

CẬP NHẬT ANALYST MEETING

NGÂN HÀNG TMCP QUỐC TẾ VIỆT NAM (HSX: VIB)

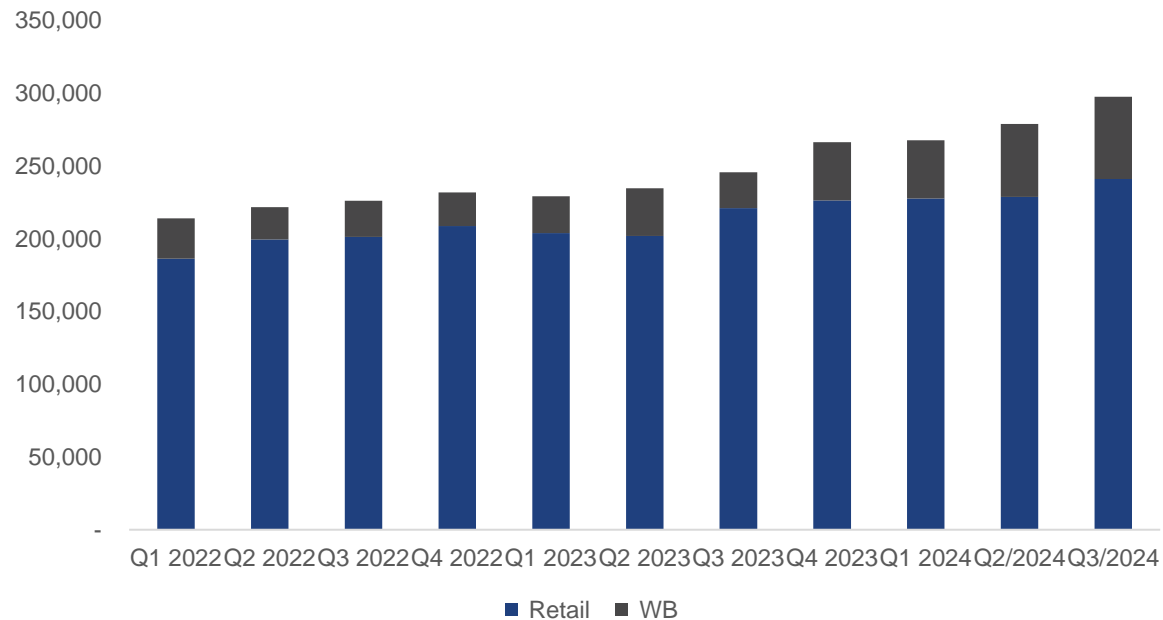
Đình Kiến Vương
Chuyên viên phân tích

TPHCM, NGÀY 30 THÁNG 10 NĂM 2024

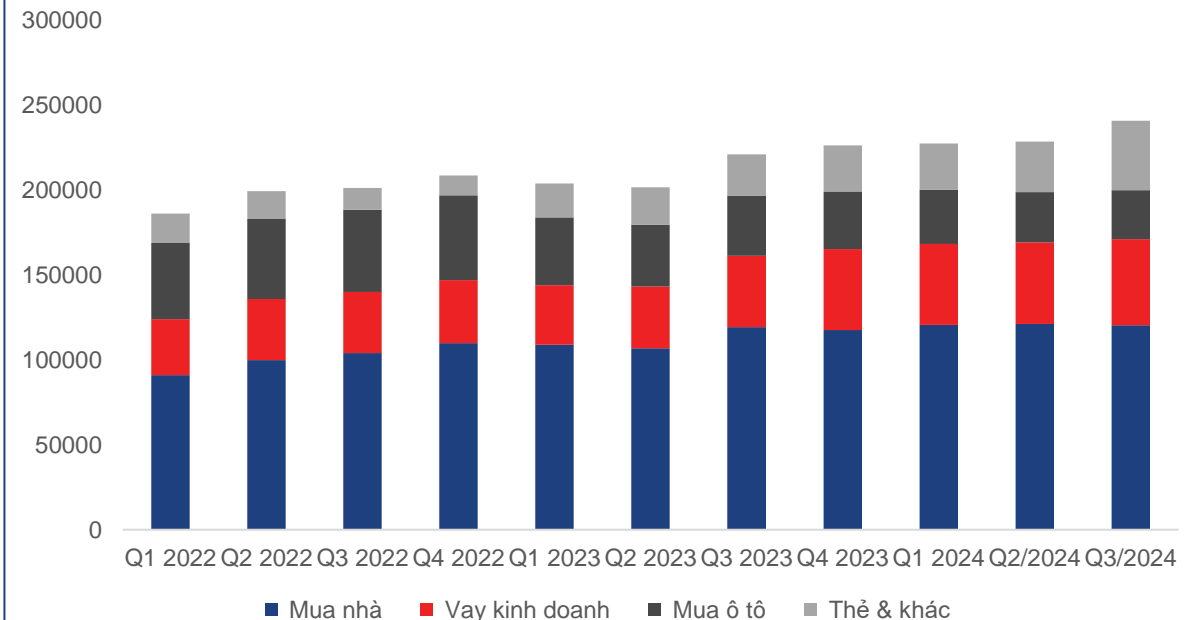
DƯ NỢ TĂNG ĐỘT BIẾN TRONG Q3, TUY NHIÊN DƯ NỢ Ở CÁC MẢNG CHO VAY CHÍNH CHƯA THẤY SỰ PHỤC HỒI THUYẾT PHỤC

- Từ mức tăng trưởng tín dụng chỉ 5% trong quý 2, **VIB đã bứt phá lên 12% trong quý 3** với dư nợ cho vay tăng mạnh ở **mảng khách hàng cá nhân** với **13 nghìn tỷ tăng thêm** và **5 nghìn tỷ ở nhóm khách hàng doanh nghiệp**
- Đáng chú ý, dư nợ **cho vay mua nhà và mua ô tô chỉ đi ngang**, phần lớn dư nợ **tăng thêm ở các khoản cho vay cầm cố và vay có tài sản bảo đảm**. Do đó, chúng tôi chưa cho rằng phần tín dụng tăng thêm này đại diện cho xu hướng phục hồi của ngân hàng vì **các mảng cho vay cốt lõi chưa có nhiều cải thiện**
- **Hiện tại, room tín dụng của VIB là 18.4% cho năm 2024**, và ngân hàng dự kiến sẽ tận dụng hết phần hạn mức được giao này. Với khách hàng cá nhân, VIB vẫn định hướng tăng cường cho vay mua nhà & xe. Đối với nhóm doanh nghiệp, ngân hàng sẽ tập trung cho vay vốn lưu động.

DƯ NỢ VIB THEO NHÓM KHÁCH HÀNG

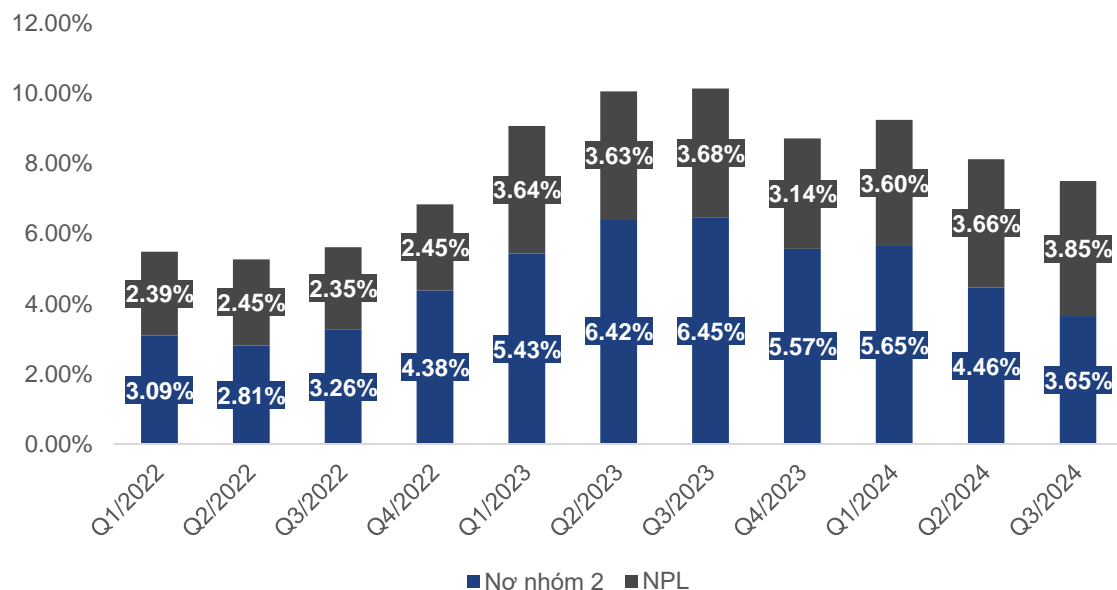


CƠ CẤU DƯ NỢ BÁN LẺ VIB

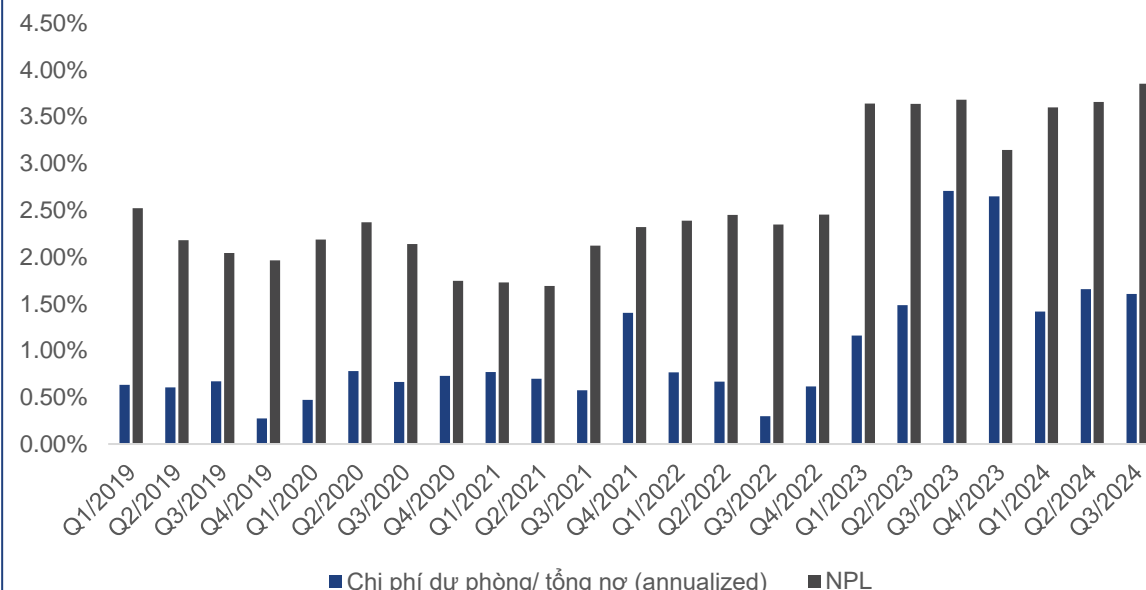


- **Ợ xấu VIB tiếp tục gia tăng trong quý 3 (NPL 3.85%),** tuy nhiên ợ xấu phát sinh thêm trong quý cũng đã giảm tốc so với quý 2. **Ợ nhóm 2 cũng đã có dấu hiệu suy giảm,** ngân hàng cho biết là có một phần ợ nhóm 2 đã phá sinh qua ợ xấu, và vì thế nên kỳ vọng từ quý 4 ợ xấu sẽ giảm so với quý 3.
- **Phần lớn ợ xấu phát sinh từ nhóm KHCN** do giao dịch BĐS ở các thành phố hạng 2 còn ảm đảm. Đối **với nhóm khách hàng doanh nghiệp, tỷ lệ ợ xấu rất khiêm tốn, chỉ quanh 0.5%** vì ngân hàng chủ yếu cho vay vốn lưu động
- **Chi phí trích lập của ngân hàng cũng ở mức cao** trong các quý gần đây vì lượng lớn ợ nhóm 5. Do đó, khi ợ xấu suy giảm trong tương lai, áp lực trích lập bù sẽ thấp Với việc trích lập & sử dụng dự phòng rất lớn trong các quý gần đây, **khi kinh tế hồi phục, VIB có thể ghi nhận thu nhập từ xử lý tài sản**
- **Ợ tái cơ cấu theo TT02/2023 tiếp tục giảm 150 tỷ** trong quý 3

Ợ NHÓM 2 & Ợ XẤU VIB



CHI PHÍ DỰ PHÒNG/ CHO VAY KHÁCH HÀNG VIB (*)



- Trong quý 3, **thu nhập lãi ngân hàng tăng nhẹ lên mức 4,060 tỷ (-6% YoY)**, chủ yếu do dư nợ tín dụng tăng mạnh. **NIM quý 3 vẫn trong trạng thái thu hẹp nhẹ do chi phí huy động tăng theo xu hướng của ngành (COF 4.11%)**. YEA vẫn tiếp tục đi ngang ở mức thấp 7.4% do tình hình cạnh tranh cao trên thị trường.
- Tuy nhiên, khi bước sang quý 4, một số khoản cho vay mua nhà cố định lãi suất của VIB sẽ được chuyển sang thả nổi **và kỳ vọng YEA sẽ được cải thiện nhẹ**. **COF cũng phần nào giảm áp lực khi các khoản vay nước ngoài của VIB được hạ lãi suất theo FED fund rate**, hiện tại VIB cũng chưa gặp áp lực về nguồn huy động khi LDR, SFLR đều đang ở mức an toàn, chúng tôi cũng cho rằng áp lực nâng lãi suất để cạnh tranh huy động của ngân hàng là thấp.
- Mảng thu nhập dịch vụ cũng giảm mạnh trong quý 3 khi chỉ đạt 409 tỷ (-61% YoY)**, chủ yếu là sự suy yếu của mảng banca. Chi phí hoạt động duy trì ổn định quanh mức 1,800 tỷ, tuy nhiên **CIR lại tăng cao (36%)**, chủ yếu do thu nhập giảm
- Với việc NIM tạo đáy đi ngang trong quý 4, chi phí dự phòng giảm, chúng tôi kỳ **vọng KQKD VIB sẽ có sự hồi phục từ quý 4**. Tuy nhiên, **mức độ hồi phục là chưa lớn và có thể đến nửa sau 2025 mới đáng kể**. Với thị giá quanh 18,000 VND/ cổ phiếu, VIB sẽ có mức P/B forward 2024 khoảng 1.3x, là vùng an toàn để xây dựng vị thế dài hạn

	Q1/2022	Q2/2022	Q3/2022	Q4/2022	Q1/2023	Q2/2023	Q3/2023	Q4/2023	Q1/2024	Q2/2024	Q3/2024
Thu nhập lãi thuần (NII)	3,516	3,700	3,836	3,911	4,304	4,402	4,321	4,333	4,036	3,946	4,060
<i>Tăng trưởng NII (YoY)</i>	27%	25%	43%	15%	22%	19%	13%	11%	-6%	-10%	-6%
Thu nhập dịch vụ (NFI)	648	905	795	840	618	786	1,062	860	754	742	409
<i>Tăng trưởng NFI (YoY)</i>	6%	18%	92%	-12%	-5%	-13%	34%	2%	22%	-6%	-61%
Thu nhập khác	-28	4	-5	-64	7	176	641	649	529	352	467
<i>Tăng trưởng thu nhập khác (YoY)</i>	-124%	-96%	-60%	-143%	-126%	4748%	-12972%	-1110%	7392%	100%	-27%
Tổng thu nhập hoạt động (TOI)	4136	4609	4627	4687	4930	5364	6025	5842	5319	5039	4936
<i>Tăng trưởng TOI (YoY)</i>	18%	21%	50%	4%	19%	16%	30%	25%	8%	-6%	-18%
Chi phí hoạt động	-1460	-1501	-1670	-1566	-1568	-1556	-1717	-1771	-1871	-1806	-1782
CIR	35%	33%	36%	33%	32%	29%	28%	30%	35%	36%	36%
Lãi thuần trước chi phí dự phòng (PPOP)	2676	3107	2957	3120	3362	3808	4308	4072	3447	3233	3154
Chi phí dự phòng	-397	-363	-166	-353	-668	-860	-1625	-1693	-945	-1130	-1156
Lãi (lỗ) ròng trước thuế (PBT)	2279	2744	2791	2767	2694	2948	2683	2378	2502	2103	1998
<i>Tăng trưởng PBT (YoY)</i>	26%	28%	102%	4%	18%	7%	-4%	-14%	-7%	-29%	-26%
COF annualized (*)	3.49%	3.73%	4.25%	5.11%	6.17%	6.11%	5.20%	4.67%	4.02%	4.00%	4.11%
YEA annualized (*)	7.81%	8.02%	8.56%	9.38%	10.60%	10.40%	9.29%	8.59%	7.55%	7.34%	7.39%
NIM annualized (*)	4.54%	4.52%	4.62%	4.71%	5.02%	4.87%	4.62%	4.44%	3.97%	3.77%	3.73%
Credit cost annualized (*)	0.76%	0.67%	0.30%	0.62%	1.16%	1.48%	2.71%	2.65%	1.42%	1.65%	1.60%

1. Kế hoạch thoái vốn của CBA như thế nào? VIB đã tìm được cổ đông chiến lược mới thay thế CBA hay chưa?

- CBA trước khi thoái vốn nắm giữ 20% cổ phần của VIB, và hiện đã thoái vốn 2 lần, một lần 5% và một lần 10% vào ngày hôm qua. Với 5% còn lại, VIB chưa trả lời cụ thể liệu CBA có bán hay không và thời điểm khi nào.
- Với việc tìm cổ đông chiến lược mới, VIB chưa có kế hoạch cụ thể nào và sẽ thông báo tới các cổ đông sau vào các kỳ họp tiếp theo nếu có đối tác tiềm năng. Ở thời điểm hiện tại, CBA vẫn sẽ giữ mức room nước ngoài là 4.9%.

2. Đối tượng xài thẻ của VIB là ai? Tại sao VIB tăng được lượng người sử dụng thẻ tốt như vậy trong thời gian qua?

- VIB chọn phân khúc khách hàng affluent, mass affluent và upper affluent là các bạn trẻ sống ở thành phố với mức thu nhập tối thiểu 7 triệu VND/ tháng. Các bạn này có thói quen tiêu dùng nhiều, cũng như thích chi tiêu mua sắm cho bản thân
- Để đạt được lượng người sử dụng thẻ và giá trị giao dịch thuộc top đầu, VIB đã tài trợ cho nhiều chương trình nổi tiếng với giới trẻ như “Ca sĩ mặt nạ”, “ Anh trai say hi”,... cũng như ứng dụng AI để phân tích hành vi mua sắm. Từ đó VIB tạo ra các dòng thẻ cá nhân hóa riêng biệt cho từng nhóm khách hàng, thẻ của VIB cập nhật các xu hướng thời thượng, cũng như giành rất nhiều ưu đãi cho người dùng với tiện ích cao nên được giới trẻ ưa chuộng

3. Động lực nào để VIB đạt mức tăng trưởng tín dụng 18% vào cuối năm?

- Với nhóm khách hàng cá nhân, VIB tiếp tục tung ra các gói cho vay mua nhà rẻ thuộc top đầu thị trường và kỳ vọng là với tình hình BĐS đang ấm lên, nhu cầu sẽ được cải thiện.
- Với nhóm khách hàng doanh nghiệp lớn và SME mới chiêu mộ, VIB sẽ tiếp tục cho vay vốn lưu động

TUYÊN BỐ MIỄN TRỪ

Các thông tin và nhận định trong báo cáo này được cung cấp bởi TCSC dựa vào các nguồn thông tin mà TCSC coi là đáng tin cậy, có sẵn và mang tính hợp pháp. Tuy nhiên, chúng tôi không đảm bảo tính chính xác hay đầy đủ của các thông tin này.

Nhà đầu tư sử dụng báo cáo này cần lưu ý rằng các nhận định trong báo cáo này mang tính chất chủ quan của chuyên viên phân tích TCSC. Nhà đầu tư sử dụng báo cáo này tự chịu trách nhiệm về quyết định của mình.

TCSC có thể dựa vào các thông tin trong báo cáo này và các thông tin khác để ra quyết định đầu tư của mình mà không bị phụ thuộc vào bất kỳ ràng buộc nào về mặt pháp lý đối với các thông tin đưa ra.

Báo cáo này không được phép sao chép, tái tạo, phát hành và phân phối với bất kỳ mục đích nào nếu không được sự chấp thuận bằng văn bản của Công ty Cổ phần Chứng khoán Thành Công. Xin vui lòng ghi rõ nguồn trích dẫn nếu sử dụng các thông tin trong báo cáo này. Các thông tin có liên quan đến chứng khoán khác hoặc các thông tin chi tiết liên quan đến cổ phiếu này có thể được xem tại hoặc sẽ được cung cấp khi có yêu cầu chính thức.

TRUNG TÂM PHÂN TÍCH

PHẠM HOÀNG ÂN

Phó phòng phân tích

(028) 38 27 05 27, ext 8700

An.ph@tcsc.vn

PHẠM TIẾN THẮNG

Chuyên viên phân tích

Bán lẻ, F&B, Logistics & CNTT

(028) 38 27 05 27, ext 8702

Thang.pt@tcsc.vn

ĐINH KIẾN VƯƠNG

Chuyên viên phân tích

Ngân hàng & Kinh tế vĩ mô

(028) 38 27 05 27, ext 8705

Vuong.dk@tcsc.vn

NGUYỄN PHƯƠNG TIẾN PHÁT

Chuyên viên phân tích

Dệt may, Hóa chất, Gỗ & Thủy sản

(028) 38 27 05 27, ext 8701

Phat.npt@tcsc.vn

ĐỖ HOÀNG PHÚC

Chuyên viên phân tích

Vật liệu xây dựng

(028) 38 27 05 27, ext 8407

Phuc.dh@tcsc.vn

TRẦN MINH QUÂN

Nhân viên phân tích

Dầu khí

(028) 38 27 05 27, ext 8704

Quan.tm@tcsc.vn

TRẦN ANH KHOA

Nhân viên phân tích

Bán lẻ

(028) 38 27 05 27, ext 8706

Khoa.ta@tcsc.vn

TRẦN LỰC

Nhân viên phân tích

Vận tải, cảng biển & mía đường

(028) 38 27 05 27, ext 8703

Luc.t@tcsc.vn