

Ngân hàng TMCP Quân đội (HOSE: MBB)

Khuyến nghị	MUA
Giá hiện tại	26,450
Giá mục tiêu	33,200
% tăng giá	25.5%
Ngày báo cáo	31/03/2026
Vốn hóa (tỷ đồng)	213,055
KLGD TB/ngày (10n)	15,522,880
% sở hữu NĐTNN	23.22%
SLCP lưu hành	8,054,999,909
SLCP niêm yết	8,054,999,909
P/E trailing	7.96
P/B (gần nhất)	1.56
ROA	1.95%
ROE	21.57%
EPS	3,325
Book value	16,900

Tổng quan doanh nghiệp

Ngân hàng TMCP Quân đội (HOSE: MBB) được thành lập năm 1994 với sự hậu thuẫn từ doanh nghiệp thuộc Bộ Quốc phòng, ban đầu tập trung phục vụ đơn vị quân đội và dần mở rộng sang tệp khách hàng toàn nền kinh tế. Trải qua hơn 3 thập kỷ phát triển, hiện MBB là ngân hàng tư nhân có quy mô tổng tài sản và dư nợ cho vay khách hàng cao nhất hệ thống.

Báo cáo được thực hiện bởi:
Trung tâm Phân tích Haseco

Định giá đã về vùng chiết khấu hấp dẫn

Chúng tôi đưa ra định giá lần đầu với Ngân hàng TMCP Quân đội (HOSE: MBB) với khuyến nghị **MUA** và giá mục tiêu là **33,200 VNĐ/cổ phiếu**, tương ứng mức sinh lời hợp lý là **25.5%**. Về triển vọng đầu tư, Haseco đánh giá có 3 triển vọng chính:

- Tăng trưởng tín dụng cao top đầu ngành với dư địa lớn từ nhận chuyển giao MBV
- Tỷ lệ NIM kỳ vọng duy trì ổn định nhờ nền tảng CASA vững chắc
- Chất lượng tài sản dần ổn định, tuy nhiên vẫn còn rủi ro hiện hữu trong môi trường hoạt động thắt chặt

Tăng trưởng tín dụng cao top đầu ngành với dư địa lớn từ nhận chuyển giao MBV

Những ngân hàng tư nhân có lợi thế cạnh tranh tốt, tệp khách hàng rộng như MBB sẽ tiếp tục dẫn dắt tăng trưởng tín dụng toàn ngành. Haseco cho rằng tăng trưởng tín dụng năm 2026 có thể đạt 35% như kỳ vọng của ban lãnh đạo. Việc NHNN siết chặt kiểm soát hạn mức tín dụng, theo đó các ngân hàng tham gia chương trình hỗ trợ các ngân hàng "0 đồng" được miễn trừ, đem lại cơ hội đáng kể cho MBB mở rộng bảng cân đối kế toán.

Tỷ lệ NIM kỳ vọng duy trì ổn định nhờ nền tảng CASA vững chắc

Haseco cho rằng, tỷ lệ NIM của MBB năm 2026 sẽ đi ngang so với 2025, ở mức 3.8%-3.9% do: (1) Chiến lược của MBB là ưu tiên giành thị thay vì cải thiện NIM; (2) Tuy nhiên, MBB vẫn sở hữu lợi thế tiếp cận nguồn vốn ưu đãi từ NHNN nhờ tiếp nhận MBV; (3) Lợi thế CASA top đầu ngành.

Chất lượng tài sản dần ổn định, tuy nhiên vẫn còn rủi ro hiện hữu trong môi trường hoạt động thắt chặt

Chất lượng tài sản đã cải thiện đáng kể tại thời điểm cuối năm 2025. Tỷ lệ nợ xấu giảm xuống 1.29% từ mức 1.62% cùng kỳ, trong khi tỷ lệ nợ nhóm 2 giảm xuống 0.94%. Về triển vọng 2026, chúng tôi cho rằng vẫn còn rủi ro hiện hữu trong môi trường biến động lãi suất, nếu xu hướng tăng này kéo dài có thể gia tăng áp lực nợ xấu với ngân hàng.

Khuyến nghị

Với giả định tăng trưởng tín dụng và tỷ lệ NIM năm 2026 lần lượt đạt 35.0% và 3.9%, Haseco dự báo thu nhập lãi thuần và lợi nhuận sau thuế của ngân hàng mẹ đạt 67,093 tỷ đồng (+30.0% yoy) và 31,892 tỷ đồng (+19.1% yoy).

Về phương pháp định giá, Haseco sử dụng 2 phương pháp định giá là P/E (8.0x) và P/B (1.6x). Từ đó, Haseco khuyến nghị **MUA** với cổ phiếu MBB - mức giá mục tiêu cho năm 2026 là **33,200 VNĐ/cổ phiếu**, tương đương với mức **upside 25.5%** so với giá đóng cửa ngày 31/03/2026.

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

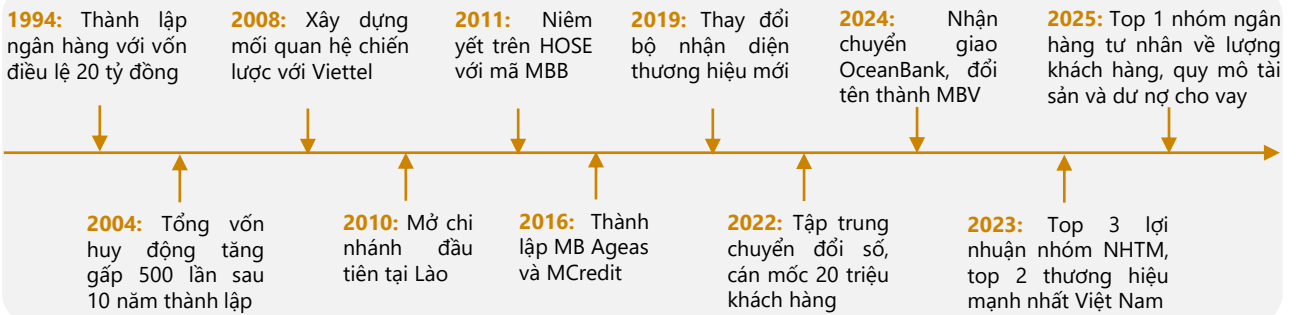
A. TỔNG QUAN DOANH NGHIỆP

I. Lịch sử hình thành



Ngân hàng TMCP Quân đội (HOSE: MBB) được thành lập năm 1994 với sự hậu thuẫn từ doanh nghiệp thuộc Bộ Quốc phòng, ban đầu định vị là một tổ chức tín dụng phục vụ doanh nghiệp quân đội thời kỳ tiền hội nhập và sau đó dần mở rộng sang tệp khách hàng toàn nền kinh tế. Trải qua hơn 3 thập kỷ phát triển, hiện MBB là ngân hàng tư nhân có quy mô tổng tài sản và dư nợ cho vay khách hàng cao nhất hệ thống.

Lịch sử hình thành



Nguồn: MBB

II. Cơ cấu cổ đông

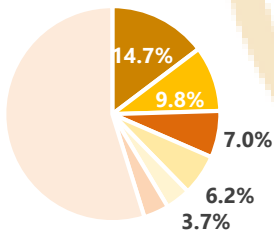
Cổ đông lớn của MBB bao gồm các định chế tài chính lớn như Viettel (14.7%), SCIC (9.8%) hay Tân Cảng Sài Gòn (6.2%). Có thể thấy, vị thế của MBB khá vững chắc với cổ đông lớn nhất là Viettel, điều này giúp ngân hàng có tệp khách hàng rộng lớn và dễ dàng tiếp cận được nguồn vốn huy động.

III. Lợi thế cạnh tranh

MBB hiện đang dẫn đầu nhóm ngân hàng tư nhân về quy mô khách hàng (với khoảng 35 triệu khách, cao hơn nhiều so với nhóm ngân hàng thứ 2 như TPB, TCB). Điều này giúp MBB có mức tăng trưởng tín dụng cao top đầu ngành, đồng thời huy động được lượng tiền gửi dồi dào. Haseco cho rằng, MBB đang sở hữu 2 lợi thế cạnh tranh chính:

- Tiên phong chuyển mình từ một mobile banking truyền thống, MBB hiện là ngân hàng top đầu Việt Nam về việc ứng dụng công nghệ và chuyển đổi số. Việc chú trọng đầu tư vào hệ thống app riêng biệt cho cả tệp khách hàng cá nhân và doanh nghiệp đã giúp MBB có khả năng phục vụ giao dịch trên kênh số tương đương với các ngân hàng hàng đầu châu Á.
- Lợi thế từ hệ thống công ty con, hệ sinh thái đối tác viễn thông, quân đội giúp MBB gia tăng khả năng bán chéo sản phẩm và cho vay khách hàng.

Cơ cấu cổ đông



- Viettel
- SCIC
- TCT Trực thăng VN
- Tân Cảng Sài Gòn
- Thương mại, XNK Viettel
- VCB
- Khác

Nguồn: MBB

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:
Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP.Hải Phòng

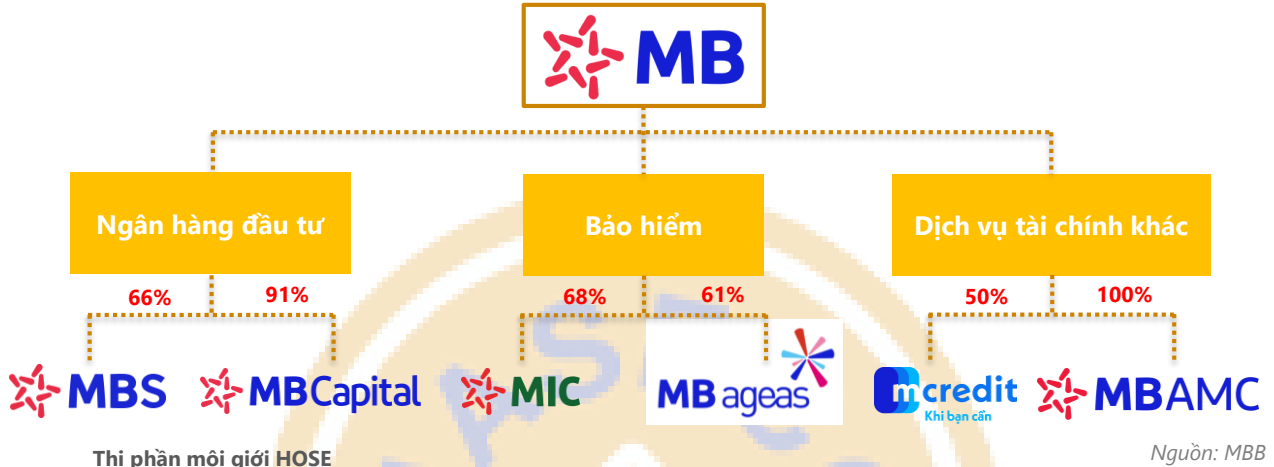
Chi nhánh Hà Nội
Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh
Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP Hồ Chí Minh

B. MÔ HÌNH KINH DOANH

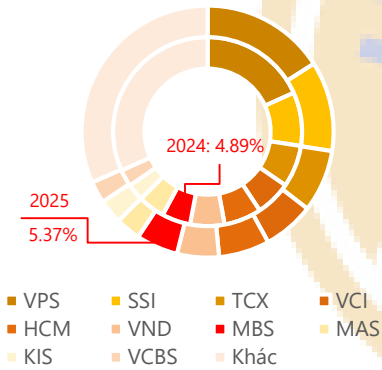
I. Hệ sinh thái ngân hàng MBB

MBB hoạt động theo mô hình Tập đoàn tài chính khi sở hữu hệ sinh thái được đánh giá toàn diện nhất hệ thống, bao gồm các dịch vụ như ngân hàng, đầu tư, chứng khoán, quản lý quỹ, bảo hiểm nhân thọ, phi nhân thọ và tài chính tiêu dùng.



Thị phần môi giới HOSE

Nguồn: MBB



Nguồn: Haseco tổng hợp

Quỹ đầu tư MBCapital

Quỹ (tỷ đồng)	NAV 2024	NAV 2025
MB Bond Fund	244	279
MBAM	292	547
BMFF	218	497
MBVF	128	265
Quỹ hưu trí	196	-
Tổng	1,078	1,323

Nguồn: MBCapital

- **MBS:** Thành lập năm 2000 với tiền thân là Thăng Long Securities, sau đó MBB tham gia góp vốn và tái cấu trúc, đổi tên thành MBS - từng bước trở thành công ty chứng khoán chủ lực trong hệ sinh thái tài chính của MBB. Năm 2025, MBS đứng thứ 7 thị phần môi giới sàn HOSE với 5.37% (tăng so với 4.89% năm 2024) nhờ đẩy mạnh chuyển đổi số, chương trình zero-fee và tận dụng khai thác tệp khách hàng của MBB.
- **MBCapital:** là công ty quản lý quỹ thuộc hệ sinh thái của MB Bank, được thành lập năm 2007, hoạt động trong lĩnh vực quản lý tài sản và đầu tư chuyên nghiệp. Công ty hiện đang quản lý 5 quỹ với quy mô hơn 1,300 tỷ (tính trên NAV 2025), cung cấp các dịch vụ chính như quản lý quỹ đầu tư (quỹ mở, quỹ trái phiếu, quỹ cổ phiếu), quản lý danh mục ủy thác cho khách hàng tổ chức và cá nhân, cũng như tư vấn đầu tư. Với nền tảng khách hàng và mạng lưới từ MB Bank, MB Capital có lợi thế lớn trong việc huy động vốn và phân phối sản phẩm đầu tư đến tệp khách hàng rộng, đặc biệt là nhóm khách hàng cá nhân có tài sản tài chính (wealth management).
- **MBAMC:** hoạt động chính gồm tiếp nhận, xử lý các khoản nợ xấu từ MBB và các đơn vị thành viên, tổ chức bán đấu giá, chuyển nhượng tài sản đảm bảo và tư vấn xử lý nợ, đồng thời khai thác, cho thuê các tài sản thu hồi nhằm gia tăng giá trị. Trong bối cảnh ngành ngân hàng chịu áp lực nợ xấu, MBAMC giúp MB tách biệt chức năng xử lý nợ khỏi hoạt động kinh doanh cốt lõi, từ đó nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro và chất lượng tài sản.

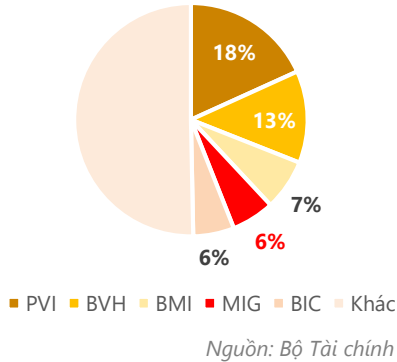
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:
Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP.Hải Phòng

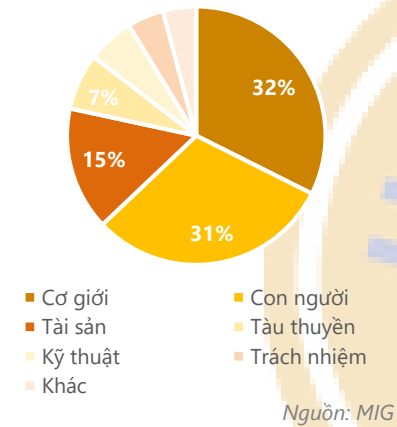
Chi nhánh Hà Nội
Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh
Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP Hồ Chí Minh

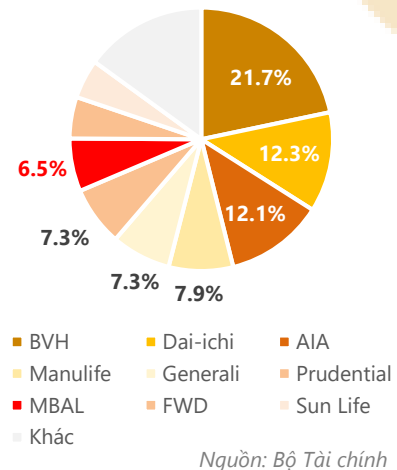
Thị phần bảo hiểm phi nhân thọ 2025



Cơ cấu doanh thu bảo hiểm MIG 2025



Thị phần bảo hiểm nhân thọ 2025



- **Mcredit:** hoạt động trong lĩnh vực tài chính tín dụng tiêu dùng, được thành lập năm 2016, sau đó MBB bán 49% cổ phần cho đối tác Nhật Bản Shinsei. Mcredit hướng tới phân khúc khách hàng đại chúng, cung cấp giải pháp tài chính cá nhân như cho vay tiền mặt tín chấp, vay trả góp và thẻ tín dụng. Hệ sinh thái ngân hàng đã mang lại cho Mcredit những lợi thế về chi phí vốn và độ phủ bán hàng. Từ đó, thị phần doanh nghiệp liên tục tăng trong giai đoạn 2019-2022, hiện chiếm thị phần thứ 3 ngành tài chính tiêu dùng tại Việt Nam (sau 2 đối thủ FE Credit và Home Credit).
- **MIG:** doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ thuộc hệ sinh thái của MBB thành lập năm 2007. Sản phẩm chủ đạo của MIG là bảo hiểm xe cơ giới và bảo hiểm con người, chiếm lần lượt 32% và 31% doanh thu trong 2025. Chiến lược của doanh nghiệp là tăng tỷ trọng mảng có tỷ lệ bồi thường thấp như bảo hiểm tài sản, tàu thuyền, kỹ thuật, con người (tỷ lệ bồi thường thấp hơn so với nghiệp vụ xe cơ giới); đồng thời tăng hiệu quả nghiệp vụ xe cơ giới qua việc giảm doanh số các dòng xe có tỷ lệ bồi thường cao. Tính đến năm 2025, MIG đứng thứ 4 về thị phần ngành bảo hiểm phi nhân thọ với gần 6% thị phần.
- **MBAL:** Thành lập năm 2016 dưới hình thức liên doanh giữa MB Bank, Ageas (tập đoàn bảo hiểm quốc tế đến từ Bỉ) và Muang Thai Life Assurance. MBAL hoạt động trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, cung cấp các sản phẩm như bảo hiểm bảo vệ, tích lũy - đầu tư, bảo hiểm liên kết đơn vị và giải pháp tài chính dài hạn cho cá nhân, gia đình.

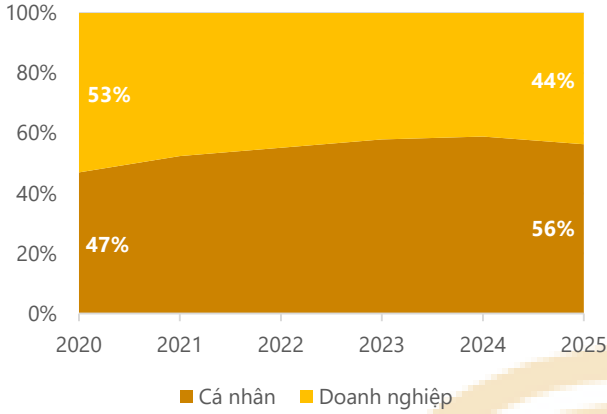
II. Cơ cấu huy động

Năm 2025, MBB huy động được hơn 1,108 nghìn tỷ đồng, tăng trưởng 31.5% yoy, trong đó tiền gửi khách hàng đạt 921 nghìn tỷ (+29% yoy, cao hơn đáng kể so với mức tăng trưởng 13% toàn hệ thống). Huy động qua giấy tờ có giá đóng góp gần 17% tổng huy động của MBB trong năm 2025. Có thể thấy, trong những năm gần đây, MBB có xu hướng mở rộng nguồn huy động sang phát hành giấy tờ có giá bởi (1) Sự cạnh tranh khốc liệt về huy động tiền gửi khách hàng toàn ngành; (2) GTCG giúp làm dày thêm bộ đệm vốn của ngân hàng trong bối cảnh cần đảm bảo tỷ lệ an toàn vốn CAR > 8%.

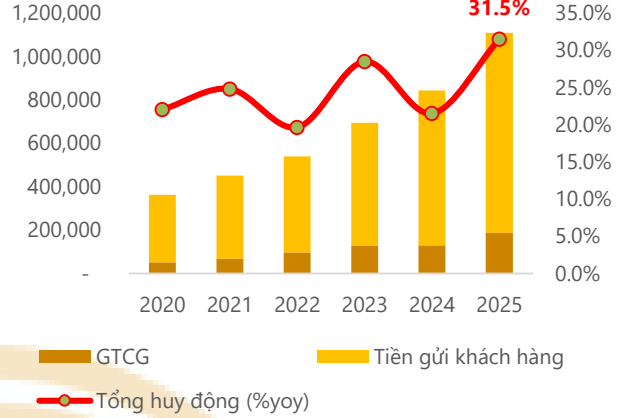
Xét theo đối tượng huy động, khối khách hàng cá nhân là nhóm có tỷ trọng đóng góp cao nhất trong tiền gửi của khách hàng với 56% cơ cấu trong 2025. Lợi thế tệp khách hàng rộng và uy tín đã giúp MBB có tỷ lệ nguồn vốn huy động từ cá nhân cao hơn mức trung bình toàn ngành.

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

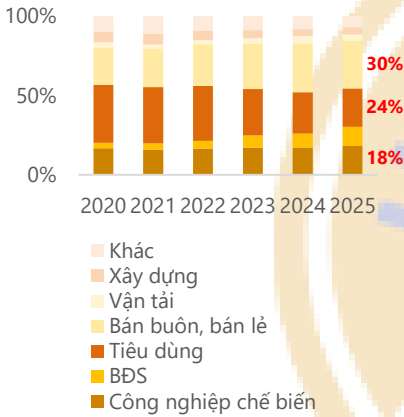
Huy động theo đối tượng



Cơ cấu huy động (tỷ đồng)



Tín dụng theo ngành



Nguồn: MBB

III. Cơ cấu tín dụng

Trước 2017, khách hàng doanh nghiệp là phân khúc chiếm tỷ trọng lớn nhất của MBB. Tuy nhiên, sau giai đoạn đó, tín dụng được dẫn dắt bởi cả mảng bán lẻ (đẩy mạnh cho vay mua nhà và tiêu dùng) và tập trung vào SMEs đối với tệp khách hàng doanh nghiệp. Nhờ đẩy mạnh phục vụ nhu cầu cho vay nhóm cá nhân, tăng trưởng tín dụng của MBB luôn thuộc top đầu ngành.

Xét theo ngành nghề, cơ cấu tín dụng của MBB khá cân bằng khi dư nợ được phân bổ đa dạng hoá các ngành. Trong đó, tiêu dùng - bán buôn, bán lẻ - công nghiệp là 3 mảng chính chiếm phần lớn cơ cấu dư nợ của MBB (~72%). Tín dụng bất động sản chiếm khoảng 12% cơ cấu, dù có xu hướng tăng từ 2022 nhưng vẫn ở mức thấp và an toàn so với ngành.

Nguồn: MBB

Giai đoạn	Chiến lược	Khách hàng mục tiêu
Trước 2017	➢ Tập trung vào cho vay doanh nghiệp	➢ Khách hàng doanh nghiệp
2017-2020	➢ Tập trung vào bán lẻ, đẩy mạnh cho vay tiêu dùng và mua nhà ➢ Cho vay doanh nghiệp hướng tới SMEs	➢ Khách hàng cá nhân & doanh nghiệp
2020-2024	➢ Thu hút huy động qua chứng chỉ tiền gửi, tiền gửi không kỳ hạn qua nền tảng số	➢ KHCN: cho vay mua nhà, tiêu dùng ➢ KHDN: tập trung SMEs (vay ngắn hạn, vốn lưu động)
2025-2026	➢ Đa dạng hoá danh mục cho vay, khai thác khách hàng mới	➢ Tập trung vào SMEs

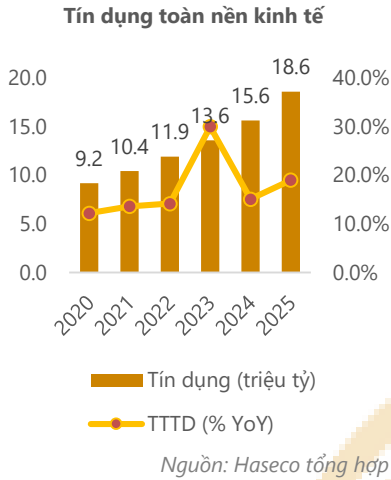
Nguồn: MBB

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

C. DIỄN BIẾN VÀ TRIỂN VỌNG NGÀNH NGÂN HÀNG

I. Diễn biến ngành ngân hàng 2025

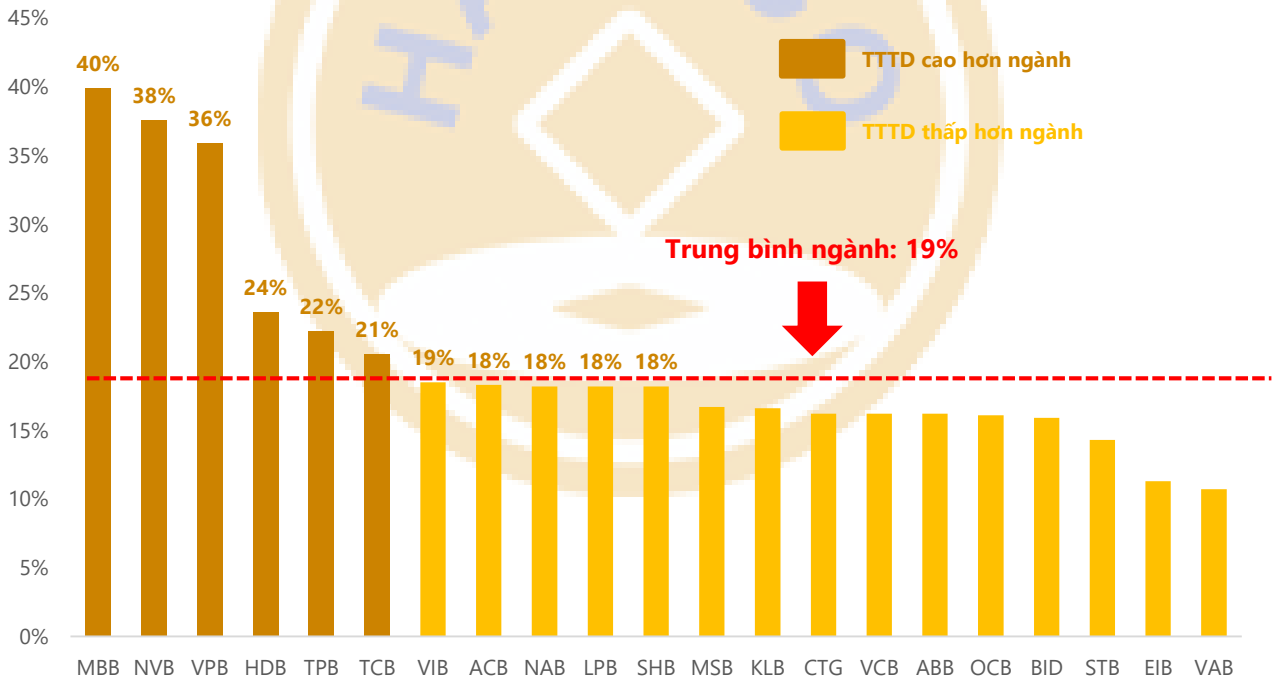
(1) Tăng trưởng tín dụng tích cực trong 2025



Năm 2025, tín dụng toàn hệ thống ngân hàng đạt 18.6 triệu tỷ đồng, tăng trưởng 19% YoY, cao hơn đáng kể so với mức tăng 15% trong năm 2024 và đây cũng là mức tăng trưởng cao trong 5 năm trở lại đây. Mặt bằng lãi suất thấp cuối 2024 - đầu 2025, cùng với các chính sách nới lỏng của chính phủ để thực hiện mục tiêu tăng trưởng kinh tế đã kích thích cầu tín dụng tăng trưởng mạnh. Trong đó, các ngân hàng đều có xu hướng dịch chuyển cơ cấu sang cho vay trung và dài hạn, đẩy mạnh tín dụng bán lẻ.

Bức tranh ngân hàng cũng có sự phân hoá mạnh khi dòng chảy tín dụng chủ yếu tập trung vào (1) nhóm ngân hàng quốc doanh với chi phí vốn rẻ; (2) nhóm ngân hàng tư nhân lớn có hệ sinh thái mạnh và tập trung cho vay bán lẻ (MBB, VPB, TCB). Các ngân hàng thương mại nhỏ, không có lợi thế cạnh tranh mạnh đều ghi nhận mức tăng trưởng thấp hơn ngành (MSB, ABB, EIB, VAB).

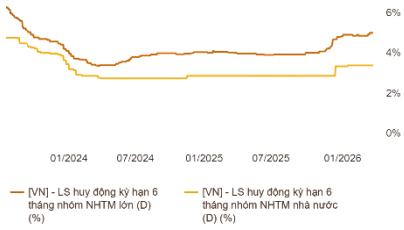
Tăng trưởng tín dụng 2025 (%)



(2) Lãi suất huy động chịu áp lực tăng trong giai đoạn cuối năm

Áp lực thanh khoản trong hệ thống ngân hàng đã bắt đầu gia tăng khiến lãi suất tiền gửi có kỳ hạn ghi nhận mức tăng từ tháng 10/2025. Kể từ đầu năm, các NHTM có vốn nhà nước phụ thuộc đáng kể vào tiền gửi của kho bạc nhà nước, trong khi các NHTM tư

Lãi suất huy động



Nguồn: NHTM

nhân ngày càng huy động nhiều qua giấy tờ có giá, thị trường liên ngân hàng và OMO để đáp ứng nhu cầu thanh khoản. Trong khi đó, nhu cầu tín dụng mạnh mẽ đã khiến hệ số LDR toàn hệ thống đẩy lên mức cao kỷ lục khoảng 110%. Để giải quyết bài toán thanh khoản, chính phủ đã đưa ra loạt hỗ trợ với mức kỷ lục 900 nghìn tỷ đồng (~khoảng 5% tín dụng hệ thống), gồm: (1) 450 nghìn tỷ đồng tiền gửi của kho bạc nhà nước; (2) 300 nghìn tỷ đồng bơm vào thị trường OMO; (3) 150 nghìn tỷ đồng tái cấp vốn cho 4 ngân hàng “0 đồng”. Tuy nhiên, tình trạng chênh lệch lãi suất liên ngân hàng và lãi suất thị trường OMO vẫn kéo dài - thanh khoản hệ thống chưa hạ nhiệt, buộc các ngân hàng phải tăng lãi suất huy động để thu hút vốn.

(3) Tác động của các nghị định/thông tư mới

Nghị định /Thông tư	Hiệu lực	Nội dung	Tác động
Nghị định 69	5/2025	Điều chỉnh tỷ lệ sở hữu nước ngoài, nới room ngoại lên 49% tại NHTM nhận chuyển giao bắt buộc	Tạo điều kiện thuận lợi cho việc huy động vốn ngoại chiến lược (MBB, VPB, HDB)
Thông tư 14	9/2025	Lộ trình áp dụng Basel 3: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Cơ cấu vốn: CAR từ 8%, tỷ lệ vốn cấp 1 từ 6%, vốn lõi cấp 1 từ 4.5% ✓ Nâng bộ đệm an toàn vốn lên 2.5% vào 2033 ✓ Rủi ro tín dụng dựa tính dựa trên phương pháp IRB ✓ Khuyến khích cho vay khoản vay có chất lượng cao 	Hiệp ước Basel 3 nhìn chung mang lại tác động tích cực cho các NHTM, đặc biệt những ngân hàng áp dụng IRB. Tuy nhiên, các ngân hàng có đệm vốn mỏng hơn (BID, CTG, STB) sẽ đối mặt áp lực lớn hơn trong việc tăng cường vốn
Nghị định 245	9/2025	Các tổ chức hiện có mức trần nội bộ thấp hơn mức ngành (30%) có thể duy trì hoặc nâng dần lên mức trần quy định nhà nước, và không được phép hạ tỷ lệ này	Giúp thu hút dòng vốn nước ngoài và khả năng định giá lại (EIB), đặc biệt với những ngân hàng có mức trần 49% (HDB, MBB, VPB)
Thông tư 23	10/2025	Giảm 50% tỷ lệ dự trữ bắt buộc cho ngân hàng nhận chuyển giao bắt buộc	Các ngân hàng nhận chuyển giao (VCB, MBB, VPB, HDB) có dư địa hỗ trợ TCTD yếu kém, thúc đẩy quá trình tái cơ cấu
Nghị định 232	10/2025	Chấm dứt độc quyền nhà nước trong sản xuất, nhập khẩu vàng miếng, cho phép doanh nghiệp, NHTM đủ điều kiện được sản xuất, kinh doanh vàng miếng và nguyên liệu vàng	Các ngân hàng có vốn điều lệ trên 50,000 tỷ đồng đủ điều kiện tham gia (BID, CTG, VCB, MBB, TCB, VPB, ACB)
Thông tư 21	11/2025	Quy định về việc xếp hạng các TCTD từ giám sát tuân thủ sang dựa trên rủi ro, sử dụng tiêu chí mới CAMELS	Nâng cao an toàn hệ thống, tính cạnh tranh

Nguồn: SBV, Haseco tổng hợp

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:

Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong, Phường Gia Viên, TP.Hải Phòng

Chi nhánh Hà Nội

Tầng 2, số 163 Bà Triệu, Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường Cầu Ông Lãnh, TP Hồ Chí Minh

II. Triển vọng ngành ngân hàng 2026

(1) Tăng trưởng tín dụng tiếp tục ở mức cao

Hệ số CRW TT14/2025

Lĩnh vực	CRW (TT 14/2025)
Nông nghiệp	50%
Vay tiêu dùng	75%
Vay nhà ở xã hội	20-50%
SME	85%
Vay bán lẻ không bảo đảm	75%
Phải thu quá hạn	150%-200%

Nguồn: SBV

Để hiện thực hoá mục tiêu tăng trưởng GDP 10% trong năm 2026 và tăng trưởng đều 2 chữ số đến 2030, động lực tăng trưởng sẽ tiếp tục đến từ nhu cầu tín dụng mạnh mẽ. Trước những biến số khó lường về chính trị toàn cầu tiềm ẩn nỗi lo về suy thoái, tỷ giá và lạm phát, chính sách tiền tệ trong nước không thể nổi lỏng như giai đoạn 2024 - đầu 2025. Tuy nhiên, với định hướng của chính phủ trong việc đẩy mạnh kinh tế tư nhân, giải ngân đầu tư công, cầu tín dụng sẽ tiếp tục tăng trưởng tích cực trong 2026. Haseco cho rằng, khi nhu cầu cải thiện ở các phân khúc doanh nghiệp, đặc biệt là bán lẻ và cho vay mua nhà, các NHTM có bộ đệm vốn vững chắc sẽ có vị thế tốt để nắm bắt cơ hội.

Chúng tôi dự báo tăng trưởng tín dụng trong 2026 có thể đạt khoảng 17%-19%, cao hơn mục tiêu 15% của ngân hàng nhà nước. Trong đó:

- Nhóm ngân hàng thương mại tư nhân có lợi thế cạnh tranh lớn (TCB, MBB, VPB) và nhóm ngân hàng nhận chuyển giao bắt buộc sẽ tiếp tục có mức tăng trưởng tín dụng cao hơn trung bình ngành
- Nhóm ngân hàng có danh mục cho vay hướng đến lĩnh vực ưu tiên: nông nghiệp, bán lẻ, SME, nhà ở xã hội (ACB, TCB, VIB, HDB) sẽ được điều chỉnh giảm hệ số rủi ro (CRW) của các khoản vay này theo Thông tư 14, qua đó có dư địa mở rộng tín dụng.

(2) Mặt bằng lãi suất tiếp tục tăng

Haseco cho rằng, mặt bằng lãi suất huy động và cho vay sẽ duy trì xu hướng tăng trong 2026, tuy nhiên có sự phân hoá giữa các ngân hàng:

- **Nhóm ngân hàng quốc doanh:** Các ngân hàng quốc doanh đã bắt đầu tăng lãi suất huy động 30-60 bps từ tháng 12/2025 để chuẩn bị cho nhu cầu vốn 2026. Haseco cho rằng, với lợi thế nguồn tiền gửi lớn, áp lực thanh khoản và gia tăng chi phí huy động là không quá lớn. Lãi suất cho vay dự kiến đi ngang để hỗ trợ khách hàng theo định hướng chính phủ.
- **Nhóm ngân hàng tư nhân:** chúng tôi cho rằng áp lực tăng lãi suất huy động là tương đối lớn để đáp ứng nhu cầu tín dụng, đặc biệt với những ngân hàng phụ thuộc lớn vào tiền gửi khách hàng, cơ cấu huy động ít đa dạng và có tỷ lệ vốn ngắn hạn cho vay trung và dài hạn cao. Trong khi đó, các ngân hàng có lợi thế CASA cao sẽ chịu ít áp lực tăng lãi suất hơn. Về lãi suất cho vay, chúng tôi cho rằng mặt bằng lãi suất mới sẽ tăng thêm 50-100 bps trong 2026 khi (1) Xu hướng cho vay bán lẻ và khách hàng cá nhân gia tăng (nhóm có lãi suất cho vay cao hơn khách hàng doanh nghiệp); (2) Các gói cho vay mua nhà giai đoạn 2023-2024 được điều chỉnh về lãi suất thả nổi; (3) NIM nhiều ngân hàng đã chạm đáy trong 2025. Trước sức ép đầu vào tăng, các ngân hàng buộc phải tăng lãi suất để duy trì và cải thiện NIM.

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:

Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong, Phường Gia Viên, TP.Hải Phòng

Chi nhánh Hà Nội

Tầng 2, số 163 Bà Triệu, Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường Cầu Ông Lãnh, TP Hồ Chí Minh

(3) Phát triển hệ sinh thái toàn diện để tăng thu nhập ngoài lãi

Hiện nay, các ngân hàng đang có xu hướng phát triển thành một hệ sinh thái toàn diện, tích hợp tất cả các dịch vụ tài chính. Điều này giúp ngân hàng tăng khả năng bán chéo các dịch vụ thanh toán, quản lý tài sản, tài chính tiêu dùng, bảo hiểm, chứng khoán và tài sản số. Từ đó giúp gia tăng thị phần, đa dạng hoá cơ cấu lợi nhuận khi giảm bớt sự phụ thuộc vào hoạt động tín dụng truyền thống trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt khiến NIM thu hẹp.

Hệ sinh thái các ngân hàng

Ngân hàng	Quản lý tài sản	Tài chính tiêu dùng	Môi giới	Quản lý quỹ	AMC	Bảo hiểm nhân thọ	Bảo hiểm phi nhân thọ	Tài sản số	Vàng miếng
ACB	X		X	X	X	Banca	Kế hoạch		Kế hoạch
BID	X		X	Kế hoạch	X	X	X		Kế hoạch
CTG	X		X	X	X	Banca	X		Kế hoạch
HDB		X	X			Banca	X	Kế hoạch	
LPB	X		X		Kế hoạch	Banca	X		
MBB	X	X	X	X	X	X	X	Kế hoạch	Kế hoạch
MSB		X	Kế hoạch	Kế hoạch		Banca			
OCB	X		X		X	Banca			
STB	X		Kế hoạch		X	Banca			
TCB	X		X	X	X	X	X	Kế hoạch	Kế hoạch
TPB		Kế hoạch	X	X		Banca			
VCB	X		X	X		Banca			Kế hoạch
VIB	X		X		X	Banca			
VPB	X		X	Kế hoạch	X	Kế hoạch	X	Kế hoạch	

Nguồn: Các ngân hàng, Haseco tổng hợp

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:

Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP. Hải Phòng

Chi nhánh Hà Nội

Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

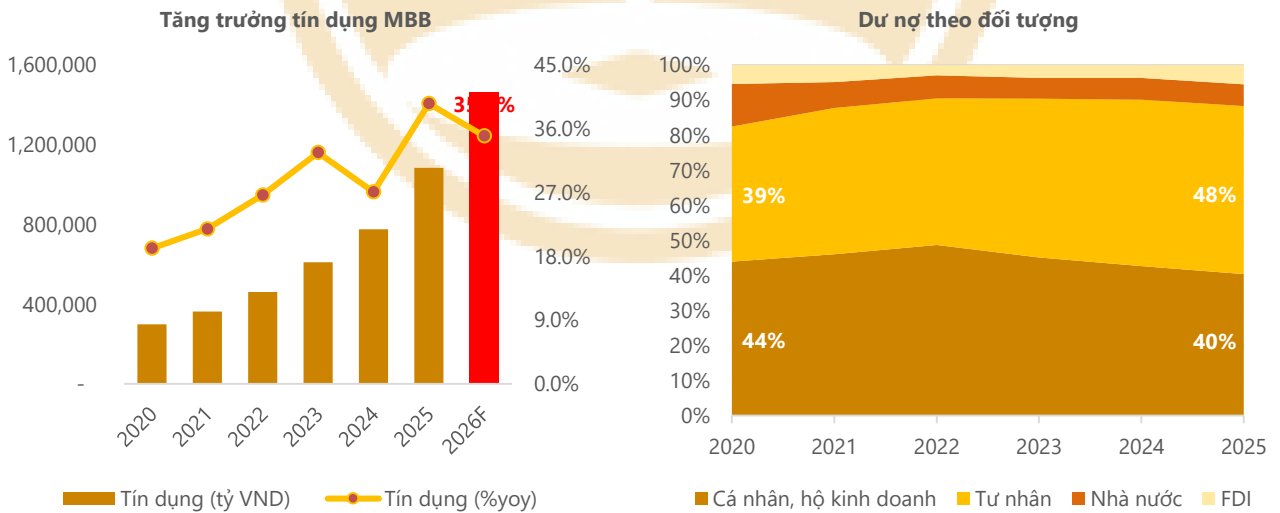
Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP Hồ Chí Minh

D. TRIỂN VỌNG ĐẦU TƯ

(1) Tăng trưởng tín dụng cao top đầu ngành với dư địa lớn từ nhận chuyển giao MBV

Giai đoạn từ 2017 về trước, tăng trưởng tín dụng của MBB ở mức trung bình thấp so với nhóm ngân hàng tư nhân. Thời điểm này, MBB ưu tiên vào chất lượng tài sản, tập trung vào khách hàng doanh nghiệp lớn và chưa quá đẩy mạnh mảng bán lẻ. Từ 2020, tăng trưởng tín dụng được mở rộng đáng kể nhờ chiến lược tập trung phục vụ SMEs và tệp khách hàng cá nhân.

Dư nợ cho vay khách hàng của MBB năm 2025 đạt hơn 1,084 nghìn tỷ, tăng trưởng gần 40% - mức tăng trưởng tín dụng cao nhất toàn ngành ngân hàng và gấp đôi so với mức bình quân ngành (19%). Năm 2026, Việt Nam vẫn giữ vững định hướng ưu tiên tăng trưởng, trong đó tín dụng ngân hàng vẫn là đòn bẩy quan trọng hỗ trợ tăng trưởng kinh tế thông qua đầu tư và tiêu dùng. Haseco cho rằng, những ngân hàng tư nhân có lợi thế cạnh tranh tốt, tệp khách hàng rộng như MBB, VPB sẽ tiếp tục dẫn dắt tăng trưởng tín dụng. Ban lãnh đạo MBB đặt mục tiêu tham vọng khi dự kiến tăng trưởng tín dụng 35%, đặc biệt cao so với (1) Mức nền cao năm 2025; (2) Định hướng tăng trưởng tín dụng 15% toàn ngành của NHNN. Chúng tôi cho rằng, kế hoạch này hoàn toàn có thể đạt được, đặc biệt với vị thế ngân hàng nhận chuyển giao bắt buộc sẽ có dư địa tăng trưởng tín dụng cao hơn. Việc NHNN siết chặt kiểm soát hạn mức tín dụng, theo đó các ngân hàng tham gia chương trình hỗ trợ các ngân hàng “0 đồng” được miễn trừ, đem lại cơ hội đáng kể cho MBB mở rộng bảng cân đối kế toán.



Nguồn: MBB

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

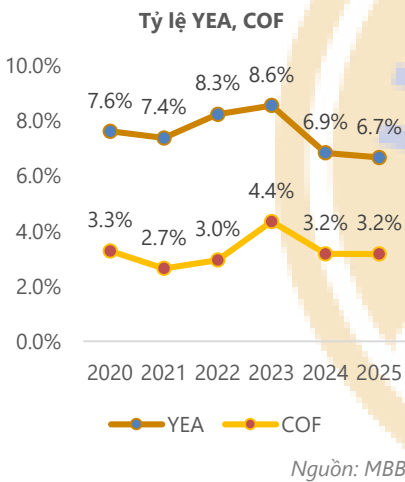
Trụ sở chính:
Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP.Hải Phòng

Chi nhánh Hà Nội
Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh
Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP Hồ Chí Minh

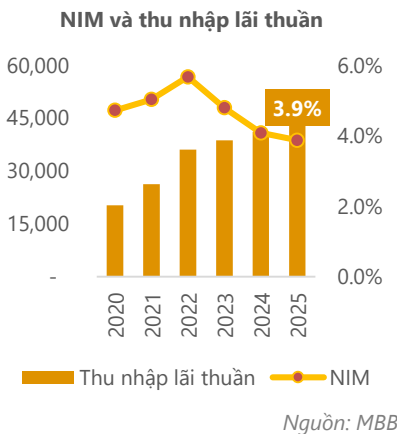
Trong ngắn hạn, khi mặt bằng lãi suất cho vay đối với lĩnh vực bất động sản tại các ngân hàng thương mại có vốn nhà nước tăng lên đáng kể, MB Bank đang sở hữu vị thế thuận lợi để thực hiện tái cấp vốn cho nhóm khách hàng phù hợp với khẩu vị rủi ro của mình, bao gồm cả người mua nhà và các doanh nghiệp phát triển dự án, qua đó mở rộng danh mục tín dụng trong năm 2026. Bên cạnh đó, việc nhiều ngân hàng khác được phân bổ hạn mức tín dụng ở mức thấp hơn có thể khiến họ không đáp ứng đầy đủ nhu cầu vay vốn của thị trường, từ đó tạo cơ hội để MBB thu hút thêm khách hàng mới và gia tăng thị phần. Đồng thời, trong trung hạn, ngân hàng vẫn định hướng tập trung vào phân khúc khách hàng doanh nghiệp, đặc biệt là các lĩnh vực gắn với đầu tư công như xây dựng và năng lượng, vốn được kỳ vọng sẽ tiếp tục đóng vai trò là động lực tăng trưởng chủ đạo của MBB trong khoảng 3 năm tới.

Ngoài ra, Haseco cho rằng, trong trường hợp hạn mức tăng trưởng tín dụng được gỡ bỏ, MBB sẽ là cái tên được hưởng lợi. Việc Thủ tướng Chính phủ nhiều lần kêu gọi NHNN gỡ bỏ hạn mức tăng trưởng tín dụng cho thấy khả năng chuyển dịch sang một cơ chế mang tính thị trường hơn. Khi đó, tăng trưởng tín dụng của mỗi ngân hàng được thúc đẩy nhờ năng lực vốn, khả năng quản trị rủi ro và chất lượng tài sản thay vì được phân bổ từ trên xuống như hiện tại. Tuy nhiên, hiện vẫn chưa có thông tin chính thức về nội dung của cơ chế mới và lộ trình áp dụng. Việc xóa bỏ hạn mức yêu cầu mức độ quản trị rủi ro của từng ngân hàng chặt chẽ hơn, vì vậy nhiều khả năng nếu cơ chế này được ban hành sẽ phải áp dụng theo lộ trình dài hạn. Trong bối cảnh này, MBB có vị thế vững chắc với tệp khách hàng rộng lớn có thể tiếp tục đẩy mạnh tăng trưởng tín dụng.



(2) Tỷ lệ NIM kỳ vọng duy trì ổn định nhờ nền tảng CASA vững chắc

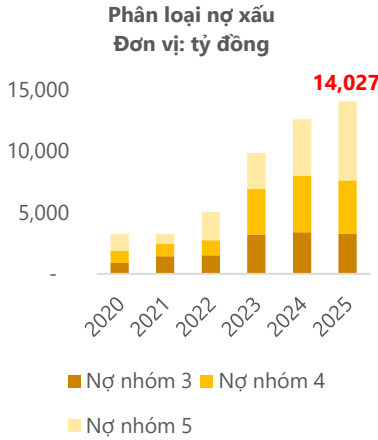
Xu hướng NIM đã suy giảm liên tiếp từ mức đỉnh 2022 - 5.7% xuống 3.9% trong 2025, phản ánh những thách thức về NIM trước áp lực chi phí vốn huy động gia tăng của toàn ngành. Điều này cũng thể hiện được qua chi phí vốn huy động giấy tờ có giá của MBB có xu hướng tăng nhanh hơn lợi suất danh mục đầu tư chứng khoán nợ trong 2025.



Như đã trình bày trong phần triển vọng ngành, Haseco cho rằng lãi suất tiền gửi sẽ có xu hướng tiếp tục tăng trong 2026 khi thanh khoản hệ thống ngân hàng vẫn gặp áp lực bởi tốc độ tăng trưởng huy động thấp hơn tốc độ tăng trưởng tín dụng. Tuy nhiên, lãi suất cho vay cũng sẽ tăng nhẹ, để bù trừ tác động của chi phí đầu vào. Haseco cho rằng, triển vọng năm 2026 sẽ duy trì đi ngang so với 2025 ở mức 3.8%-3.9% do: (1) Chiến lược của MBB là ưu tiên giành thị phần và tăng trưởng tín dụng, thay vì cải thiện NIM, sử dụng lãi suất cạnh tranh để thu hút tệp khách hàng mới; (2) Tuy nhiên, MBB vẫn sở hữu lợi thế chi phí vốn khi MBB tiếp cận nguồn vốn ưu đãi từ NHNN liên quan đến việc tiếp nhận MBV từ đầu 2025; (3) Lợi thế CASA top đầu ngành với nền tảng 35 triệu khách cuối 2025 và đặt mục tiêu đạt tối thiểu 40 triệu khách hàng trong 2026.

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

(3) Chất lượng tài sản dần ổn định, tuy nhiên vẫn còn rủi ro hiện hữu trong môi trường hoạt động thắt chặt

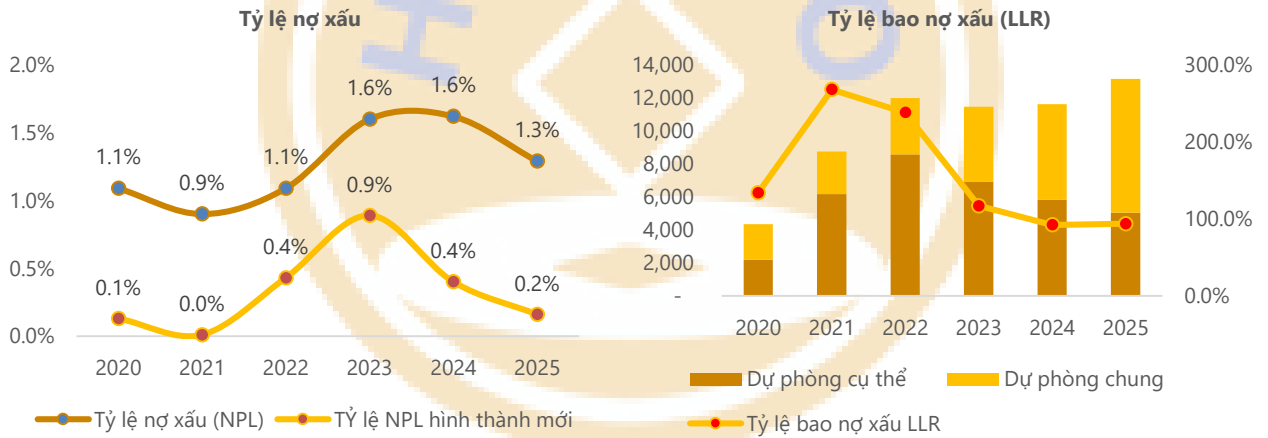


Nguồn: MBB

Chất lượng tài sản đã cải thiện đáng kể tại thời điểm cuối năm 2025. Tỷ lệ nợ xấu giảm xuống 1.29% từ 1.87% trong Q3/2025 và 1.62% tại thời điểm cuối năm 2024, trong khi tỷ lệ nợ nhóm 2 giảm xuống 0.94%. Điều này là nhờ nợ xấu mới hình giảm đáng kể trong 2025 xuống 0.2%, đặc biệt là ở cấp độ Ngân hàng mẹ, phản ánh điều kiện tài chính của khách hàng vay cải thiện cùng các nỗ lực tái cấu trúc đang diễn ra. Riêng với nhóm khách hàng liên quan đến NVL, ban lãnh đạo cho biết dư nợ không tăng thêm và hiện vẫn ở ngưỡng an toàn (mức 1).

Tỷ lệ bao phủ nợ xấu LLR tăng lên 93.8%, nhìn chung cải thiện so với cùng kỳ ở mức 92.3%. Với chi phí tín dụng có xu hướng trở lại mức trung bình lịch sử, Haseco cho rằng chất lượng tài sản của MBB đang ổn định trở lại.

Về triển vọng 2026, chúng tôi cho rằng vẫn còn rủi ro hiện hữu trong môi trường biến động lãi suất và biến động chính trị toàn cầu như hiện nay - điều này có thể hạn chế dự địa điều hành của NHNN khiến lãi suất gia tăng. Nếu xu hướng này kéo dài có thể gặp áp lực nợ xấu toàn ngành, đặc biệt ở nhóm khách hàng đầu cơ bất động sản.



Nguồn: MBB

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:
Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP.Hải Phòng

Chi nhánh Hà Nội
Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh
Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP Hồ Chí Minh

E. ĐỊNH GIÁ VÀ QUAN ĐIỂM ĐẦU TƯ

Định giá MBB	
Phương pháp P/E (30%)	
- Lợi nhuận 2026 (tỷ)	31,892
- P/E (x)	8.0
Định giá theo P/E (VND)	31,650
Định giá P/B (70%)	
- Vốn chủ sở hữu 2026 (tỷ)	170,500
- P/B (x)	1.6
Định giá theo P/B (VND)	33,900
Giá mục tiêu (VND)	33,200
Upside	25.5%

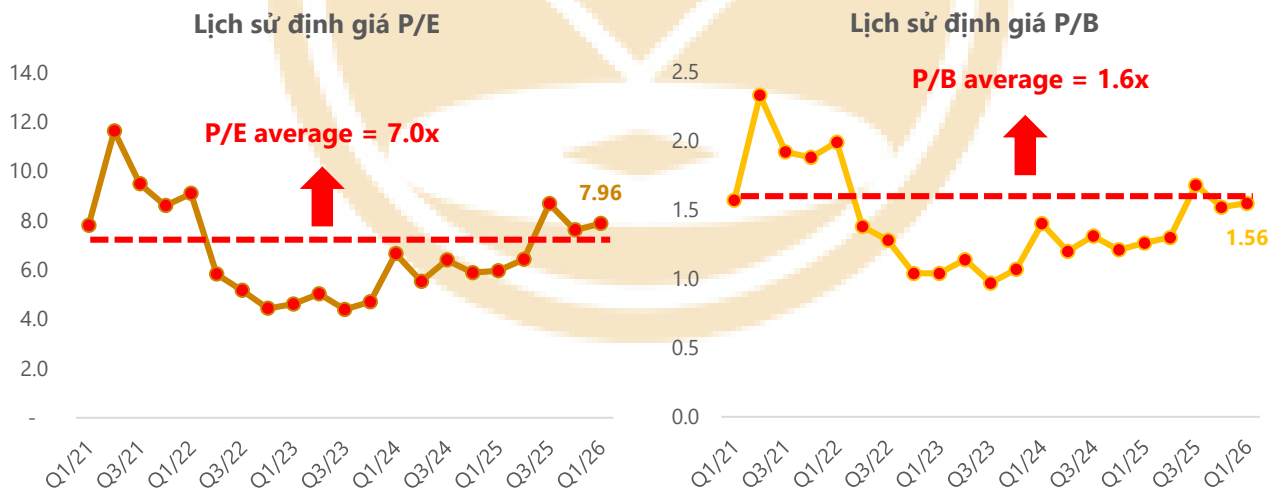
Với giả định tăng trưởng tín dụng và tỷ lệ NIM năm 2026 lần lượt đạt 35% và 3.9%, Haseco dự báo thu nhập lãi thuần và lợi nhuận sau thuế của ngân hàng mẹ đạt 67,093 tỷ đồng (+30.0% yoy) và 31,892 tỷ đồng (+19.1% yoy).

Về phương pháp định giá, Haseco sử dụng 2 phương pháp định giá là P/E và P/B với tỷ trọng 30:70. Chúng tôi đặt tỷ trọng nhiều hơn vào định giá P/B bởi đây là phương pháp định giá phù hợp nhất với cổ phiếu ngành ngân hàng (phần lớn tài sản dưới dạng tiền tệ, sát với giá trị thị trường "mark-to-market"), trong khi đó phương pháp P/E bị chịu tác động bởi yếu tố chu kỳ.

➢ Đối với phương pháp P/B, chúng tôi sử dụng mức định giá trung bình 5 năm 1.6x, cùng với dự phóng vốn chủ sở hữu năm 2026 đạt khoảng 170,500 tỷ - mức giá mục tiêu đưa ra là 33,900 VND/cổ phiếu.

➢ Đối với phương pháp P/E, chúng tôi dự báo LNST của ngân hàng mẹ đạt 31,892 tỷ đồng và lấy P/E khoảng 8.0x làm mốc định giá (cao hơn so với trung bình lịch sử khoảng 7.0x), từ đó đưa ra mức giá mục tiêu là 31,650 VND/cổ phiếu.

Kết hợp 2 phương pháp trên, Haseco khuyến nghị **MUA** với cổ phiếu MBB - mức giá mục tiêu cho năm 2026 là **33,200 VND/cổ phiếu**, tương đương với mức **upside 25.5%** so với giá đóng cửa ngày 31/03/2026.



Nguồn: MBB

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:
Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP. Hải Phòng

Chi nhánh Hà Nội
Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh
Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP. Hồ Chí Minh



Phụ lục: Dự phóng kết quả kinh doanh MBB

Đơn vị: Tỷ đồng	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026F
Thu nhập lãi thuần	20,278	26,200	36,023	38,684	41,152	51,610	67,093
Lãi thuần từ hoạt động dịch vụ	3,576	4,367	4,136	4,085	4,368	6,579	7,631
Lãi/(lỗ) thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối và vàng	786	1,331	1,704	1,210	2,000	1,757	2,460
Lãi/(lỗ) thuần từ mua bán chứng khoán kinh doanh	85	221	141	542	1,756	668	600
Lãi/(lỗ) thuần từ mua bán chứng khoán đầu tư	866	1,446	1,315	300	2,803	1,590	1,800
Lãi/(lỗ) thuần từ hoạt động khác	1,680	3,254	2,142	2,428	3,281	5,314	5,953
Thu nhập từ góp vốn, mua cổ phần	93	115	132	57	53	174	180
Tổng thu nhập hoạt động	27,362	36,934	45,593	47,306	55,413	67,693	85,717
Chi phí hoạt động	-10,555	-12,377	-14,816	-14,913	-17,007	-19,681	-24,601
LN thuần từ hoạt động kinh doanh trước CF dự phòng rủi ro tín dụng	16,807	24,557	30,777	32,393	38,406	48,012	61,116
Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	-6,118	-8,030	-8,048	-6,087	-9,577	-13,744	-19,928
Tổng lợi nhuận trước thuế	10,688	16,527	22,729	26,306	28,829	34,268	41,188
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	-2,082	-3,306	-4,574	-5,252	-5,878	-6,885	-8,576
Lợi nhuận sau thuế	8,606	13,221	18,155	21,054	22,951	27,383	32,612
Lợi ích của cổ đông thiểu số	-343	-524	-672	-377	-318	-604	-719
Cổ đông của Công ty mẹ	8,263	12,697	17,483	20,677	22,634	26,779	31,892

Nguồn: Haseco ước tính

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:

Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP.Hải Phòng

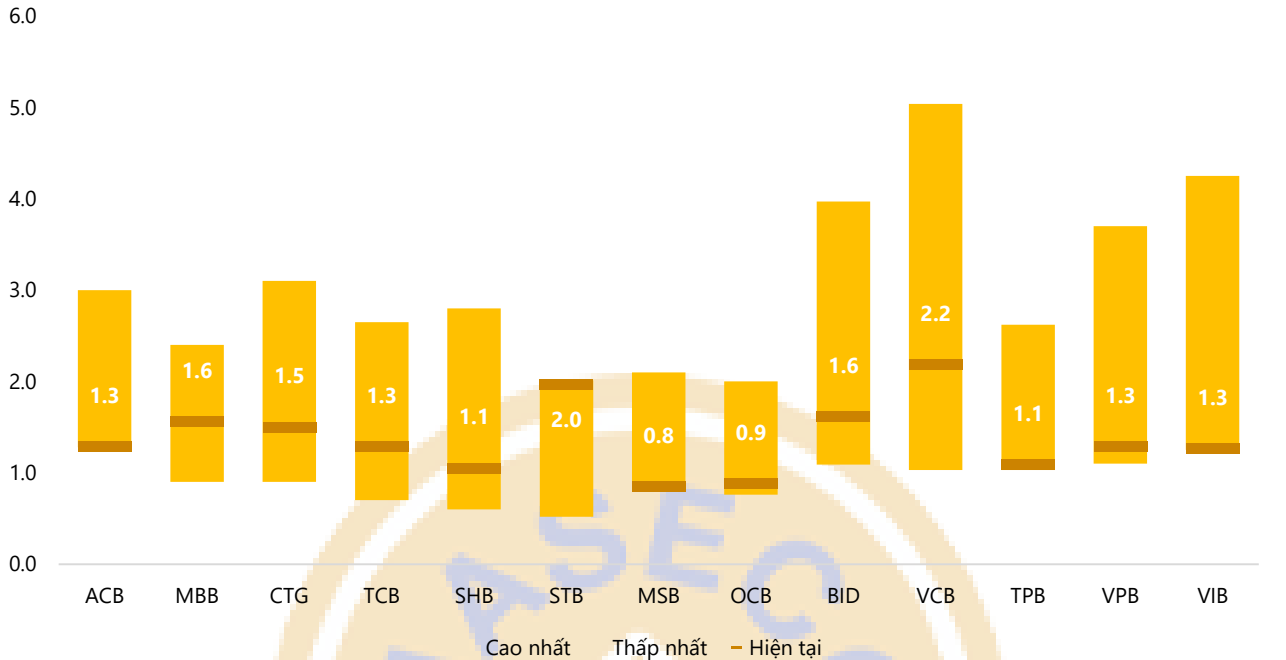
Chi nhánh Hà Nội

Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

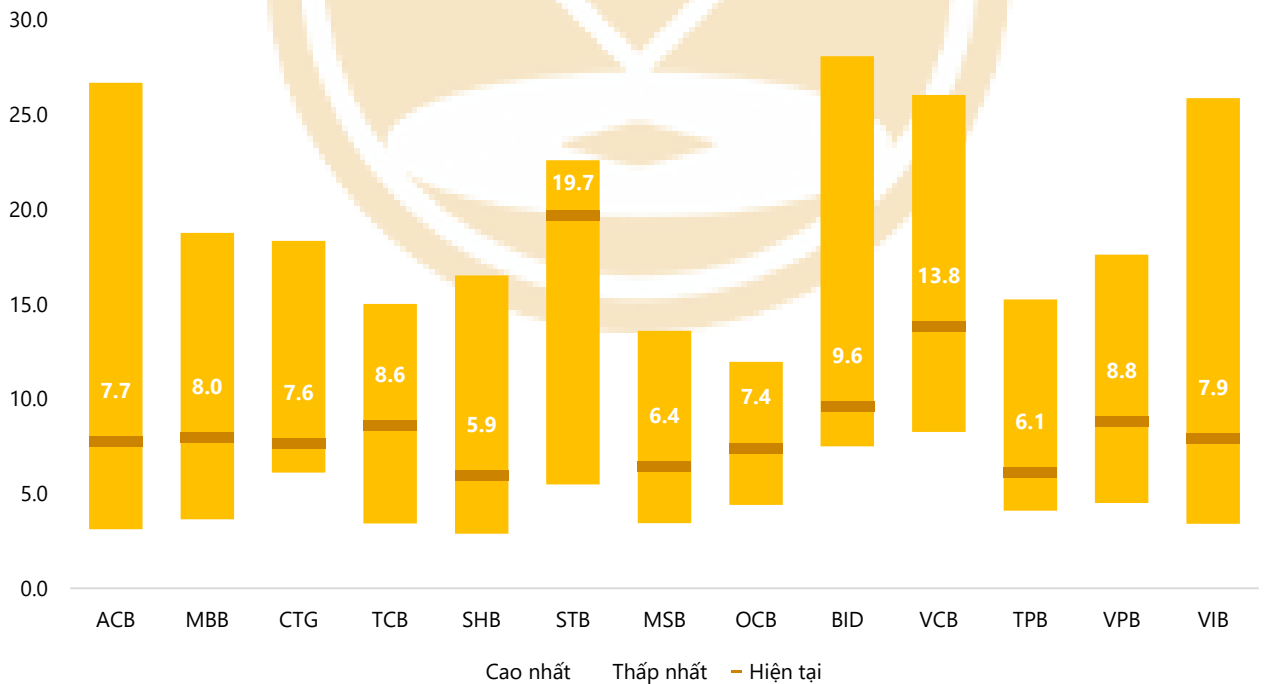
Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP Hồ Chí Minh

Phụ lục: Lịch sử định giá các ngân hàng (P/B)



*Số liệu Haseco ước tính tại ngày 31/03/2026

Lịch sử định giá các ngân hàng (P/E)



*Số liệu Haseco ước tính tại ngày 31/03/2026

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HẢI PHÒNG

Trụ sở chính:
Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP.Hải Phòng

Chi nhánh Hà Nội
Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh
Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP Hồ Chí Minh



Tuyên bố miễn trách nhiệm

Các thông tin, tuyên bố, dự báo và dự đoán trong báo cáo này, bao gồm cả các ý kiến đã thể hiện, được dựa trên các nguồn thông tin mà Haseco cho là đáng tin cậy, tuy nhiên Haseco không đảm bảo sự chính xác và đầy đủ của các thông tin này.

Báo cáo không có bất kỳ thông tin nhạy cảm về giá chưa công bố nào. Các ý kiến thể hiện trong báo cáo này được đưa ra sau khi đã được xem xét kỹ càng và cẩn thận và dựa trên thông tin tốt nhất chúng tôi được biết, và theo ý kiến cá nhân của chúng tôi là hợp lý trong các trường hợp tại thời điểm đưa ra báo cáo. Các ý kiến thể hiện trong báo cáo này có thể thay đổi bất kỳ lúc nào mà không cần thông báo.

Báo cáo này không và không nên được giải thích như một lời đề nghị hay lời kéo để đề nghị mua hay bán bất cứ chứng khoán nào. Haseco và các công ty con và/ hoặc các chuyên viên, giám đốc, nhân viên của Haseco và công ty con có thể có vị thế hoặc có thể ảnh hưởng đến giao dịch chứng khoán của các công ty được đề cập trong báo cáo này và có thể cung cấp dịch vụ hoặc tìm kiếm để cung cấp dịch vụ ngân hàng đầu tư cho các công ty đó.

Báo cáo này không được sử dụng dưới bất kỳ mục đích thương mại nào, và không được công bố công khai trên báo chí hay bất kỳ phương tiện nào khác nếu không được sự đồng ý của Haseco. Người dùng có thể trích dẫn hoặc trình chiếu báo cáo cho các mục đích phi thương mại. Haseco có thể có thỏa thuận cho phép sử dụng cho mục đích thương mại hoặc phân phối lại báo cáo với điều kiện người dùng trả phí cho Haseco.

Haseco không chịu trách nhiệm đối với bất kỳ thiệt hại trực tiếp hay thiệt hại do hậu quả phát sinh từ việc sử dụng báo cáo này hay nội dung báo cáo này. Việc sử dụng bất kỳ thông tin, tuyên bố, dự báo, và dự đoán nào trong báo cáo này sẽ do người dùng tự quyết định và tự chịu rủi ro.



Công ty cổ phần Chứng khoán Hải Phòng

Người bạn tin cậy của nhà đầu tư

TRỤ SỞ CHÍNH

Số 7 Lô 28A đường Lê Hồng Phong,
Phường Gia Viên, TP.Hải Phòng
T: (0225) 3842.335
F: (0225) 3746.266
Email: dvkh@haseco.vn
Website: www.haseco.vn

CHI NHÁNH HÀ NỘI

Tầng 2, số 163 Bà Triệu,
Phường Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội
T: (024) 3574.7020
F: (024) 3574.7019

CHI NHÁNH TP. HỒ CHÍ MINH

Số 328 Võ Văn Kiệt, Phường
Cầu Ông Lãnh, TP Hồ Chí Minh
T: (028) 3920.7800
Fax: (028) 3920.7825