

VIB thông qua kế hoạch chia cổ tức gần 19%, lợi nhuận 11.550 tỷ đồng trong năm 2026

16:30 10/04/2026

Ngân hàng Quốc Tế Việt Nam (VIB) vừa tổ chức Đại hội đồng cổ đông tại TP.HCM. Phương án chia cổ tức với tỷ lệ gần 19% gồm cổ tức tiền mặt, cổ phiếu thưởng, và kế hoạch lợi nhuận trước thuế 11.550 tỷ đồng năm 2026 đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua.



Đại hội đồng cổ đông thường niên VIB năm 2026

Theo báo cáo của HĐQT tại Đại hội đồng cổ đông, trong giai đoạn 2017-2025, VIB duy trì tốc độ tăng trưởng bình quân gia quyền (CAGR) 20-30%/năm ở các chỉ tiêu trọng yếu, vượt trung bình ngành:

Tổng tài sản 21%/năm - so với bình quân ngành 12%

Tín dụng bán lẻ 23%/năm - so với bình quân ngành 14%

Lợi nhuận 26%/năm - so với bình quân ngành 23%

ROE bình quân 23% - so với bình quân ngành 17%

Năm 2025, tập trung nguồn lực cho sức mạnh dài hạn thông qua tăng mạnh trích lập dự phòng, củng cố nền tảng vốn và quản lý rủi ro, đầu tư mạnh mẽ vào công nghệ sản phẩm dịch vụ khối Ngân hàng Bán lẻ, Khách hàng doanh nghiệp và Con người, kiện toàn nền móng cho giai đoạn tăng trưởng tiếp theo, VIB duy trì lợi nhuận trước thuế 9.105 tỷ đồng, tăng 1% so với năm 2024. Tính đến 31.12.2025, tổng tài sản VIB đạt 556 nghìn tỷ đồng, tăng 13% so với năm 2024, dư nợ tín dụng đạt 382 nghìn tỷ đồng, tăng 18%. Tiền gửi khách hàng và giấy tờ có giá đạt 330 nghìn tỷ đồng, tăng 10%.

Động lực tăng trưởng chính đến từ ngân hàng bán lẻ

NHBL tiếp tục là động lực tăng trưởng chính của VIB, với dư nợ khách hàng đến hết 31.12.2025 đạt gần 273 nghìn tỷ đồng, chiếm khoảng 70% tổng dư nợ, trong đó hơn 90% khoản vay có tài sản bảo đảm. Trong năm, VIB chính thức gia nhập "câu lạc bộ triệu thẻ" với hơn 1,1 triệu thẻ lưu hành, tổng chi tiêu qua thẻ vượt 5 tỷ USD. Thu nhập phí từ thẻ và dịch vụ bán lẻ vượt 2.000 tỷ đồng, đóng góp tích cực vào hơn 3.500 tỷ đồng tổng thu nhập ngoài lãi của mảng kinh doanh ngân hàng bán lẻ.

VIB đang xây dựng nền thu nhập từ phí, thu hẹp sự phụ thuộc vào biên lãi ròng. Đây là một chuyển dịch chiến lược của Ngân hàng song song với định hướng mở rộng cơ sở khách hàng sang nhóm khách hàng có thu nhập cao, từng bước hoàn thiện hệ sinh thái dịch vụ và gia tăng giá trị trên mỗi khách hàng.

Mở rộng có chọn lọc mảng Khách hàng doanh nghiệp, phát huy thế mạnh ngân hàng giao dịch

Năm 2025, mảng Khách hàng doanh nghiệp của VIB chuyển hướng từ cho vay thuần túy sang cung cấp giải pháp tài chính toàn diện - quản lý dòng tiền, ngân hàng giao dịch, ngoại hối và thị trường vốn, tài trợ thương mại. Kết quả, dư nợ doanh nghiệp tăng 58%, CASA tăng 20%, thu nhập phí tăng 280%, chất lượng tài sản được kiểm soát chặt chẽ, tạo nền tảng ổn định cho tăng trưởng dài hạn.

Chuyển đổi số và số hóa

Năm 2025, 97% tổng giao dịch của khách hàng cá nhân thực hiện qua kênh số. Giao dịch số tăng 30% so với 2024, đạt gần 680 triệu lượt. Giá trị giao dịch số tăng 26%, đạt 4,6 triệu tỷ đồng.

Ứng dụng MyVIB được Giải thưởng Tài chính Quốc tế vinh danh là *"Giải pháp AI đột phá nhất trong ngân hàng số năm 2025".

Hoàn tất Basel III theo phương pháp tiêu chuẩn trước lộ trình ngành, hệ số CAR đạt 12,2%

Năm 2025, VIB duy trì vai trò tiên phong trong triển khai Basel III, hệ số an toàn vốn theo phương pháp tiêu chuẩn đạt 12,2% khẳng định khả năng vừa chịu đựng áp lực vừa hỗ trợ tăng trưởng của bảng cân đối của Ngân hàng.

Thông qua kế hoạch lợi nhuận 2026 và triển khai các định hướng chiến lược mới ĐHĐCĐ đã thông qua kế hoạch kinh doanh năm 2026 do HĐQT đề xuất.



Kế hoạch kinh doanh 2026

Với những kết quả đạt được trong 9 năm 2017-2025 và những nền tảng đã xây dựng, VIB xác định 4 định hướng chiến lược cho năm 2026, đặt cơ sở xây dựng một mô hình kinh doanh thông minh, sáng tạo, tạo lập chuẩn mực sản phẩm dịch vụ tài chính thể hệ mới cho giai đoạn VIB 3.0 (2027-2036).

1/ Thiết đặt chiến lược ngân hàng bán lẻ "Nhanh nhất, Tốt nhất, Cá nhân hóa nhất" với định vị trở thành nền tảng tài chính chính cho mỗi khách hàng

VIB hướng tới toàn bộ dải khách hàng cá nhân - từ Youth, Mass, Mass Affluent đến Affluent - đồng thời mở rộng mạnh mẽ sang nhóm hộ kinh doanh và SME. Mỗi phân khúc nhận được trải nghiệm tài chính được cá nhân hóa sâu sắc bằng dữ liệu và AI. Cùng với đó là 5 trụ cột sản phẩm được nâng cấp toàn diện: Tín dụng số hóa toàn trình; Huy động vốn giúp tối ưu hóa tài sản cá nhân; Thẻ trao quyền cho khách hàng chủ động lựa chọn và cá nhân hóa quyền lợi thẻ; Bảo hiểm & Đầu tư cung cấp giải pháp bảo vệ toàn diện 360 độ; và Thanh toán & Ngân hàng giao dịch đồng hành trong mọi hành trình chi tiêu của khách hàng.

Trong đó, VIB đặt mục tiêu dẫn đầu thị trường thẻ trong 3 năm tới, thẻ VIB sẽ là công cụ thanh toán toàn dân.

Trong năm 2026, VIB đẩy mạnh mở rộng cá nhân hóa từ cá nhân sang hệ sinh thái xung quanh khách hàng, nâng chuẩn toàn diện trải nghiệm Privilege Banking và đẩy mạnh giải pháp chuyên biệt cho Business Banking. Ngày 10/4 sắp tới đây, VIB sẽ chính thức ra mắt Ngân hàng ưu tiên, tái định nghĩa đặc quyền, cung cấp những giải pháp tài chính linh hoạt, cùng khách hàng làm chủ thời cuộc.

2/ Tăng trưởng một cách chọn lọc đối với mảng Ngân hàng doanh nghiệp

VIB tiếp tục đặt trọng tâm vào phát triển gói giải pháp toàn diện từ cho vay, huy động và ngân hàng giao dịch, chuẩn hóa theo phân khúc, số hóa end-to-end quy trình phục vụ khách hàng doanh nghiệp với khẩu vị rủi ro thận trọng, thông minh với hệ thống cảnh báo sớm và giám sát theo ngành.

3/ Cá nhân hóa giải pháp tài chính cho quy mô hàng chục triệu khách hàng với sự dẫn dắt của dữ liệu và AI

Công nghệ VIB năm 2026 được định hình với nhiều dự án công nghệ giúp hiểu khách hàng sâu hơn, cá nhân hóa chính xác hơn, và ra quyết định trong thời gian thực. Một số dự án điển hình như: T24 Core Banking trên AWS mang lại hạ tầng cloud-native, khả năng mở rộng nâng cao, hoạt động liên tục, dữ liệu sẵn sàng cho ứng dụng AI quy mô lớn trong thời gian thực. Agentic AI giúp quyết định tín dụng nhanh hơn, phát hiện gian lận theo thời gian thực, gợi ý sản phẩm cá nhân hóa ở quy mô lớn. CRM Salesforce mang lại chân dung khách hàng 360 độ, tạo điều kiện phục vụ nhất quán, đồng bộ dịch vụ khách hàng trên các kênh vật lý và kênh số.

4/ Đặt tiêu chuẩn nhân sự ngân hàng trong kỷ nguyên AI với khung HAGT

VIB đặt mục tiêu vận hành với năng suất tăng gấp đôi cho 10.000 CBNV hiện hữu, tương đương 20.000 người bằng mô hình HAGT, với H — Human Intelligence là trí tuệ con người, A — Artificial Intelligence là trí tuệ nhân tạo, G — GNM là Bản đồ Điều hướng Tổng quát, và T — Technology Tools: công cụ công nghệ. Trong đó, GNM là hệ thống phối hợp đảm bảo mọi sáng kiến — từ Hội đồng Quản trị đến nhân viên — đều được cấu trúc theo cùng một logic: WHAT → TODO (Cái gì → Làm thế nào). Nhờ đó, chiến lược được chuyển thành hành động có cấu trúc, theo dõi được ở mọi cấp. Bản đồ Điều hướng Tổng quát

GNM được xây dựng tại VIB trong vòng hơn 9 năm qua, như một sáng chế chuyên biệt, ứng dụng xuyên suốt toàn hệ thống từ xây dựng chiến lược đến tổ chức vận hành.

Ông Đặng Khắc Vỹ, Chủ tịch Hội đồng quản trị VIB cho biết: “Với những kết quả đạt được trong 9 năm vừa qua và những nền tảng đã được xây dựng, cùng với chiến lược đã được trình bày cụ thể ở trên, chúng tôi tin tưởng VIB sẽ hoàn thành kế hoạch kinh doanh đề xuất cho năm 2026 - năm cuối cùng của VIB 2.0, đồng thời, sẵn sàng bước vào chu kỳ tăng trưởng tiếp theo với mô hình kinh doanh sáng tạo, thông minh, tạo lập chuẩn mực sản phẩm dịch vụ tài chính thế hệ mới, duy trì tốc độ tăng trưởng 20-30%/năm trong giai đoạn VIB 3.0 (2027-2036)”.

Kết thúc Đại hội, tất cả các vấn đề biểu quyết đều đã được thông qua với tỷ lệ tán thành cao.

PV