

Những điểm chính từ các cuộc họp ĐHĐCĐ và kế hoạch kinh doanh năm 2026

Các ngân hàng thương mại đã công bố kế hoạch kinh doanh 2026 với mức tăng trưởng LNTT bình quân khoảng 13,5% svck, thấp hơn mức tăng 16% đạt được năm 2025 (chi tiết tại bảng trang tiếp theo), ngoại trừ BID và CTG vẫn chờ phê duyệt kế hoạch từ NHNN.

- Nhìn chung, các ngân hàng vẫn thể hiện quan điểm tích cực về triển vọng kinh doanh, song **mức độ thận trọng đã gia tăng** trước những bất định đến từ môi trường vĩ mô thế giới, đặc biệt là rủi ro đứt gãy chuỗi cung ứng năng lượng tại eo biển Hormuz. Kế hoạch tăng trưởng LNTT thể hiện sự phân hóa rõ nét: HDB (41%), OCB (39%), VPB (35%) dẫn đầu về mục tiêu tăng trưởng cao, trong khi nhóm đặt mục tiêu thận trọng hơn (STB 6%, LPB 5%, EIB 0.2%) định hướng gia tăng trích lập dự phòng và củng cố chất lượng tài sản.
- Trong số các vấn đề được thảo luận tại ĐHĐCĐ, **lãi suất tăng và tình trạng thanh khoản thắt chặt** là mối quan tâm lớn nhất. Mặc dù có những kỳ vọng về mặt bằng lãi suất huy động sẽ hạ nhiệt sau cuộc họp giữa Thống đốc NHNN và các NHTM vào đầu tháng 4/2026, áp lực huy động vẫn hiện hữu khiến khả năng giảm mạnh lãi suất trong ngắn hạn là hạn chế, theo đánh giá của chúng tôi. Ngoài ra, **quan điểm về NIM của các ngân hàng cho thấy áp lực giảm vẫn tiếp diễn trong ngắn hạn**, với VPB dự kiến NIM tại ngân hàng mẹ đạt khoảng 4,4% trong năm 2026 (giảm 20 điểm cơ bản svck), trong khi CTG, MBB, LPB, STB cho rằng NIM vẫn chịu sức ép do chi phí vốn tăng cao nhưng lãi suất cho vay khó điều chỉnh tăng tương ứng.
- **Kiểm soát tín dụng bất động sản** cũng là chủ đề được nhiều ngân hàng bàn luận. Quan điểm chung của Ban lãnh đạo các NHTMCP đều nhìn nhận bất động sản vẫn đóng vai trò động lực tăng trưởng trong trung dài hạn. Hầu hết các ngân hàng sẽ điều chỉnh cho vay bất động sản theo hướng chọn lọc hơn, ưu tiên các phân khúc có pháp lý đầy đủ và gắn với nhu cầu ở thực. Bên cạnh đó, chiến lược tăng trưởng tín dụng giữa các ngân hàng thể hiện sự phân hóa rõ nét. Một số ngân hàng chuyên bán lẻ (như ACB, VIB) tiếp tục mở rộng sang phân khúc khách hàng doanh nghiệp, trong khi TCB đẩy mạnh cho vay tín chấp, giảm cho vay bất động sản, VPB tiếp tục đặt trọng tâm ở phân khúc bán lẻ và SME. Điều này phản ánh xu hướng đa dạng hóa danh mục tín dụng, trong bối cảnh cầu tiêu dùng cá nhân chưa phục hồi và thanh khoản trên thị trường bất động sản đang sụt giảm.
- Điểm đáng chú ý là **mục tiêu tăng trưởng tín dụng năm nay gắn chặt hơn với huy động vốn**. Nhiều ngân hàng chủ động đặt kế hoạch tăng trưởng huy động cao hơn tín dụng như VPB (40% so với 34%), NAB (33% so với 21%), MSB (24% so với 18%), trong khi đẩy mạnh cải thiện huy động vốn là một trong những trọng tâm chiến lược của các NHTM quốc doanh. Xu hướng này phản ánh ưu tiên củng cố nguồn vốn trong bối cảnh áp lực nhu cầu vốn toàn ngành vẫn hiện hữu, thể hiện qua tỷ lệ LDR VND ở mức cao kỷ lục (gần 112% tại cuối Quý 1/2026). Do vậy, chúng tôi cho rằng tăng trưởng tín dụng năm 2026 sẽ phụ thuộc đáng kể vào năng lực huy động vốn của từng ngân hàng. Đối với các ngân hàng được cấp room tín dụng cao, tốc độ huy động vốn không theo kịp với tăng trưởng tín dụng có thể trở thành yếu tố kìm hãm đà tăng trưởng, qua đó làm giảm lợi thế hạn mức tăng trưởng tín dụng vượt trội.
- Về **chất lượng tài sản**, nhóm NHTM quốc doanh đưa ra quan điểm thận trọng, chủ yếu trước những biến động vĩ mô hiện nay (giá năng lượng, lãi suất tăng...). Cụ thể, CTG đánh giá chất lượng tài sản sẽ có xu hướng suy giảm trong năm 2026. Tương tự, VCB lưu ý những diễn biến phức tạp từ môi trường quốc tế sẽ tác động đến kinh tế vĩ mô trong nước, từ đó ảnh hưởng đến các lĩnh vực quan trọng của nền kinh tế mà VCB đang cấp tín dụng.
- Một xu hướng nổi bật khác hiện nay là **làn sóng tham gia Trung tâm tài chính quốc tế**, với 7 ngân hàng (bao gồm VCB, MBB, HDB, SHB, LPB, TPB và NAB) đã đưa kế hoạch thành lập công ty con tại Trung tâm tài chính quốc tế (VIFC) vào nghị quyết ĐHĐCĐ năm nay, trong khi CTG đang trong giai đoạn nghiên cứu. Đồng thời, xu hướng mở rộng hệ sinh thái dịch vụ tài chính tiếp tục được đẩy mạnh với ACB, TPB đã có kế hoạch thành lập công ty con trong lĩnh vực BH phi nhân thọ, trong khi MSB định hướng tham gia lĩnh vực quản lý quỹ. Việc mở rộng sang các lĩnh vực kinh doanh mới sẽ giúp gia tăng nguồn thu ngoài lãi về dài hạn, tăng khả năng bán chéo và tối ưu hóa lợi nhuận cho các ngân hàng – đây cũng là trọng tâm chiến lược của nhiều ngân hàng hiện nay trong bối cảnh tăng trưởng thu nhập từ mở rộng quy mô bảng CĐKT dần hạn chế.
- **Làn sóng tăng vốn tiếp tục diễn ra trên diện rộng**. Nhiều ngân hàng dự kiến tăng vốn >20% trong năm nay, dẫn đầu là nhóm quốc doanh và các NHTMCP tham gia tái cơ cấu ngân hàng 0 đồng với kế hoạch tăng vốn điều lệ đáng kể tại BID (36.8%), VPB (32.2%), HDB (30%) và MBB (27.5%) thông qua chia cổ tức cổ phiếu, phát hành ESOP và chào bán riêng lẻ.



Nhìn chung, kế hoạch kinh doanh năm 2026 cho thấy ngành ngân hàng bước vào giai đoạn tăng trưởng có chọn lọc hơn khi tín dụng vẫn là động lực chính nhưng gắn chặt với nền tảng vốn, đồng thời thu ngoài lãi trở thành chất xúc tác tăng trưởng mới. Theo quan điểm của chúng tôi, sự phân hóa về triển vọng giữa các ngân hàng sẽ tiếp tục gia tăng. Những tổ chức có lợi thế về chi phí vốn, bộ đệm vốn mạnh, quản trị rủi ro tốt và hệ sinh thái toàn diện sẽ có vị thế tốt hơn để tăng trưởng so với các đối thủ khác trong năm 2026.

Bảng: Tóm tắt kế hoạch kinh doanh năm 2026, một số ngân hàng

Ngân hàng	Tăng trưởng tín dụng		Tăng trưởng huy động		Tăng trưởng LNTT		Nợ xấu (theo TT31) 2026P	Cổ tức tiền mặt	Tăng vốn điều lệ		VDL hiện tại (tỷ đồng)	CAR	Một số trọng tâm chiến lược 2026
	2026P	2025A	2026P	2025A	2026P	2025A			Cổ tức cổ phiếu	Khác			
HDB	37.0%	25.7%	28.0%	24.9%	41%	28%	≤ 2%	0.0%	30.0%		50,053	16.7%	Thành lập công ty con tham gia VIFC
OCB	15.0%	14.6%	14.0%	15.1%	39%	25%	< 3%	0.0%	15.0%		26,631	12.4%	- Gia tăng tỷ trọng cho vay ngắn hạn, chú trọng phân khúc KHDN - Đẩy mạnh huy động vốn TDH
VPB	34.0%	35.4%	40.0%	33.0%	35%	53%	< 2.5%	5.0%	26.0%	Phát hành riêng lẻ cho CD nước ngoài: 6.2% (sau khi chia cổ tức CP)	79,339	14.3%	- TTTD mạnh mẽ phân khúc bán lẻ và SME - Tăng cường huy động vốn đa kênh - Tăng cường khai thác toàn diện hệ sinh thái
VIB	15.0%	26.4%	26.0%	10.0%	27.0%	1%	< 3%	9.0%	9.5%	ESOP: 0.24%	34,040	12.2%	Mở rộng cơ chọn lọc phân khúc KHDN
SHB	- KB1: 10.2% - KB2: 16.0%	16.0%	CD	16.0%	- KB1: 18% - KB2: 28%	30%	≤ 2%	6.0%	10.0%		53,442	12.6%	- Thành lập công ty con tham gia VIFC - Thoái vốn SHBFC, chuyển nhượng vốn 2 NH con tại nước ngoài (SHB Lào và SHB Campuchia)
NAB	21.0%	17.8%	33.0%	18.4%	18%	16%	< 2.5%	0.0%	20.0%	- ESOP: ≤ 5.8% - Phát hành riêng lẻ: ≤ 5.8%	17,157	11.2%	Thành lập công ty con tham gia VIFC
MBB	30.0%	36.7%	30.0%	31.5%	15%	19%	≤ 1.5%	10.0%	15.0%	- Phát hành quyền mua cho CD hiện hữu: ≤ 10% - Phát hành riêng lẻ: ≤ 2.5%	80,550	11.1%	- Thành lập công ty con tham gia VIFC - Tăng tỷ trọng cho vay KHCN/SME 1.5-3%/năm - Tăng cường huy động vốn bền vững, duy trì vị thế top 1 tỷ lệ CASA - Tăng cường khai thác toàn diện hệ sinh thái
ACB	16.0%	18.6%	16.0%	12.5%	14%	-7%	< 2%	7.0%	13.0%		51,367	12.5%	- Thành lập công ty con BH phi nhân thọ - Tăng tốc phát triển mảng KHDN - Mở rộng hệ sinh thái tài chính (BH, đầu tư)
MSB	18.0%	16.8%	24.0%	28.7%	13%	2%	< 3%	0.0%	20.0%		31,200	12.5%	Góp vốn, mua cổ phần công ty quản lý quỹ
TPB	15.0%	19.6%	16.0%	20.9%	12%	21%	< 2.5%	5.0%	15.0%	ESOP: 3.6%	27,740	12.8%	- Thành lập công ty con tham gia VIFC - Thành lập công ty con BH phi nhân thọ (TPIns)
TCB	- KB1 (xung động Iran hạ nhiệt nhanh): 12% - KB2 (xung đột kéo dài): 12%	20.7%	CD	23.8%	- KB1: 15% - KB2: 7.6%	18%	- KB1: < 1.5% - KB2: < 2.0%	0.0%	0.0%	ESOP: 0.24%	70,862	14.6%	- Củng cố lợi thế chi phí vốn thấp - Mở rộng tích hợp đa dạng sản phẩm dịch vụ tài chính trong hệ sinh thái
STB	12.0%	17.9%	10.0%	8.9%	6%	-40%	< 4.5%	0.0%	0.0%		18,852	9.2%	Kiểm soát chất lượng tài sản và tối ưu chi phí VH
VCB	10.0%	15.3%	Phê duyệt NHNN	10.5%	5%	4%	< 1.5%	n/a	n/a	- Phát hành CP từ quỹ dự trữ bổ sung VDL: 12.8% - Phát hành riêng lẻ: 6.5%	83,557	11.7%	- Thành lập công ty con tham gia VIFC - Cải thiện huy động vốn - TTTD có chọn lọc, tăng tỷ lệ và chất lượng TSBD - Tăng tỷ trọng thu DV, mở rộng hệ sinh thái (VIFC) - Tinh gọn và nâng cao năng suất nhân sự
LPB	11.7%	18.1%	CD	18.6%	5%	17%	n/a	30.0%	0.0%		29,873	n/a	- Thành lập công ty con tham gia VIFC - Tăng thu ngoài lãi
SSB	17.0%	14.1%	23.0%	11.6%	3%	14%	< 3%	0.0%	20.5%	ESOP: 1.4%	28,450	13.4%	
EIB	16.5%	10.8%	17.8%	10.7%	0.2%	-64%	< 2.5%	0.0%	0.0%		18,688	n/a	- Tăng CASA bán lẻ, SME - Tăng thu ngoài lãi
BID	Phê duyệt NHNN	15.3%	Phê duyệt NHNN	13.8%	Phê duyệt NHNN	18%	≤ 1.6%	0.0%	19.2%	- Phát hành CP từ quỹ dự trữ bổ sung VDL: 6.85% - Phát hành riêng lẻ/công chúng: 10.7%	72,801	n/a	- Đẩy mạnh triển khai tăng vốn nhằm cải thiện CAR - Gia tăng huy động vốn, đặc biệt là CASA - Đẩy mạnh thu hồi và xử lý nợ xấu
CTG	Phê duyệt NHNN	15.6%	Phê duyệt NHNN	11.9%	Phê duyệt NHNN	37%	< 1.8%	0.0%	20.9%		77,670	~10%	- Nghiên cứu KH tham gia VIFC - Tăng cường huy động nguồn vốn có chi phí thấp - Đẩy mạnh thu hồi và xử lý nợ xấu - Tăng thu ngoài lãi

Nguồn: Các ngân hàng, S&I Ratings tổng hợp; Ghi chú: CD: cân đối theo tăng trưởng tín dụng.