TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

VPBankS đón đầu nhu cầu quản lý gia sản nhờ sức mạnh hệ sinh thái

21:16 03/11/2026

Trong bối cảnh nhu cầu quản lý tài sản chuyên nghiệp ngày càng gia tăng, VPBankS xác định Wealth là một trong những mảng trọng tâm phát triển trong các năm tiếp theo, nhờ sức mạnh cộng hưởng từ hệ sinh thái VPBank, mở rộng dải sản phẩm và cá nhân hóa dịch vụ đầu tư.

Kết nối hệ sinh thái, mở rộng chiến lược quản lý gia sản

Tại buổi gặp gỡ nhà đầu tư và cập nhật kết quả kinh doanh quý III/2026, ông Nhâm Hà Hải, Tổng Giám đốc CTCP Chứng khoán VPBank (*VPBankS; HoSE: VPX*), cho biết công ty đang tập trung triển khai chiến lược Wealth (quản lý gia sản), nhằm cung cấp dịch vụ quản lý tài sản toàn diện hơn, đồng thời gia tăng giá trị doanh thu và tài sản quản lý (AUM) trên mỗi khách hàng.

“Một trong những chiến lược trọng tâm của VPBankS trong năm 2026 và các năm tiếp theo là phát triển chiến lược Wealth, gắn với định hướng tích hợp cùng hệ sinh thái VPBank và chiến lược chung của tập đoàn”, Tổng Giám đốc VPBankS chia sẻ.

Định hướng này được đặt ra trong bối cảnh tại Việt Nam, sự gia tăng nhanh chóng của nhóm khách hàng giàu có đang thúc đẩy nhu cầu về các giải pháp quản lý gia sản chuyên nghiệp, từ đầu tư, đa dạng hóa danh mục đến bảo toàn và chuyển giao tài sản. Theo *Knight Frank*, Việt Nam thuộc nhóm 5 thị trường có tốc độ gia tăng dân số siêu giàu nhanh nhất thế giới. Số lượng cá nhân sở hữu tài sản ròng từ 30 triệu USD trở lên dự kiến tăng từ 1.233 người năm 2026 lên gần 2.000 người vào năm 2031, tương đương mức tăng 59%.

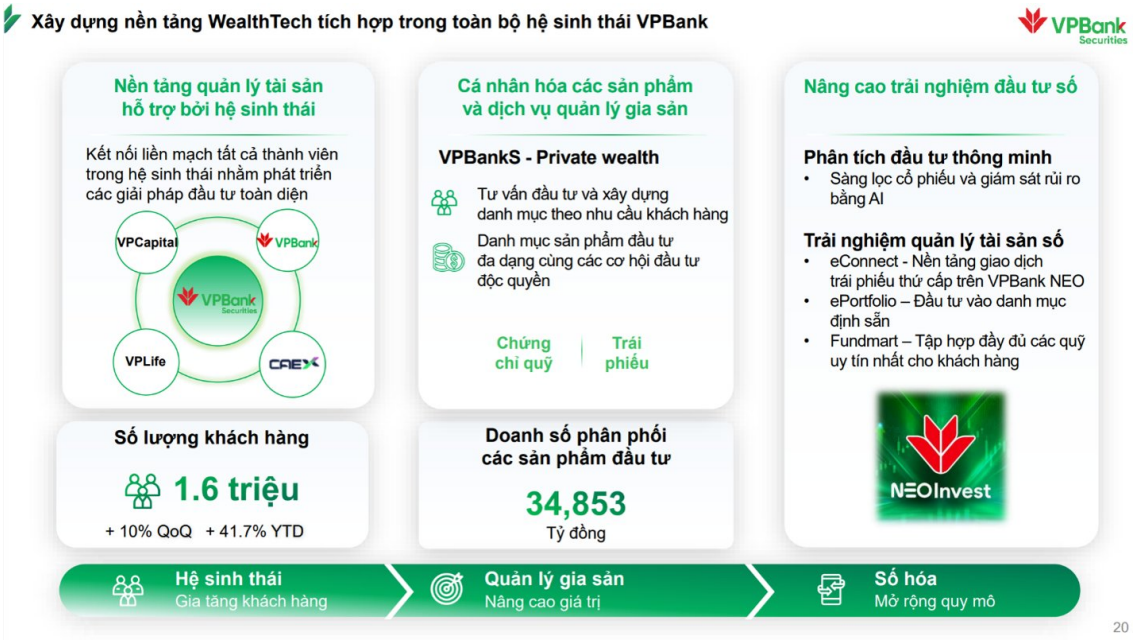
Để đón đầu xu hướng này, VPBankS sở hữu lợi thế đặc biệt từ quy mô hệ sinh thái VPBank phục vụ hơn 40 triệu khách hàng, mạng lưới hoạt động trải rộng trên nhiều lĩnh vực như ngân hàng, tài chính tiêu dùng, chứng khoán, bảo hiểm, quản lý quỹ, ngân hàng số và các dịch vụ tài chính khác. Đặc biệt, hệ sinh thái VPBank phủ trên mọi phân khúc, từ nhóm đại chúng đến khách hàng ưu tiên và phân khúc cao cấp. Đây là nền tảng quan trọng để VPBankS mở rộng khả năng

phân phối sản phẩm, tiếp cận các nhu cầu đầu tư và quản lý tài sản đa dạng.

Theo Tổng Giám đốc VPBankS, công ty đang triển khai kết nối với các thành viên trong hệ sinh thái, bao gồm ngân hàng mẹ VPBank, công ty quản lý quỹ VPCapital, công ty bảo hiểm nhân thọ VPLife và công ty vận hành sàn giao dịch tài sản mã hóa CAEX, nhằm khai thác sức mạnh cộng hưởng, hình thành hệ sinh thái sản phẩm và nền tảng phục vụ nhu cầu quản lý tài sản của khách hàng.

Công ty tiếp tục mở rộng sản phẩm, với danh mục đa dạng như chứng chỉ quỹ, trái phiếu cũng như các dịch vụ quản lý danh mục cá nhân hóa. Ngoài ra, VPBankS cũng tập trung nâng cấp về mặt công nghệ, tích hợp trực tiếp các sản phẩm như trái phiếu thứ cấp (eConnect), chứng chỉ quỹ (Fundmart), danh mục đầu tư mẫu (ePortfolio) lên ứng dụng VPBank NEO của ngân hàng mẹ, qua đó nâng cao trải nghiệm và tối ưu hành trình khách hàng.

Tổng Giám đốc VPBankS kỳ vọng việc kết nối sản phẩm và nền tảng sẽ giúp công ty gia tăng "doanh thu cũng như AUM trên một khách hàng và số lượng sản phẩm mà khách hàng sử dụng".



Chiến lược Wealth nhằm cung cấp dịch vụ quản lý tài sản toàn diện hơn, đồng thời gia tăng giá trị doanh thu và AUM trên mỗi khách hàng. (Ảnh: VPBankS).

Duy trì tăng trưởng trong bối cảnh thị trường thách thức

Chiến lược quản lý gia sản được VPBankS triển khai trên nền tảng kinh doanh tiếp tục tăng trưởng tích cực ngay cả trong bối cảnh thị trường chứng khoán nhiều thách thức. Tổng tài sản cuối quý III/2026 đạt hơn 83.000 tỷ đồng, tăng 14% so với cuối năm 2025; vốn chủ sở hữu lên gần 36.300 tỷ đồng.

Sau 9 tháng, doanh thu đạt gần 10.600 tỷ đồng, đứng đầu thị trường, trong khi lợi nhuận trước thuế đạt 3.516 tỷ đồng, tăng gần 8% so với năm 2025. Theo Tổng Giám đốc VPBankS, công ty duy trì cơ cấu doanh thu cân bằng, với định hướng gia tăng tỷ trọng doanh thu từ những hoạt động cung cấp sản phẩm, dịch vụ cho khách hàng, thay vì các hoạt động thâm dụng vốn.

Tại mảng ngân hàng đầu tư, phát huy lợi thế hệ sinh thái VPBank và năng lực tư vấn, phát hành, tổng giá trị tư vấn phát hành chứng khoán nợ DCM và chứng khoán vốn ECM đạt gần 32.000 tỷ đồng, trong đó chứng khoán nợ DCM là gần 27.000 tỷ đồng và chứng khoán vốn ECM hơn 5.000 tỷ đồng. Doanh thu mảng này đạt 1.635 tỷ đồng, tăng 73% và đứng thứ hai toàn ngành.

Hoạt động cho vay margin của VPBankS tiếp tục tăng trưởng tích cực trong bối cảnh nhu cầu margin toàn thị trường có dấu hiệu chậm lại và dư nợ tại nhiều công ty quay đầu giảm. Cuối quý III/2026, dư nợ margin của công ty đạt gần 40.000 tỷ đồng, tăng khoảng 17% so với đầu năm, đưa VPBankS vươn lên vị trí thứ hai toàn ngành; doanh thu đạt khoảng 3.000 tỷ đồng.

“VPBankS là một trong những công ty chứng khoán tăng trưởng dư nợ margin tốt nhất thị trường”, ông Nhâm Hà Hải nhấn mạnh.

Lý giải về kết quả trên, Tổng Giám đốc cho biết công ty có lợi thế về khả năng huy động vốn trên cả thị trường trong nước và quốc tế, đáp ứng nhu cầu vốn cho tăng trưởng margin. VPBankS triển khai các chương trình và chính sách sản phẩm phù hợp với từng phân khúc khách hàng, đẩy mạnh phát triển nền tảng giao dịch và sản phẩm dành cho nhà đầu tư chủ động cũng như tận dụng tệp khách hàng từ hệ sinh thái VPBank và mở rộng các kênh phân phối.

Song song với mở rộng dư nợ, VPBankS chú trọng tối ưu chi phí vốn, phân khúc khách hàng và đa dạng hóa sản phẩm. Theo Tổng Giám đốc, công ty đã duy trì được NIM cho vay margin trong 3 quý đầu năm dù mặt bằng lãi suất cao. Trong quý IV, VPBankS kỳ vọng NIM tiếp tục cải thiện so với quý III và bình quân 9 tháng nhờ định giá lãi suất phù hợp với từng phân khúc bằng sự am hiểu khách hàng sâu sắc.

Thu Trang