

TCB - Sức mạnh công nghệ thúc đẩy tăng trưởng bền vững; IPO TCBS dự kiến vào cuối năm nay - Báo cáo ĐHCĐ

Phân tích doanh nghiệp • 28/04/2025

- Chúng tôi đã tham dự ĐHCĐ của Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam (TCB) tại Hà Nội vào ngày 26/4/2025. Nội dung chính bao gồm (1) đề xuất các mục tiêu kinh doanh năm 2025, (2) phê duyệt kế hoạch ESOP và (3) phê duyệt kế hoạch cổ tức. Phần thuyết trình của Tổng Giám đốc Jens Lottner và phần thảo luận tập trung vào KQKD năm 2024 và KQKD từ đầu năm 2025 đến nay, triển vọng cũng như các ưu tiên chính năm 2025, kế hoạch IPO TCBS và ra mắt mảng kinh doanh bảo hiểm nhân thọ.
- Kế hoạch năm 2025 bao gồm (1) tăng trưởng tín dụng 16,4% YoY (hạn mức hiện tại từ NHNN), (2) tăng trưởng nguồn vốn phù hợp với tăng trưởng tín dụng, (3) LNTT 31,5 nghìn tỷ đồng (+14,4% YoY), (4) tỷ lệ nợ xấu dưới 1,5%.
- Cổ đông đã thông qua kế hoạch ESOP với 21,4 triệu cổ phiếu (0,303% tổng số cổ phiếu đang lưu hành) được phát hành với giá đề xuất là 10.000 đồng/cổ phiếu.
- Cổ đông đã thông qua cổ tức tiền mặt 1.000 đồng/cổ phiếu (+33% YoY), tương ứng với lợi suất cổ tức 3,9%.

TCB đã phát triển và triển khai thành công nhiều giải pháp số để thu hút cả khách hàng cá nhân và doanh nghiệp. Cụ thể, về phía khách hàng cá nhân, 3,1 triệu khách hàng đã kích hoạt tính năng sinh lời tự động vào cuối quý 1/2025, thúc đẩy tăng trưởng mạnh mẽ ở CASA. Tổng Giám đốc Jens Lottner cho rằng sản phẩm sinh lời tự động của Techcombank vượt trội hơn các sản phẩm tương tự của các ngân hàng khác về cả tính năng lẫn công nghệ.

Đối với các hộ kinh doanh và tiểu thương, TCB đã phát triển các giải pháp sáng tạo cung cấp cho nhóm khách hàng này, liên quan đến (1) giao dịch hàng ngày thuận tiện và an toàn, (2) khả năng tiếp cận tín dụng dễ dàng và (3) khả năng tối ưu hóa lợi nhuận trên dòng tiền nhàn rỗi. Năm 2024, ngân hàng đã đạt được 1,5 triệu khách hàng tiểu thương, tăng trưởng số lượng khách hàng tiểu thương mới gấp 3 lần, số dư CASA cuối kỳ tăng trưởng gấp 2,1 lần, dư nợ cho vay tăng gấp 7,2 lần, tổng thu nhập hoạt động tăng gấp 1,3 lần.

Về phía khách hàng doanh nghiệp, TCB đã tăng cường phát triển nền tảng ngân hàng số cho khách hàng với (1) hành trình gia nhập của khách hàng liền mạch, (2) đăng ký kinh doanh trực tuyến dễ dàng, (3) cho vay qua nền tảng MISA, (4) số hóa hành trình ngoại hối và (5) phát hành bảo lãnh trực tuyến. Năm 2024, thông qua các kênh số, ngân hàng đã thu hút được thêm 9.000 khách hàng doanh nghiệp mới (tăng gấp 3,7 lần YoY), xử lý 8 tỷ USD giao dịch ngoại hối và 10 nghìn tỷ đồng giá trị bảo lãnh. 36% tổng thu nhập hoạt động của TCB từ phân khúc doanh nghiệp đến từ các kênh số.

Nhờ vào các nền tảng và giải pháp số mà ngân hàng đã xây dựng trong nhiều năm qua, TCB đã có thể đạt được tăng trưởng kinh doanh mạnh mẽ với hiệu quả hoạt động cao. Cụ thể, mặc dù số lượng khách hàng của TCB đã tăng gấp 1,8 lần từ 8,4 triệu vào năm 2020 lên 15,4 triệu vào năm 2024, nhưng số lượng chi nhánh và lực lượng lao động của ngân hàng chỉ đi ngang. Trong giai đoạn này, tổng thu nhập hoạt động trên mỗi nhân viên của ngân hàng đã tăng gấp 1,7 lần từ 2,3 tỷ đồng lên 4,0 tỷ đồng, cho thấy sự cải thiện rõ rệt trong năng suất.

Theo quan điểm của chúng tôi, những thành tựu này chứng minh sức mạnh công nghệ của TCB là một trong những lợi thế cạnh tranh then chốt giúp ngân hàng tăng trưởng cao hơn và bền vững hơn các đối thủ trong dài hạn.

TCB đang nghiên cứu chiến lược 5 năm tiếp theo để trở thành hệ sinh thái hàng đầu tại Việt Nam. Ngân hàng sẽ nỗ lực khai thác tiềm năng tăng trưởng từ việc tận dụng các đối tác trong hệ sinh thái để đáp ứng không chỉ nhu cầu tài chính của khách hàng (ngân hàng, chứng khoán, bảo hiểm) mà còn cả nhu cầu thiết yếu khác (nhà ở, tiêu dùng, y tế). Đối với năm 2025, các ưu tiên chính bao gồm CASA, đa dạng hóa danh mục tín dụng, tăng thu nhập từ phí, mở rộng ở miền Nam, và hợp tác với các công ty trong hệ sinh thái.

TCB dự kiến sẽ tiến hành IPO TCBS vào cuối năm nay, tùy thuộc vào các điều kiện vĩ mô và thị trường. Ngân hàng đang thảo luận với 1-2 nhà đầu tư lớn về khả năng đầu tư vào TCBS trước IPO. Các cuộc thảo luận này diễn ra tích cực khi các nhà đầu tư đánh giá cao vị thế cạnh tranh mạnh mẽ của công ty.

Bảo hiểm nhân thọ: TCB đang chờ phê duyệt pháp lý từ NHNN và Bộ Tài chính để thành lập một công ty bảo hiểm nhân thọ mới. Ngân hàng hy vọng có thể ra mắt các sản phẩm thử nghiệm đầu tiên vào cuối năm nay. TCB tin rằng ngân hàng có thể thiết kế lại mô hình kinh doanh bảo hiểm nhân thọ để có thể tạo ra nhiều giá trị nhất cho khách hàng. Quá trình này sẽ đòi hỏi việc lấy khách hàng là trọng tâm, cải tiến công nghệ, và xây dựng các giải pháp hiệu quả về chi phí.

Triển vọng thị trường bất động sản: Chủ tịch Hồ Hùng Anh cho biết rằng chiến tranh thương mại có thể tác động tiêu cực đến nền kinh tế, nhưng tác động trực tiếp ngắn hạn đến thị trường bất động sản sẽ hạn chế. Nhu cầu về nhà ở và đầu tư vào bất động sản vẫn rất lớn, và cam kết của Chính phủ trong việc đầu tư vào cơ sở hạ tầng sẽ hỗ trợ thị trường. Nhìn chung, TCB nhận thấy thị trường bất động sản tiếp tục phục hồi, nhưng để trở lại mức trước khủng hoảng, việc này sẽ còn phụ thuộc vào diễn biến tình hình vĩ mô.

Chương trình lãi suất linh hoạt: Khi nền kinh tế và các nhà phát triển bất động sản phục hồi, TCB sẽ thu hồi phần lãi suất đã giảm theo chương trình này. Ngân hàng có thể thu hồi một số khoản nhất định trong năm nay, nhưng con số chính xác sẽ phụ thuộc vào kết quả kinh doanh.