

NH TMCP Quốc tế Việt Nam (HSX: VIB)
Analyst meeting: Cập nhật KQKD Q2/2026 và Kế hoạch 2026

Tóm tắt KQKD Q2/26: Thu nhập lãi thuần và thu phí phục hồi nhưng lợi nhuận vẫn giảm do chi phí dự phòng tăng gấp đôi; tín dụng tăng chậm và CASA suy giảm là hai áp lực chính

Chỉ tiêu tài chính	Q2/2026	Q2/2025	% svck	Kế hoạch 2026	% Hoàn thành KH
Thu nhập lãi thuần	4,368	3,969	+10.1%		
Thu nhập ngoài lãi	1,000	1,148	-12.9%		
Tổng thu nhập hoạt động	5,368	5,117	+4.9%		
Chi phí hoạt động	(1,704)	(1,886)	-9.6%		
LN trước dự phòng	3,664	3,231	+13.4%		
Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	(1,281)	(636)	+101.5%		
LN trước thuế	2,383	2,596	-8.2%	11,550	44.9%
LN ròng	1,905	2,076	-8.2%		
Tăng trưởng tín dụng	3.96%	9.82%	-587 đcb		
Tăng trưởng huy động	7.76%	10.16%	-240 đcb		
NIM*	3.11%	3.12%	-1 đcb		
CIR	31.74%	36.85%	-511 đcb		
CASA	11.76%	16.61%	-485 đcb		
NPL	2.93%	3.56%	-63 đcb		
LLR	43.58%	37.16%	+643 đcb		
ROE	16.22%	18.38%	-216 đcb		
ROA	1.33%	1.57%	-23 đcb		

Nguồn: VIB, MBS Research.

Đơn vị: tỷ đồng.

- Lợi nhuận trước thuế đạt 2,383 tỷ đồng (-8.2% svck, -15.0% QoQ); lũy kế 6 tháng đạt 5,186 tỷ đồng (+3.4% svck), hoàn thành 44.9% kế hoạch năm 11,550 tỷ đồng. Nguyên nhân trực tiếp là chi phí dự phòng tăng 101.5% svck, trong khi lợi nhuận trước dự phòng vẫn tăng 13.4% svck lên 3,664 tỷ đồng. Tín dụng tăng chậm rõ rệt: tổng tín dụng đạt 397,083 tỷ đồng, chỉ tăng 3.96% so với đầu năm (cùng kỳ 9.82%) và 11.4% svck; tổng tài sản đạt 580,998 tỷ đồng (+9.4% svck). Cơ cấu danh mục dịch chuyển mạnh sang khách hàng doanh nghiệp: dư nợ nhóm công ty TNHH và cổ phần tăng 19.6% YTD lên 126,131 tỷ đồng trong khi dư nợ bán lẻ giảm 2.0% YTD về 261,268 tỷ đồng, kéo tỷ trọng bán lẻ từ 69.8% cuối 2025 xuống 65.8% - thấp hơn mức khoảng 70% mà ban lãnh đạo mô tả tại buổi họp.
- NIM quý đạt 3.11%, gần như đi ngang svck (-1 đcb) nhưng phục hồi 17 đcb QoQ từ 2.94%. Lợi suất tài sản sinh lời tăng 143 đcb svck lên 8.26% và lợi suất cho vay tăng 149 đcb lên 10.33%, gần như bù đắp chi phí vốn tăng 159 đcb lên 5.83% - cấu phần tăng mạnh nhất. Áp lực giá vốn thể hiện rõ ở cơ cấu huy động: tiền gửi không kỳ hạn giảm 11.9% YTD về 37,335 tỷ đồng kéo CASA từ 14.39% cuối 2025 xuống 11.76% (-485 đcb svck), trong khi tiền gửi có kỳ hạn tăng 11.1% YTD lên 279,590 tỷ đồng và giấy tờ có giá tăng 8.3% YTD lên 37,971 tỷ đồng. Ban lãnh đạo nêu NIM 1H2026 ở mức 3.1% và đặt mục tiêu giữ NIM ổn định quanh mức hiện tại trong nửa cuối năm, với dự địa cải thiện dài hạn nếu chi phí vốn giảm dần.

Thông tin cổ phiếu

Giá hiện tại (VND)	14,700
Cao nhất 52 tuần (VND)	22,380
Thấp nhất 52 tuần (VND)	14,150
Vốn hóa (Tỷ VND)	50,039
P/E (TTM)	6.74
P/B	1.05
Tỷ suất cổ tức (%)	6.12%

Nguồn: MBS Research

Cơ cấu sở hữu (31/12/2025)

Ông Đỗ Xuân Hoàng	4.92%
Bà Trần Thị Thảo Hiền	4.90%
CTCP Funderra	4.65%
CTCP UNICAP	4.39%
Ông Đặng Khắc Vỹ	4.32%

Nguồn: FiinProX

Chuyên viên phân tích

Đinh Công Luyện

Luyen.dinhcong@mbs.com.vn

- Thu nhập ngoài lãi đạt 1,000 tỷ đồng (-12.9% svck) dù mảng phí bút phá. Lãi thuần từ hoạt động dịch vụ tăng 168.0% svck lên 1,075 tỷ đồng, dẫn dắt bởi thu bancassurance 702 tỷ đồng (cùng kỳ 113 tỷ đồng, chiếm 46.2% thu dịch vụ) và phí giao dịch 721 tỷ đồng; lũy kế 6 tháng lãi thuần dịch vụ đạt 3,064 tỷ đồng (+293.5% svck). Bù lại, ngân hàng lỗ 423 tỷ đồng từ vàng và ngoại hối (cùng kỳ lãi 108 tỷ đồng), lỗ 49 tỷ đồng từ chứng khoán đầu tư (cùng kỳ lãi 121 tỷ đồng) và lãi từ hoạt động khác giảm 23.4% svck về 396 tỷ đồng. Chi phí hoạt động giảm 9.6% svck về 1,704 tỷ đồng đưa CIR quý về 31.74% (-511 đcb svck), lũy kế 6 tháng 31.68% - mức thấp nhất kể từ 2024.
- Chất lượng tài sản cải thiện trên bề mặt nhưng bộ đệm dự phòng vẫn mỏng: NPL về 2.93% (-63 đcb svck, -4 đcb so với cuối 2025) nhờ nợ nhóm 5 giảm 9.7% YTD về 5,742 tỷ đồng, song nợ nhóm 3 tăng 26.9% YTD lên 2,727 tỷ đồng và nợ nhóm 2 ở mức 10,184 tỷ đồng (2.56% tổng dư nợ, +11.4% YTD). Chi phí dự phòng tăng 101.5% svck lên 1,281 tỷ đồng, credit cost 0.91% (+41 đcb svck); LLR cải thiện lên 43.58% (+643 đcb svck) nhưng vẫn thuộc nhóm thấp của ngành. Ban lãnh đạo xác nhận nợ nhóm 2 nhích lên chủ yếu do lãi suất cho vay tăng ảnh hưởng dòng tiền khách hàng và không đưa ra guidance định lượng về hình thành nợ xấu hay chi phí dự phòng cho 2H2026-2027. LDR ở mức 79.68%; hệ số CAR không được công bố tại buổi họp.

Kế hoạch kinh doanh 2026: Bám hạn mức tín dụng NHNN, giữ NIM ổn định và đẩy mạnh thu phí

Tăng trưởng tín dụng & huy động	Tăng trưởng tín dụng cả năm bám sát hạn mức NHNN cấp; ban lãnh đạo không đưa ra con số mục tiêu mới tại buổi họp. Bán lẻ tiếp tục là động lực chính với bốn sản phẩm: cho vay mua nhà (tập trung vào các khu đô thị mới có tài sản chuẩn hóa), thẻ tín dụng, business loans và cho vay mua ô tô; khối doanh nghiệp được kỳ vọng tiếp tục đóng góp trong 2H2026 trên cơ sở thận trọng. Tiền gửi khách hàng vẫn là nguồn vốn cốt lõi (1H2026 tăng khoảng 8% YTD theo công bố của ngân hàng), bên cạnh liên ngân hàng, giấy tờ có giá và vốn offshore.
NIM & chi phí vốn	NIM 1H2026 ở mức 3.1%; mục tiêu giữ ổn định quanh mức hiện tại trong 2H2026 dù lãi suất huy động tăng và cạnh tranh mạnh. Phía tài sản, tối ưu cơ cấu giữa bán lẻ, SME, doanh nghiệp và định chế; phía nguồn vốn, tăng nguồn vốn chi phí thấp và quản lý chặt pricing tiền gửi. VIB có pipeline vốn offshore khoảng USD 1 tỷ và hướng tới hoàn tất một giao dịch khoảng USD 500 triệu trong 2H2026, tùy điều kiện thị trường.
Thu ngoài lãi & mục tiêu LNTT	Thu nhập từ phí ngày càng quan trọng khi NIM chịu áp lực, với ba động lực trong khối bán lẻ: phí thẻ (tăng khoảng 20-30%/năm trong khoảng tám năm), bancassurance (đóng góp mạnh từ giai đoạn 2018-2019) và transaction/business banking - động lực mới nổi; khối wholesale cũng triển khai các sáng kiến tăng phí. Kế hoạch LNTT 2026 ở mức 11,550 tỷ đồng, đã hoàn thành 44.9% sau 6 tháng.
Chất lượng tài sản & Basel III	Các yếu tố bất lợi được nêu gồm lãi suất cho vay tăng, lạm phát cùng giá dầu và diễn biến thị trường bất động sản; nợ nhóm 2 tăng nhẹ do dòng tiền khách hàng chịu ảnh hưởng. Không có guidance định lượng về hình thành nợ xấu, tỷ lệ NPL hay chi phí dự phòng cho 2H2026-2027. Về vốn, VIB đã ưu tiên triển khai IRB cho danh mục bán lẻ từ 6-7 năm trước và đánh giá lựa chọn này là phù hợp; hệ số CAR và mục tiêu an toàn vốn không được công bố tại buổi họp.

1. Quan điểm về mặt bằng lãi suất và các yếu tố cần theo dõi

VIB nêu bốn yếu tố quyết định diễn biến lãi suất trong thời gian tới. Thứ nhất là chênh lệch giữa tốc độ tăng trưởng tín dụng và huy động, bao gồm cả quy mô tuyệt đối của khoảng cách này - khoảng cách càng lớn thì áp lực lên lãi suất càng cao. Thứ hai là lạm phát: mức lạm phát vừa phải sẽ làm giảm áp lực phải tăng lãi suất. Thứ ba là tiến độ giải ngân các dự án lớn, vốn tạo nhu cầu vốn đáng kể; giải ngân nhanh hơn có thể làm tăng áp lực huy động và lãi suất. Thứ tư là mặt bằng lãi suất USD và áp lực tỷ giá

- nếu lãi suất USD duy trì ở mức cao, NHNN có thể phải giữ lãi suất VND ở một mặt bằng nhất định để hỗ trợ ổn định tỷ giá. Quan điểm được nêu tại buổi họp là lãi suất VND có thể cần duy trì quanh mặt bằng của nửa đầu năm để hỗ trợ ổn định tỷ giá. Ban lãnh đạo không đưa ra một mức lãi suất cụ thể hay thời điểm cắt giảm cụ thể.

2. Động lực tăng trưởng tín dụng theo phân khúc và sản phẩm

Động lực tín dụng phụ thuộc vào cơ cấu bảng cân đối và diễn biến tại từng phân khúc, trong đó bán lẻ tiếp tục là nguồn đóng góp chính. Bốn sản phẩm được nêu gồm cho vay mua nhà - với trọng tâm dịch chuyển nhiều hơn vào các khu đô thị mới có tài sản được chuẩn hóa, thẻ tín dụng, business loans và cho vay mua ô tô. Cơ cấu danh mục được ban lãnh đạo mô tả ở mức khoảng 70% bán lẻ và 30% doanh nghiệp; số liệu thuyết minh cho vay theo đối tượng tại 30/06/2026 cho tỷ trọng bán lẻ 65.8%. Trong 2H2026, khối khách hàng doanh nghiệp được kỳ vọng tiếp tục đóng góp vào tăng trưởng danh mục trên cơ sở thận trọng. Cho cả năm, VIB kỳ vọng tăng trưởng tín dụng phù hợp với hạn mức do NHNN cấp và không nêu một con số mục tiêu mới ngoài định hướng này.

3. Tăng trưởng thu nhập từ phí, hoạt động thẻ và quan hệ đối tác với Visa

Thu nhập từ phí trở nên quan trọng hơn trong bối cảnh lãi suất tăng và NIM toàn ngành chịu áp lực. VIB nêu ba nhóm động lực chính trong khối bán lẻ: phí thẻ tăng khoảng 20-30%/năm trong khoảng tám năm, gắn với chi tiêu thẻ và số lượng thẻ đang hoạt động; bancassurance đóng góp mạnh từ giai đoạn 2018-2019 và vẫn là động lực phí quan trọng; và transaction banking/business banking được xem là động lực mới nổi. Khối wholesale cũng đang triển khai các sáng kiến gia tăng phí từ tập khách hàng hiện hữu, và ngân hàng kỳ vọng thu nhập phí tiếp tục tăng trong thời gian còn lại của năm 2026. Riêng mảng thẻ, quan hệ đối tác được xem là yếu tố bắt buộc và Visa là một trong các đối tác chủ chốt; VIB kỳ vọng tận dụng giải pháp, công nghệ, hệ sinh thái thanh toán và mạng lưới chấp nhận thanh toán toàn cầu của Visa để phát triển các sản phẩm first-to-market, khác biệt và có tính độc quyền, đồng thời nâng trải nghiệm khách hàng.

4. Triển vọng NIM và chiến lược nguồn vốn

NIM 1H2026 được nêu ở mức 3.1%, tương đối ổn định dù lãi suất huy động tăng và cạnh tranh huy động mạnh; mục tiêu của ngân hàng là giữ NIM ổn định quanh mức hiện tại. Ở phía tài sản, VIB tiếp tục tối ưu danh mục giữa bán lẻ, SME, doanh nghiệp và định chế, cân bằng giữa lợi suất, tăng trưởng và chất lượng tài sản. Ở phía nguồn vốn, trọng tâm là tăng nguồn vốn chi phí thấp và quản lý pricing tiền gửi. Về dài hạn, ban lãnh đạo kỳ vọng NIM duy trì ở mức lành mạnh và có thể có dư địa cải thiện nếu chi phí vốn giảm dần; không có guidance NIM cụ thể cho năm 2027.

Về cơ cấu nguồn vốn, mục tiêu là duy trì nguồn vốn đa dạng và ổn định để hỗ trợ tăng trưởng, trong đó tiền gửi khách hàng vẫn là nguồn cốt lõi. Bốn trọng tâm được nêu gồm CASA và nguồn vốn chi phí thấp, tiền gửi dài hạn, quản lý chặt pricing tiền gửi, và đa dạng hóa qua liên ngân hàng, giấy tờ có giá cùng vốn offshore. VIB cho biết có pipeline vốn offshore khoảng USD 1 tỷ cho giai đoạn tới và đang hướng tới huy động khoảng USD 500 triệu trong 2H2026, tùy thuộc pricing và điều kiện thị trường. Huy động trong 1H2026 được nêu tăng khoảng 8% YTD. Ban lãnh đạo tin rằng năng lực huy động và cơ cấu nguồn vốn đa dạng đủ để hỗ trợ tăng trưởng trong nửa cuối năm.

5. Chất lượng tài sản và lộ trình Basel III / IRB

- (1) Ban lãnh đạo ghi nhận ba yếu tố bất lợi với chất lượng tài sản: lãi suất cho vay tăng, lạm phát cùng giá dầu, và diễn biến thị trường bất động sản. VIB thấy nợ nhóm 2 tăng nhẹ, chủ yếu do lãi suất cho vay cao hơn ảnh hưởng tới dòng tiền của khách hàng.
- (2) Ngân hàng kỳ vọng các biện pháp của Chính phủ nhằm kiểm soát thị trường bất động sản và các sửa đổi pháp luật liên quan sẽ giúp giảm áp lực trong trung-dài hạn. Người trả lời có nhắc tới "Nghị quyết số 21" và các sửa đổi đối với ba luật liên quan đến bất động sản/nhà ở, cùng "Thông tư 32", tỷ lệ 40% đối với việc sử dụng vốn ngắn hạn cho vay trung-dài hạn và thay đổi liên quan tới tiền gửi Kho bạc trong hệ thống ngân hàng. Các nội dung này được ghi lại theo đúng phát biểu tại buổi họp và chưa được đối chiếu với văn bản gốc.
- (3) Không có guidance định lượng về tốc độ hình thành nợ xấu, tỷ lệ NPL hay chi phí dự phòng cho 2H2026 và 2027 trong phần trả lời của ban lãnh đạo.
- (4) Về chuẩn vốn nâng cao, khoảng 6-7 năm trước VIB lựa chọn ưu tiên triển khai IRB cho danh mục bán lẻ thay vì doanh nghiệp và ban lãnh đạo đánh giá lựa chọn này đã chứng minh là phù hợp. Dữ liệu là yếu tố quyết định: năng lực mô hình, nhân sự và hệ thống không đủ nếu thiếu dữ liệu nội bộ chất lượng. VIB đã làm việc với các cơ quan dữ liệu để làm sạch và đồng bộ dữ liệu nhận diện theo nguyên tắc một khách hàng gắn với một ID thống nhất, đồng thời sử dụng nhiều scorecard nội bộ cho bán lẻ và thực hiện validation định kỳ để điều chỉnh mô hình. Việc tích lũy dữ liệu bán lẻ hỗ trợ xây dựng các tham số Basel III, trong đó PD và LGD được nêu cụ thể.
- (5) Thách thức chủ yếu nằm ở danh mục doanh nghiệp, đặc biệt micro-SME, do cơ sở dữ liệu chưa đủ sạch và đầy đủ. Ban lãnh đạo kỳ vọng thanh toán qua tài khoản, khai thuế và hóa đơn điện tử sẽ cải thiện dữ liệu doanh thu và dữ liệu hoạt động của nhóm micro-SME, qua đó hỗ trợ việc xây dựng mô hình.

6. Thu hút khách hàng và cho vay các dự án hạ tầng ngoài hạn mức tín dụng

Về thu hút khách hàng, VIB cho rằng phải bắt đầu từ giải pháp phù hợp với nhu cầu dịch vụ tài chính của từng nhóm khách hàng; khoảng 95% kênh acquisition đến từ kênh số và kênh hybrid - hiểu là nhân viên bán hàng sử dụng công cụ số để thu hút khách hàng - và quan hệ đối tác là một yếu tố quan trọng trong chiến lược này. Ngân hàng nhấn mạnh acquisition chỉ là điểm khởi đầu, mục tiêu quan trọng hơn là tăng mức độ sử dụng, lòng trung thành và gắn kết trong toàn bộ hành trình khách hàng; số khách hàng thu hút trong 1H2026 không được ghi nhận do phần trả lời không đủ rõ. Về nhóm dự án hạ tầng được loại khỏi cách tính hạn mức tín dụng, VIB đánh giá đây là dư địa và động lực để các ngân hàng xem xét tài trợ, và một số chủ đầu tư của các dự án này là khách hàng hiện hữu. Tuy nhiên ngân hàng khẳng định không đánh đổi tiêu chuẩn rủi ro để lấy lợi ích từ việc khoản vay được loại khỏi hạn mức; điều kiện tiên quyết là các thông số rủi ro của dự án phải phù hợp với khẩu vị rủi ro. Tại thời điểm họp, VIB chưa tài trợ một dự án cụ thể thuộc nhóm này và cho biết khả năng có thể phát sinh vào giai đoạn cuối năm.

Báo cáo tài chính

Báo cáo KQKD (tỷ đồng)	31/12/24	31/12/25	31/12/26	31/12/27	Tỷ số tài chính	31/12/24	31/12/25	31/12/26	31/12/27
Thu nhập lãi thuần	16,750	16,092	16,787	19,409	Tăng trưởng				
Lãi thuần từ Dịch vụ	1,765	2,105	4,756	4,536	Tổng tài sản	20.3%	12.8%	4.9%	19.3%
Lãi thuần từ vàng và ngoại hối	501	(154)	(36)	99	Cho vay và CK	14.1%	16.2%	12.7%	18.3%
Lãi thuần từ CKKD	-	-	-	-	Tiền gửi KH & GTCG	22.9%	12.9%	4.6%	19.5%
Lãi thuần từ CKDT	248	80	101	103	LNTT	-15.9%	1.1%	23.5%	17.5%
Lãi thuần từ HĐ khác	1,300	1,881	1,693	2,031					
Tổng thu nhập hoạt động	20,569	20,007	23,301	26,179	An toàn vốn				
Chi phí hoạt động	7,211	7,435	7,456	8,377	CAR	11.9%	12.2%	12.6%	N/A
Chi phí DPRRTD	4,353	3,467	4,602	4,597	VCSH/Tổng tài sản	8.8%	8.5%	8.7%	9.0%
LNTT	9,004	9,105	11,243	13,204	Đòn bẩy tài chính	11.32	11.82	11.47	11.14
Chi phí thuế TNDN	1,800	1,819	2,246	2,638					
LNST	7,204	7,285	8,996	10,566	Chất lượng tài sản				
LN cổ đông thiểu số	-	-	-	-	Tỷ lệ Nợ nhóm 3-5	3.5%	3.0%	2.8%	2.5%
LNST cho Ngân hàng	7,204	7,285	8,996	10,566	Tỷ lệ nợ nhóm 2	3.3%	2.4%	2.5%	2.5%
					Tỷ lệ bao nợ xấu (LLR)	50.1%	42.9%	54.1%	64.0%
Cân đối kế toán (tỷ đồng)	31/12/24	31/12/25	31/12/26	31/12/27					
Tiền và tương đương tiền	1,639	3,553	689	(554)	Khả năng thanh khoản				
Tiền gửi tại NHNN	9,909	8,998	10,848	12,894	Tỷ số cho vay/tiền gửi (LDR)	82.2%	85.3%	88.8%	88.8%
Tiền gửi và cho vay các TCTD	105,589	104,411	76,537	99,588	TS thanh khoản/TTS	34.0%	30.2%	25.7%	26.3%
Chứng khoán kinh doanh (CKKD)	-	-	-	-	TS thanh khoản/tiền gửi KH	40.1%	36.3%	31.6%	32.3%
Phái sinh và các CCTC khác	822	-	-	-					
Hoạt động mua nợ	9	4	-	-	Khả năng sinh lời				
Cho vay khách hàng	324,010	381,972	427,375	507,976	ROA	1.6%	1.4%	1.6%	1.7%
Dự phòng cho vay	(5,694)	(4,859)	(6,451)	(8,077)	ROE	18.1%	16.4%	18.1%	18.4%
Chứng khoán đầu tư	50,344	51,150	61,688	71,115	NIM	3.7%	3.1%	3.0%	3.1%
Đầu tư dài hạn khác	69	69	57	59	TN lãi thuần/Tổng TNHĐ	81.4%	80.4%	72.0%	74.1%
Tài sản cố định	795	847	934	1,025	Chi phí HĐ/Tổng TNHĐ (CIR)	35.1%	37.2%	32.0%	32.0%
BĐS đầu tư	2	2	2	2					
Tài sản Có khác	5,663	9,951	11,689	12,146	Định giá				
TỔNG TÀI SẢN	493,158	556,098	583,367	696,174	EPS cơ bản (VND)	2,116	2,140	2,643	3,104
					Giá trị sổ sách (VND)	12,298	13,779	15,399	18,355
Nợ NHNN, Chính phủ	18,587	10,981	-	-	P/E	6.9x	6.9x	6.4x	4.7x
Tiền gửi, vay các TCTD khác	123,201	157,509	142,426	175,825	P/B	1.2x	1.1x	1.0x	0.8x
Tiền gửi của khách hàng	276,308	294,578	331,222	390,723					
Phái sinh và các CCTC khác	-	106	106	106					
Vốn tài trợ, ủy thác đầu tư	5	3	142	176					
Phát hành giấy tờ có giá	23,263	35,071	47,011	55,877					
Các khoản nợ khác	9,933	10,947	10,041	10,986					
NỢ PHẢI TRẢ	451,297	509,194	530,948	633,694					
VỐN CHỦ SỞ HỮU	41,862	46,905	52,419	62,480					
Vốn điều lệ	29,791	34,040	37,444	43,061					
Thặng dư vốn cổ phần	2	2	2	2					
Cổ phiếu quỹ	-	-	-	-					
Vốn khác	-	-	-	-					
Quỹ của TCTD	4,333	5,347	5,707	6,129					
LN chưa phân phối	7,735	7,516	9,266	13,288					
Lợi ích CĐ không kiểm soát	-	-	-	-					
TỔNG NỢ PHẢI TRẢ VÀ VCSH	493,158	556,098	583,367	696,174					

MIỄN TRỪ TRÁCH NHIỆM

Báo cáo này được viết và phát hành bởi Khối Nghiên cứu - Công ty Cổ phần Chứng khoán MBS (MBS). Thông tin trình bày trong báo cáo dựa trên các nguồn được cho là đáng tin cậy vào thời điểm công bố song MBS không chịu trách nhiệm hay bảo đảm nào về tính chính xác, tính đầy đủ, tính kịp thời của những thông tin này cho bất kỳ mục đích cụ thể nào. Những quan điểm trong báo cáo này không thể hiện quan điểm chung của MBS và có thể thay đổi mà không cần thông báo trước. Báo cáo này được phát hành chung, bất kỳ khuyến nghị nào trong tài liệu này không liên quan đến các mục tiêu đầu tư cụ thể, tình hình tài chính và nhu cầu cụ thể của bất kỳ người nhận cụ thể nào. Báo cáo này và tất cả nội dung là sản phẩm sở hữu của MBS; người nhận không được phép sao chép, tái xuất bản dưới bất kỳ hình thức nào hoặc phân phối lại toàn bộ hoặc một phần, cho bất kỳ mục đích nào mà không có sự đồng ý trước bằng văn bản của MBS.

HỆ THỐNG KHUYẾN NGHỊ ĐẦU TƯ MBS

Khuyến nghị đầu tư cổ phiếu

Khuyến nghị đầu tư của MBS được xây dựng dựa trên khả năng sinh lời dự kiến của cổ phiếu, được tính bằng tổng của (i) chênh lệch phần trăm giữa giá mục tiêu và giá thị trường tại thời điểm công bố báo cáo, và (ii) tỷ suất cổ tức dự kiến. Trừ khi được nêu rõ trong báo cáo, các khuyến nghị đầu tư có thời hạn đầu tư là 12 tháng.

KHẢ QUAN	Khả năng sinh lời của cổ phiếu từ 15% trở lên
TRUNG LẬP	Khả năng sinh lời của cổ phiếu nằm trong khoảng từ -15% đến 15%
KÉM KHẢ QUAN	Khả năng sinh lời của cổ phiếu thấp hơn -15%

Khuyến nghị đầu tư ngành

KHẢ QUAN	Các cổ phiếu trong ngành có khuyến nghị Mua tính trên cơ sở vốn hóa thị trường gia quyền
TRUNG LẬP	Các cổ phiếu trong ngành có khuyến nghị Nắm giữ, tính trên cơ sở vốn hóa thị trường gia quyền
KÉM KHẢ QUAN	Các cổ phiếu trong ngành có khuyến nghị Bán, tính trên cơ sở vốn hóa thị trường gia quyền

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MB (MBS)

Được thành lập từ tháng 5 năm 2000 bởi Ngân hàng TMCP Quân đội (MB) với tên gọi tiền thân là Công ty CP chứng khoán Thăng Long, Công ty CP Chứng khoán MB (MBS) là một trong 6 công ty chứng khoán đầu tiên tại Việt Nam. Sau nhiều năm phát triển, MBS đã trở thành một trong những công ty chứng khoán hàng đầu Việt Nam, liên tục đứng trong Top 10 thị phần tại cả hai Sở Giao dịch (Hồ Chí Minh và Hà Nội).

Địa chỉ:

Tòa nhà MB, 21 Cát Linh, Ô Chợ Dừa, Hà Nội

Tel: + 8424 7304 5688 - Fax: +8424 3726 2601

Website: www.mbs.com.vn

KHỐI NGHIÊN CỨU CTCP CHỨNG KHOÁN MB

Giám đốc Khối Nghiên cứu

Trần Thị Khánh Hiền

Trưởng phòng

Nguyễn Tiến Dũng

Ngân hàng – Dịch vụ Tài chính

Đinh Công Luyến