiếp tục tăng lên 3.522.137 triệu đồng nhưng tỷ trọng

là 90,37% cho thấy nguồn vốn dịch chuyển sang khu vực nông thôn. Khu vực nông thôn năm 2023 chỉ huy động được 112.207 triệu đồng (3,25% tổng huy động). Năm 2024, số tiền tăng lên 216.155 triệu đồng (5,89%), phản ánh sự mở rộng thành công hoạt động huy động vốn. Đến năm 2025, số tiền huy động được đạt 375.266 triệu đồng (9,63%), cho thấy chiến lược huy động vốn

tại khu vực nông thôn của ngân hàng đã mang lại hiệu quả.

4.4. Chi phí huy động vốn

Bảng 5. Chi phí huy động vốn đối với khách hàng cá nhân

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025
1. Chi phí trả lãi	triệu đồng	472.252	519.832	533.852
2. Chi phí phi lãi	triệu đồng	116.740	131.360	137.734
3. Chi phí huy động vốn	triệu đồng	173.649	190.849	199.655
4. Nguồn vốn huy động	triệu đồng	3.452.309	3.670.162	3.897.403
- Tỷ lệ chi phí huy động vốn (3/4)	%	5,03	5,20	5,12
- Tỷ lệ chi phí trả lãi (1/4)	%	13,68	14,16	13,70
- Tỷ lệ chi phí phi lãi (2/4)	%	3,38	3,58	3,53

(Nguồn: Agribank Cai Lậy Tiền Giang)

Trong giai đoạn 2023 - 2025, tỷ lệ chi phí huy động vốn đối với KHCN tại Agribank Cai Lậy Tiền Giang có sự biến động nhẹ. Năm 2023, tỷ lệ này là 5,03%, phản ánh sự ổn định trong chi phí huy động. Năm 2024, tỷ lệ tăng lên 5,20% do chi phí gia tăng nhưng vẫn ở mức hợp lý. Đến năm 2025, tỷ lệ giảm nhẹ xuống 5,12% cho thấy ngân hàng đã kiểm soát tốt chi phí huy động. Tỷ lệ chi phí trả lãi cũng biến động, từ 13,68% năm 2023 lên 13,70% năm 2024 và giảm xuống 13,53% năm 2025 cho thấy ngân hàng kiểm soát tốt chi phí quản lý và vận hành.

4.5. Một số kết quả đạt được

Nguồn vốn huy động từ KHCN vẫn là trụ cột chính, chiếm tỷ trọng trung bình trên 77% tổng nguồn vốn huy động. Quy mô vốn tăng trưởng ổn định với tốc độ trung bình 6%/năm, từ 3.452 tỷ đồng năm 2023 lên 3.897 tỷ đồng năm 2025. Số lượng khách hàng cá nhân cũng tăng từ 13.523 người lên 15.108 người, cho thấy chi nhánh đã duy trì được sự gắn kết với khách hàng truyền thống tại khu vực nông thôn và thành thị.

Việc đa dạng hóa một số sản phẩm như tiết kiệm dự thưởng, tiết kiệm gửi một nơi rút nhiều nơi đã góp phần nâng cao sự linh hoạt, đồng thời chiến lược huy động vốn gắn với chăm sóc khách hàng giúp duy trì nguồn vốn ổn định, hỗ trợ hiệu quả cho hoạt động cho vay và đầu tư trên địa bàn.

4.6. Hạn chế còn tồn tại

Thứ nhất, tốc độ tăng trưởng có xu hướng chậm lại và tỷ trọng tiền gửi KHCN giảm dần (từ 78,96% xuống 76,59%). Điều này cho thấy chi nhánh chưa tận dụng hết tiềm năng từ nguồn vốn nhàn rỗi của người dân, đặc biệt khi lãi suất huy động giảm và các kênh đầu tư thay thế (vàng, chứng khoán, bất động sản) trở nên hấp dẫn hơn.

Thứ hai, cơ cấu sản phẩm còn đơn điệu, chủ yếu dựa vào các hình thức tiết kiệm truyền thống, thiếu các sản phẩm kết hợp công nghệ số hoặc liên kết bảo hiểm – đầu tư. Điều này làm giảm sức cạnh tranh so với các ngân hàng thương mại khác trên địa bàn.

Thứ ba, chi phí huy động vốn biến động không ổn định, với tỷ lệ chi phí trả lãi dao động từ 13,68% đến 14,16%, cho thấy chính sách lãi suất chưa thực sự linh hoạt và hiệu quả trong việc cân bằng giữa thu hút vốn và kiểm soát chi phí. Cuối cùng, hoạt động marketing và ứng dụng công nghệ còn hạn chế, dẫn đến việc mở rộng khách hàng mới và huy động vốn tại khu vực nông thôn chưa đạt như kỳ vọng, dù tỷ trọng vốn nông thôn đã tăng từ 3,25% lên 9,63%.

Sản phẩm huy động vốn đối với KHCN của chi nhánh chủ yếu vẫn là những sản phẩm truyền thống. Hoạt động marketing chưa được quan tâm đúng mức, chưa chủ động, chưa phát huy được lợi thế và hiệu suất hoạt động của chi nhánh. Việc rút tiền trước hạn có thể ảnh hưởng đến sự ổn định của nguồn vốn. Tuy nhiên, để duy trì tính cạnh tranh và đáp ứng nhu cầu của khách hàng, Agribank Cai Lậy Tiền Giang cần áp dụng chính sách lãi suất linh hoạt đối với các trường hợp rút tiền trước hạn.

5. Giải pháp phát triển huy động vốn khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Cai Lậy Tiền Giang giai đoạn 2026 -2028

5.1. Tuân thủ quy trình huy động vốn và chính sách lãi suất

Chính sách lãi suất là công cụ quan trọng trong việc thu hút vốn từ KHCN. Agribank tăng lên 14,16% năm 2023 và giảm còn 13,70% Cai Lậy Tiền Giang đảm bảo tính minh bạch.

5.2. Đa dạng các hình thức huy động vốn và kỳ hạn huy động

Cần duy trì các hình thức huy động truyền thống như tiết kiệm có kỳ hạn, không kỳ hạn, tiết kiệm linh hoạt. Để giữ vững nguồn vốn, ngân hàng cần nâng cao uy tín qua việc đảm bảo an toàn tài sản, sinh lời, tính linh hoạt và chuyển đổi thuận tiện.

Ngân hàng cần đa dạng hóa sản phẩm huy động như tiết kiệm online, tiết kiệm học đường, tiền gửi có thưởng và các dịch vụ tiện ích khác để thu hút khách hàng. Agribank Cai Lậy Tiền Giang cần mở rộng kỳ hạn huy động từ ngắn hạn đến dài hạn đảm bảo lãi suất hấp dẫn, có thể áp dụng kỳ hạn linh hoạt, như trả lãi trước hoặc trả lãi định kỳ, để tăng tính cạnh tranh và cân đối vốn hiệu quả.

5.3. Không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng

Để thu hút khách hàng mới và giữ chân khách hàng cũ, Agribank Cai Lậy Tiền Giang cần nâng cao chất lượng sản phẩm tiền gửi, loại bỏ các rào cản hành chính và áp dụng công nghệ hiện đại trong giao dịch. Đồng thời, ngân hàng cần dự báo và đáp ứng nhu cầu của khách hàng, đảm bảo sự tin cậy và kết nối trực tuyến linh hoạt. Nhân viên cần được trao quyền giải quyết khiếu nại nhanh chóng, đồng thời phải chú ý đến cảm xúc và phản hồi của khách hàng. Áp dụng công nghệ hiện đại như ngân hàng điện tử giúp nâng cao trải nghiệm khách hàng.

5.4. Phát triển các dịch vụ ngân hàng hỗ trợ huy động vốn

Trong kinh doanh ngân hàng, công nghệ đóng vai trò quan trọng quyết định thành bại. Chi nhánh cần chú trọng củng cố và hiện đại hóa hệ thống thanh toán, chuyển từ bán tự động sang tự động hóa hoàn toàn. Nâng cao hiệu suất giao dịch và cung cấp dịch vụ thẻ điện tử sẽ giúp thu hút khách hàng mới và giữ chân khách hàng cũ. Chi nhánh cần hoàn thiện kênh phân phối qua internet và mobile, bổ sung các sản phẩm dịch vụ tự động và cải thiện hệ thống ATM để cung cấp dịch vụ 24/7. Củng cố sản phẩm trả lương qua tài khoản nhằm thu hút khách hàng mở tài khoản và gia tăng nguồn vốn cho ngân hàng.

5.5. Nâng cao chất lượng và quản lý nguồn nhân lực

Nhân tố con người rất quan trọng, đội ngũ cán bộ huy động vốn cần có trình độ chuyên môn cao, tinh thần trách nhiệm và phong cách làm việc lịch sự. Để đạt hiệu quả cao, Agribank Cai

Lậy Tiền Giang cần tập trung vào đào tạo cán bộ, đảm bảo nhân sự được đào tạo chuẩn về nghiệp vụ, tin học và thanh toán không dùng tiền mặt.

Việc tuyển dụng và sắp xếp nhân sự phải phù hợp với chuyên môn để phát huy năng lực từng cán bộ. Cán bộ tiếp xúc với khách hàng cần được trang bị kiến thức marketing để quảng bá hình ảnh ngân hàng. Đổi mới phong cách phục vụ cũng rất cần thiết, giúp khách hàng cảm thấy thoải mái khi đến giao dịch. Ngoài ra, chi nhánh cần tổ chức lớp học ngoại ngữ và công nghệ thông tin để nâng cao trình độ cán bộ, đáp ứng yêu cầu hội nhập quốc tế. Đẩy mạnh công tác tự đào tạo và có chế độ đãi ngộ hợp lý cho những cán bộ có thành tích cũng là những giải pháp quan trọng để nâng cao hiệu quả hoạt động.

5.6. Kết luận

Nghiên cứu đã hệ thống hóa cơ sở lý luận về huy động vốn khách hàng cá nhân và phân tích thực trạng hoạt động tại Agribank Chi nhánh Cai Lậy, Tiền Giang giai đoạn 2023-2025. Kết quả cho thấy nguồn vốn từ KHCN vẫn đóng vai trò quan trọng, góp phần ổn định nguồn tài chính và hỗ trợ hoạt động kinh doanh của chi nhánh. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng chậm lại, tỷ trọng giảm dần, sản phẩm chưa đa dạng và chất lượng dịch vụ chưa thực sự nổi bật là những hạn chế cần khắc phục.

Trong giai đoạn 2026-2028, để phát triển bền vững huy động vốn từ khách hàng cá nhân, chi nhánh cần tập trung thực hiện đồng bộ các giải pháp: Tuân thủ nghiêm ngặt quy trình và chính sách lãi suất, đa dạng hóa các hình thức và kỳ hạn huy động, không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng, phát triển các dịch vụ hỗ trợ dựa trên công nghệ số, đồng thời chú trọng nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Việc triển khai hiệu quả các giải pháp này sẽ giúp chi nhánh đảm bảo nguồn vốn ổn định, mở rộng mạng lưới khách hàng, tăng thị phần và nâng cao vị thế cạnh tranh trên địa bàn Tiền Giang.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] T. T. X. Hương và cộng sự, *Giáo trình nghiệp vụ ngân hàng thương mại*, tái bản lần thứ nhất. Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam: Nhà xuất bản Kinh tế TP.HCM, 2012.
- [2] L. M. Hiếu, “Các yếu tố ảnh hưởng đến huy động vốn khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần A Châu - chi nhánh Tân Bình,” Luận văn thạc sĩ, Trường Đại học Ngân hàng Thành phố Hồ Chí Minh, 2021.

- [3] N. T. N. Hạnh, “Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam - chi nhánh Mỹ Tho,” Luận văn thạc sĩ, Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh, 2021.
- [4] L. H. My, “Biện pháp quản lý và tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam – Sở giao dịch 3,” Luận văn thạc sĩ, Trường Đại học Ngoại Thương, 2022.
- [5] Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam Chi nhánh Cai Lậy – Tiền Giang, *Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2023, 2024, 2025, 2026*.
- [6] B. N. Vuong et al., “Factors Affecting Savings Deposit Decision of Individual Customers: Empirical Evidence from Vietnamese Commercial Banks,” *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, vol. 7, no. 7, pp. 235–245, 2020. DOI: 10.13106/jafeb.2020.vol7.no7.235.
- [7] T. T. N. Trinh, “Nâng cao huy động vốn tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam,” Luận văn thạc sĩ, Trường Đại học Trà Vinh, 2021.
- [8] N. T. K. Linh, “Nâng cao chất lượng huy động vốn khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - chi nhánh Hoàng Mai,” Luận văn thạc sĩ, Học viện Tài chính, 2021.
- [9] Đ. Th. T. Loan, “Huy động vốn tiền gửi khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam Chi nhánh Tây Đô,” Luận văn thạc sĩ, Trường Đại học Thương mại, 2022.
- [10] N. T. K. Thoa, “Huy động vốn tiền gửi khách hàng cá nhân tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh huyện Lương Tài, tỉnh Bắc Ninh,” Luận văn thạc sĩ, Trường Đại học Thương mại, 2023.
- [11] T. T. D. Lê, “Nghiên cứu tác động của yếu tố sở hữu đến khả năng huy động vốn của các ngân hàng TMCP niêm yết trên sàn HOSE,” Luận văn thạc sĩ, Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh, 2024.
- [12] Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, *Báo cáo thường niên 2024*. Agribank, 2025.