

Những thông tin chính tại EV26: Tái thiết để tỏa sáng trở lại

Nguyễn Thanh Tùng, CFA

Trưởng phòng, Ngành Dịch Vụ Tài Chính
tung.nguyenthanh@hsc.com.vn
+84 24 3933 4693 Ext. 4869

Phạm Liên Hà, CFA

Giám Đốc Cấp Cao, Ngành DV Tài Chính
ha.plien@hsc.com.vn
+84 24 3933 4693 Ext. 4852

- Ngành Bảo hiểm Việt Nam gần hoàn thành chu kỳ tái cấu trúc giai đoạn 2023-2025. Các chuyên gia tham dự Hội nghị kỳ vọng sự phục hồi sẽ bắt đầu rõ rệt kể từ nửa cuối năm 2026.
- Việc siết chặt quy định là lực cản ngắn hạn nhưng cần thiết để xây dựng lại niềm tin khách hàng và thúc đẩy ngành chuyển dịch sang mô hình bền vững hơn, lấy giá trị khách hàng làm trọng tâm.
- Tỷ lệ thâm nhập thấp, thu nhập cải thiện, thay đổi nhân khẩu học và nhu cầu bảo vệ ngày càng tăng tiếp tục là những động lực tăng trưởng quan trọng trong dài hạn. Các công ty bảo hiểm được ngân hàng hậu thuẫn và tiến bộ công nghệ có thể hỗ trợ thiết kế sản phẩm, cải thiện khả năng phân phối và nâng cao tỷ lệ thâm nhập.
- Trong dài hạn, các công ty bảo hiểm có thể trở thành nguồn vốn dài hạn quan trọng cho nền kinh tế, mặc dù điều này đòi hỏi việc cải cách quy định pháp luật và thị trường vốn.

Quá trình tái thiết sắp hoàn tất; hồi phục dự kiến kể từ nửa cuối năm 2026

Ngành Bảo hiểm Việt Nam vẫn đang chịu áp lực ngắn hạn sau cuộc khủng hoảng niềm tin do các vấn đề liên quan đến việc đưa thông tin sai lệch khi bán hàng và hoạt động bancassurance. Giai đoạn 2023-2025 là chu kỳ điều chỉnh, thể hiện qua việc siết chặt quy định, xây dựng lại sản phẩm và giám sát chặt chẽ hơn. Các chuyên gia tham dự Hội nghị nhận định ngành Bảo hiểm đang gần kết thúc giai đoạn tái cấu trúc này với phí bảo hiểm nhân thọ có thể vẫn tăng trưởng thấp trong nửa đầu năm 2026 do mức nền cao, trước khi phục hồi rõ ràng hơn kể từ nửa cuối năm 2026.

Xây dựng lại niềm tin để tạo ra một chu kỳ tăng trưởng lành mạnh hơn

Siết chặt quy định vẫn là một rào cản tăng trưởng ngắn hạn nhưng cần thiết để xây dựng lại niềm tin khách hàng và chuyển dịch ngành từ mô hình chạy theo quy mô sang mô hình lấy giá trị khách hàng làm trọng tâm.

Tỷ lệ thâm nhập ngành Bảo hiểm Việt Nam vẫn còn dư địa tăng trưởng lớn về mặt cấu trúc trong bối cảnh thu nhập cải thiện, tầng lớp trung lưu mở rộng, dân số già hóa, chi phí chăm sóc sức khỏe gia tăng và nhu cầu ngày càng tăng đối với các sản phẩm có tính chất bảo vệ, hưu trí, tài sản và bảo hiểm gián đoạn kinh doanh. Sự tham gia của các công ty bảo hiểm được ngân hàng hậu thuẫn kết hợp với dữ liệu khách hàng, mạng lưới phân phối và nền tảng công nghệ của ngân hàng, có thể tiếp tục hỗ trợ thiết kế sản phẩm, gia tăng hiệu quả phân phối và nâng cao dần tỷ lệ thâm nhập bảo hiểm.

Vai trò dài hạn của nguồn vốn đòi hỏi cải cách thị trường

Các công ty bảo hiểm, đặc biệt là bảo hiểm nhân thọ, có thể trở thành nguồn vốn dài hạn quan trọng cho hệ thống tài chính mà ngân hàng làm trung tâm của Việt Nam. Tuy nhiên, điều này đòi hỏi việc cải cách quy định pháp lý và thị trường vốn, đặc biệt là một thị trường TPDN thứ cấp hoạt động hiệu quả. Trong ngắn hạn, lãi suất tiền gửi cao sẽ hỗ trợ lợi nhuận thuần nhưng lãi suất quá cao sẽ không bền vững đối với toàn bộ nền kinh tế.

HSC duy trì khuyến nghị và mục tiêu giá cho các công ty bảo hiểm trong phạm vi phân tích, trong đó BVH vẫn là lựa chọn cổ phiếu hàng đầu của chúng tôi.

Bản gốc bằng tiếng Anh của báo cáo này được phát hành vào ngày 18/6.

Mã CK	Giá (đồng)	Khuyến nghị		Giá mục tiêu (đồng)		Tiềm năng tăng/giảm (%)	P/E (lần)		P/B (lần)		L.Suất cổ tức (%)	
		Mới	Cũ	Mới	Th.đổi (%)		2026F	2027F	2026F	2027F	2026F	2027F
BVH	66,900	Tăng tỷ trọng	-	75,600	-	13.0	12.2	10.4	1.82	1.65	2.24	4.02
MIG	18,050	Tăng tỷ trọng	-	20,200	-	11.9	9.84	8.26	1.32	1.21	2.77	4.78
PVI	77,400	Nắm giữ	-	79,200	-	2.33	11.9	11.1	1.99	1.82	2.97	4.02

Giá cổ phiếu tại ngày 17/6/2026.
Nguồn: Công ty, FactSet, HSC

Từ tái thiết đến hồi phục: Xây dựng chu kỳ tiếp theo

Chu kỳ điều chỉnh 2023-2025, do việc siết chặt quy định và xây dựng lại sản phẩm sau các vấn đề về đưa thông tin sai lệch khi bán hàng tại hoạt động bancassurance, đang gần hoàn tất, trong đó sự phục hồi được kỳ vọng sẽ rõ ràng hơn kể từ nửa cuối năm 2026. Mặc dù việc thắt chặt các quy định có thể ảnh hưởng đến tăng trưởng ngắn hạn nhưng đây vẫn là động thái cần thiết để xây dựng lại niềm tin của khách hàng và chuyển đổi mô hình hoạt động của ngành sang tập trung vào việc mang lại giá trị cho khách hàng một cách bền vững hơn. Trong dài hạn, tỷ lệ thâm nhập của Việt Nam vẫn còn dư địa tăng trưởng lớn về mặt cấu trúc với các động lực bao gồm thu nhập cải thiện, thay đổi nhân khẩu học và nhu cầu ngày càng tăng đối với các sản phẩm bảo vệ, hưu trí, tài sản và gián đoạn kinh doanh. Các công ty bảo hiểm cũng có thể trở thành nguồn vốn dài hạn quan trọng cho nền kinh tế, mặc dù điều này đòi hỏi những cải cách về quy định pháp luật và thị trường vốn. Trong ngắn hạn, lãi suất tiền gửi cao sẽ hỗ trợ thu nhập đầu tư và lợi nhuận thuần của các công ty bảo hiểm nhưng lãi suất quá cao sẽ không bền vững đối với nền kinh tế nói chung.

Tại HSC Emerging Vietnam 2026, diễn ra từ ngày 10-12/6/2026, HSC đã tổ chức một phiên thảo luận về ngành Bảo hiểm với chủ đề “Bảo hiểm là trụ cột tiếp theo của hệ sinh thái tài chính Việt Nam”. Hội thảo có sự tham gia của ông Chung Bá Phương, Chủ tịch TCB Life; Ông Ngô Trung Dũng, Phó Tổng Thư ký Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam; và bà Trịnh Quỳnh Giao, Tổng Giám đốc PVI AM. Các chuyên gia đã chia sẻ những hiểu biết quý báu về ngành Bảo hiểm Việt Nam, bày tỏ quan điểm tích cực về triển vọng tăng trưởng dài hạn và nhấn mạnh vai trò quan trọng của ngành trong việc huy động vốn dài hạn cho nền kinh tế nói chung. Những điểm chính cần lưu ý như sau:

Quá trình tái thiết sắp hoàn tất; hồi phục dự kiến kể từ nửa cuối năm 2026

Ngành Bảo hiểm Việt Nam vẫn đang trong giai đoạn tái cấu trúc sau cuộc khủng hoảng niềm tin do các vấn đề liên quan đến đưa thông tin sai lệch khi bán hàng và hoạt động bancassurance. Giai đoạn 2023-2025 là chu kỳ điều chỉnh, thể hiện qua việc thắt chặt các quy định, xây dựng lại sản phẩm và giám sát chặt chẽ hơn, tất cả đều ảnh hưởng đến tăng trưởng ngắn hạn của ngành. Tuy nhiên, các chuyên gia nhận định ngành Bảo hiểm sắp hoàn tất giai đoạn tái cấu trúc với tiềm năng bước vào chu kỳ tăng trưởng mới kể từ năm 2026. Tăng trưởng phí bảo hiểm nhân thọ có thể vẫn thấp trong nửa đầu năm 2026 do mức nền cao trong nửa đầu năm 2025 khi các công ty bảo hiểm đẩy mạnh bán hàng trước khi các quy định mới về sản phẩm có hiệu lực vào tháng 7/2025. Sự phục hồi rõ rệt hơn có thể xuất hiện kể từ nửa cuối năm 2026.

Thắt chặt quy định là lực cản ngắn hạn nhưng là nền tảng cần thiết để tăng trưởng dài hạn

Các quy định mới về công bố thông tin sản phẩm, sự phù hợp với khách hàng và các quy định mới về phân phối đã khiến quy trình bán hàng trở nên khắt khe hơn đối với các công ty bảo hiểm, đại lý và ngân hàng. Mặc dù điều này có thể tiếp tục làm giảm tốc độ tăng trưởng phí bảo hiểm mới trong ngắn hạn nhưng các chuyên gia tham gia thảo luận cho rằng đây là một động thái cần thiết để xây dựng lại niềm tin khách hàng. Ngành Bảo hiểm đang chuyển từ mô hình ưu tiên phát triển quy mô sang mô hình lấy khách hàng là trọng tâm. Theo thời gian, điều này sẽ tạo ra một nền tảng tăng trưởng lành mạnh và bền vững hơn.

Tỷ lệ thâm nhập thấp về mặt cấu trúc, các động lực dài hạn vẫn nguyên vẹn

Bất chấp những thách thức gần đây, thị trường Bảo hiểm Việt Nam vẫn có tiềm năng tăng trưởng dài hạn đáng kể. Tỷ lệ thâm nhập bảo hiểm vẫn thấp so với các quốc gia trong khu vực, trong khi thu nhập cải thiện, tầng lớp trung lưu mở rộng, đô thị hóa, dân số già hóa, chi phí chăm sóc sức khỏe gia tăng và nhu cầu ngày càng lớn đối với các giải pháp hưu trí và bảo vệ sẽ tiếp tục củng cố nhu cầu bảo hiểm trong dài hạn.

Tiềm năng chưa được khai thác của lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ rất lớn, đặc biệt là sản phẩm bảo hiểm tài sản và bảo hiểm gián đoạn kinh doanh

Mặc dù xuất phát điểm thấp, tỷ lệ thâm nhập bảo hiểm phi nhân thọ nhìn chung chỉ tăng trưởng tương đương với GDP chứ không vượt trội hơn. Các chuyên gia tham gia thảo luận đã đưa ra một ví dụ về cơn bão Yagi để cho thấy chênh lệch về giá trị được bảo hiểm: Tổng thiệt hại kinh tế ước tính khoảng 3,3 tỷ USD trong khi tổn thất được bảo hiểm chỉ khoảng 300 triệu USD. Điều này cho thấy tỷ lệ thâm nhập của các sản phẩm bảo hiểm tài sản và bảo hiểm gián đoạn kinh doanh vẫn rất thấp. Việc nâng cao nhận thức, khôi phục niềm tin khách hàng và khuyến khích mạnh mẽ hơn từ Chính phủ có thể nâng cao nhu cầu bảo hiểm phi nhân thọ theo thời gian.

Các công ty bảo hiểm được ngân hàng hậu thuẫn có thể hỗ trợ phân phối và xây dựng sản phẩm tốt hơn, không chỉ đơn thuần là tăng cường cạnh tranh

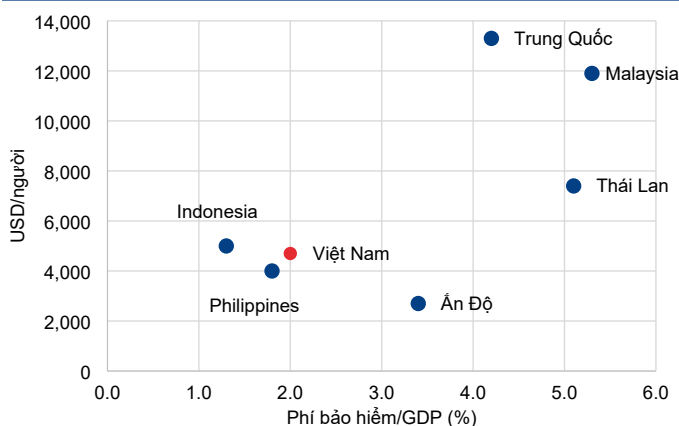
Chúng tôi cho rằng việc các ngân hàng tham gia vào cả lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ nên được phân tích với vai trò lớn hơn thay vì chỉ làm gia tăng sự cạnh tranh. Các ngân hàng sở hữu cơ sở khách hàng khổng lồ, mạng lưới phân phối rộng rãi, nền tảng công nghệ và sự hiểu biết sâu sắc hơn về hành vi tài chính của khách hàng. Nếu sử dụng hiệu quả, những lợi thế này có thể giúp các công ty bảo hiểm xây dựng sản phẩm phù hợp hơn, tích hợp bảo hiểm vào kế hoạch tài chính tổng thể và nâng cao tiêu chuẩn dịch vụ. Rủi ro chính là tránh quay trở lại chiến lược đẩy mạnh doanh số một cách thái quá vì cả ngân hàng và công ty bảo hiểm đều hướng đến lợi nhuận. Một mô hình thành công nên lấy khách hàng làm trung tâm thay vì hướng đến doanh số.

Công nghệ và dữ liệu sẽ định hình lại hoạt động phân phối bảo hiểm

Việc các ngân hàng đầu tư vào cơ sở hạ tầng số và phân tích dữ liệu có thể giảm bớt xung đột trong quá trình mua bảo hiểm và cho phép cung cấp sản phẩm tại những thời điểm phù hợp hơn trong hành trình của khách hàng. Thay vì chỉ đơn thuần bán các hợp đồng bảo hiểm, các ngân hàng và công ty bảo hiểm nên sử dụng dữ liệu để hiểu rõ hơn về những khoảng trống trong nhu cầu được bảo vệ, nhu cầu tài chính và hành vi của khách hàng. Điều này có thể giúp cá nhân hóa sản phẩm, hỗ trợ quy trình thẩm định & trải nghiệm khách hàng.

Biểu đồ 1: Tỷ lệ thâm nhập năm 2024, Việt Nam và các quốc gia khác

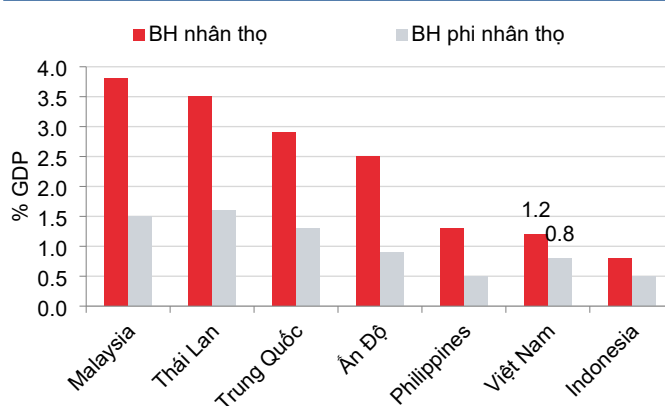
Việt Nam còn nhiều dư địa để nâng cao tỷ lệ thâm nhập...



Nguồn: Gallagher Re, HSC

Biểu đồ 2: Tỷ lệ thâm nhập năm 2024 theo phân khúc, Việt Nam và các quốc gia khác

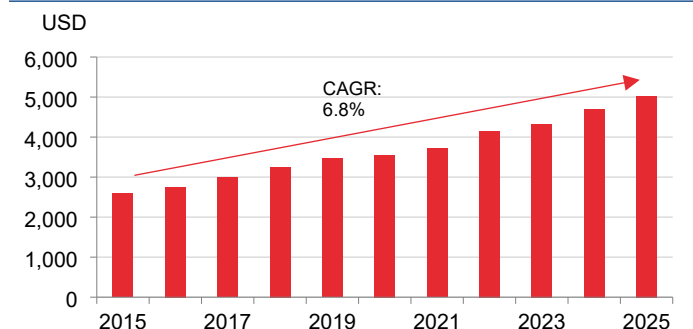
...ở cả mảng bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ



Nguồn: Gallagher Re, HSC

Biểu đồ 3: GDP bình quân đầu người, Việt Nam

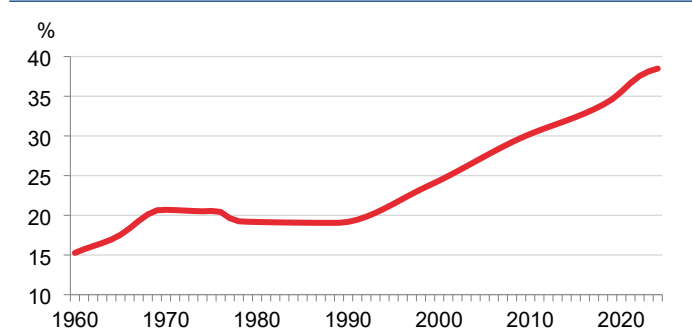
Thu nhập bình quân đầu người đang tăng



Nguồn: CEIC, HSC

Biểu đồ 4: Tỷ lệ dân số thành thị, Việt Nam

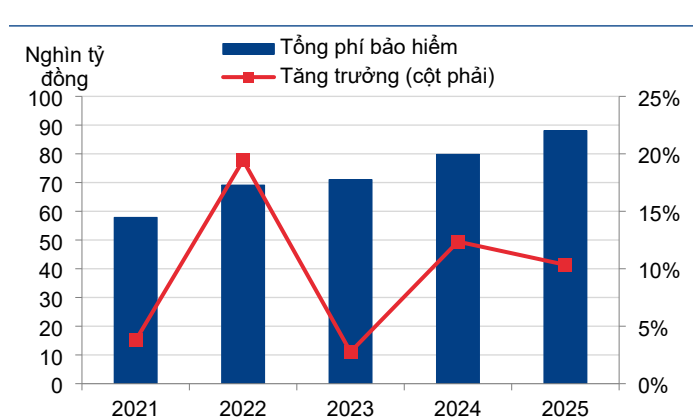
Tỷ lệ dân số thành thị cũng đang gia tăng



Nguồn: World bank, HSC

Biểu đồ 5: Tăng trưởng phí bảo hiểm phi nhân thọ, Việt Nam

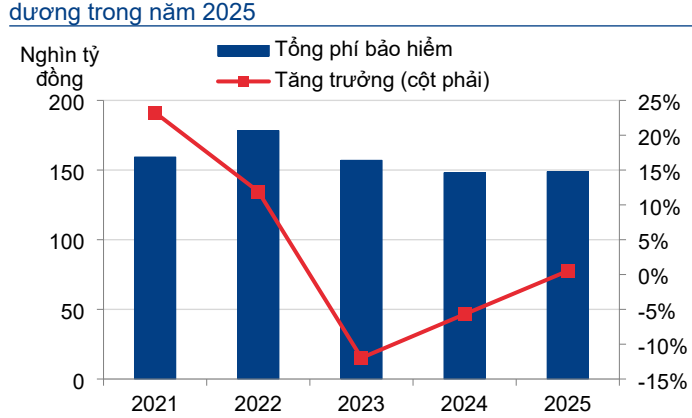
Đà tăng trưởng được duy trì trong năm 2025



Nguồn: IAV, dữ liệu thị trường, HSC

Biểu đồ 6: Tăng trưởng phí bảo hiểm nhân thọ, Việt Nam

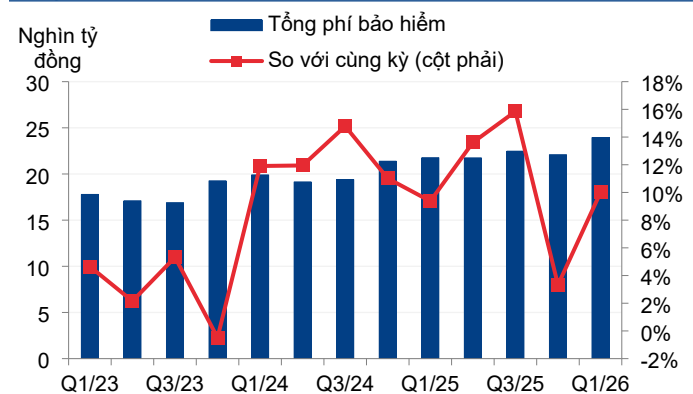
Tăng trưởng phí bảo hiểm nhân thọ đã đảo chiều tăng trưởng dương trong năm 2025



Nguồn: IAV, dữ liệu thị trường, HSC

Biểu đồ 7: Phí bảo hiểm phi nhân thọ theo quý, ngành BH

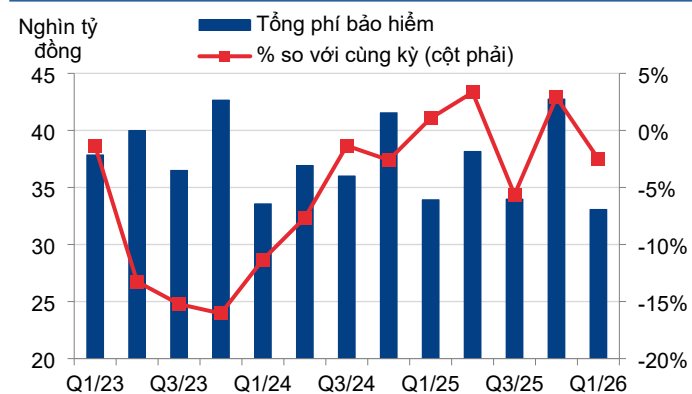
Tốc độ tăng trưởng chậm lại trong Q4/2025 nhưng đã phục hồi trong Q1/2026



Nguồn: IAV, dữ liệu thị trường, HSC

Biểu đồ 8: Phí bảo hiểm nhân thọ theo quý, ngành BH

Các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ tiếp tục gặp khó khăn sau khi triển khai sản phẩm mới từ Q3/2025



Nguồn: IAV, dữ liệu thị trường, HSC

Làm thế nào để giải phóng nguồn vốn bảo hiểm cho nền kinh tế?

Hệ thống tài chính Việt Nam vẫn phụ thuộc nhiều vào ngân hàng, trong khi các ngân hàng chủ yếu dựa vào nguồn vốn ngắn hạn. Các công ty bảo hiểm, đặc biệt là bảo hiểm nhân thọ, có nguồn vốn dài hạn hơn và do đó có vị thế tốt hơn để cung cấp nguồn vốn dài hạn cho các dự án cơ sở hạ tầng, năng lượng, BĐS, sản xuất và các dự án dài hạn khác. Nếu tiếp tục phát triển, nguồn vốn bảo hiểm có thể trở thành

nguồn vốn bổ sung quan trọng cho tín dụng ngân hàng và giúp tạo ra một hệ sinh thái tài chính cân bằng hơn.

Cần những cải cách về quy định và thị trường vốn

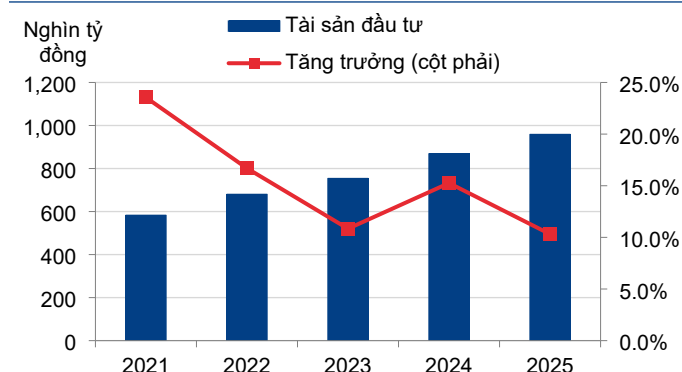
Danh mục đầu tư bảo hiểm tại Việt Nam vẫn tập trung chủ yếu vào tiền gửi và TPCP. Điều này phản ánh cả những hạn chế về quy định và sự thiếu hụt các tài sản dài hạn có thể đầu tư. Các quy định về khả năng thanh toán hiện hành cũng cản trở việc đa dạng hóa vì tiền gửi chịu trọng số rủi ro là 0%, trong khi các loại tài sản khác có thể chịu trọng số rủi ro từ 15-20%. Để giải phóng thêm nguồn vốn cho ngành Bảo hiểm, thị trường cần một khuôn khổ về tỷ lệ an toàn vốn có mức độ nhạy cảm chi tiết hơn với từng loại rủi ro, và cơ sở hạ tầng thị trường TPDN tốt hơn, xếp hạng tín dụng tốt hơn, công bố thông tin minh bạch hơn và một thị trường thứ cấp hoạt động hiệu quả.

Thị trường TPDN vẫn là một nút thắt quan trọng

Các chuyên gia tham gia thảo luận nhận định rằng Việt Nam vẫn thiếu một thị trường trái phiếu thứ cấp hoạt động hiệu quả và cơ chế định giá hợp lý. Các công ty bảo hiểm thường phải dựa vào các giao dịch song phương thay vì một thị trường thanh khoản cao. Xếp hạng tín dụng bắt buộc cũng cần được cập nhật thường xuyên, không chỉ thời điểm phát hành, vì hầu hết rủi ro tín dụng phát sinh sau khi đầu tư chứ không phải tại thời điểm mua. Việc củng cố cấu trúc thị trường rất quan trọng trước khi các công ty bảo hiểm có thể phân bổ nguồn lực hiệu quả hơn cho tín dụng doanh nghiệp dài hạn.

Biểu đồ 9: Tài sản đầu tư, ngành Bảo hiểm

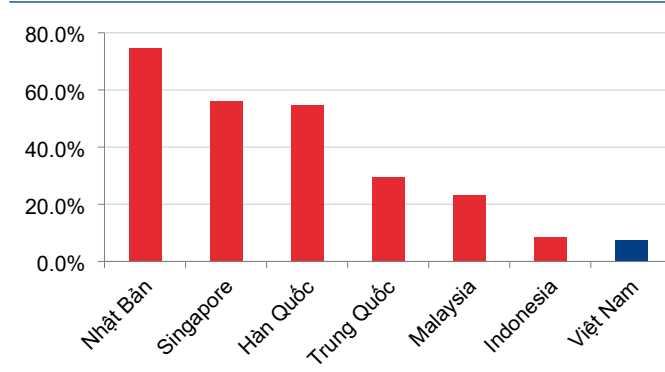
Tài sản đầu tư tiếp tục tăng trưởng...



Nguồn: Bộ Tài chính, HSC

Biểu đồ 10: Tổng tài sản/GDP, một số quốc gia

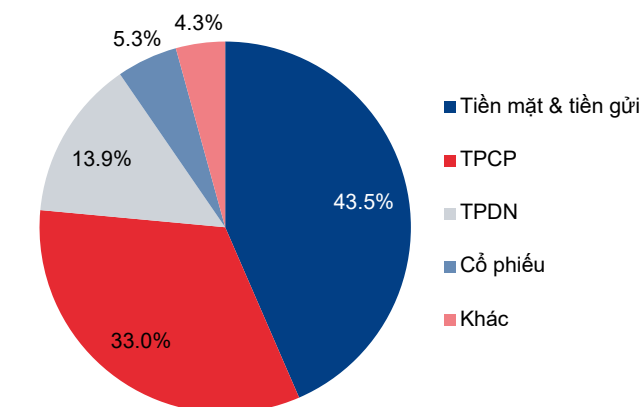
... song vẫn chiếm tỷ trọng thấp so với GDP



Ghi chú: Dữ liệu của Việt Nam và Trung Quốc là năm 2025; Indonesia và Nhật Bản là năm 2024; các quốc gia còn lại là năm 2023.
Nguồn: CEIC, OECD, HSC

Biểu đồ 11: Phân bổ tài sản đầu tư, ngành Bảo hiểm

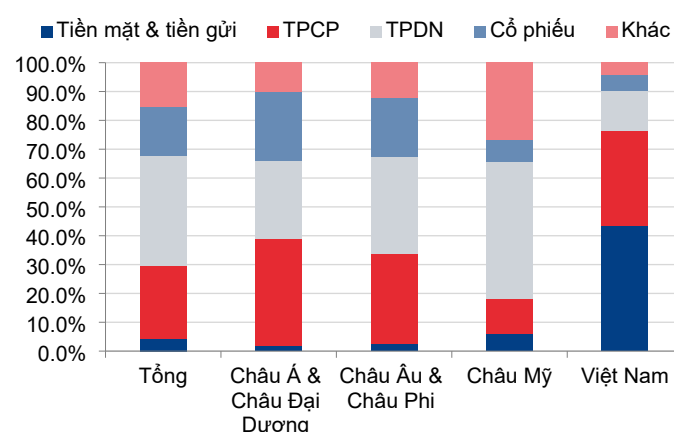
Phần lớn tài sản đầu tư vẫn được phân bổ vào tiền mặt và tiền gửi...



Ghi chú: Dữ liệu năm 2024
Nguồn: Bộ Tài chính, HSC

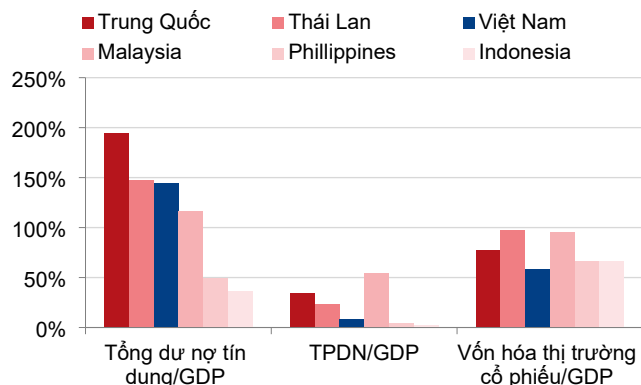
Biểu đồ 12: Phân bổ tài sản đầu tư, Việt Nam và các quốc gia khác

... khác với các thị trường phát triển hơn



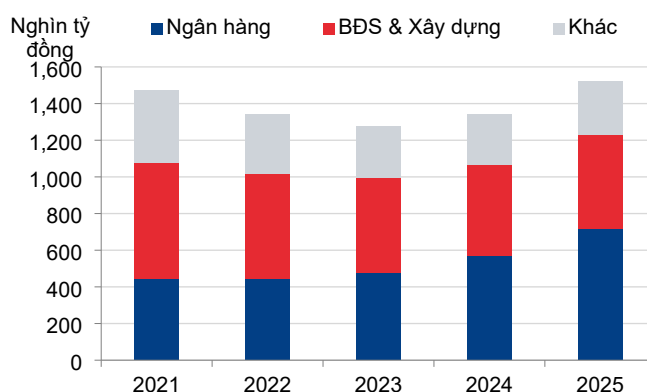
Ghi chú: Dữ liệu năm 2024
Nguồn: IAIS, Bộ Tài chính, HSC

Biểu đồ 13: Mức độ phát triển tài chính theo kênh (% GDP)
Thị trường trái phiếu Việt Nam vẫn còn nhiều dư địa để mở rộng quy mô...



Ghi chú: Dữ liệu tỷ lệ dư nợ tín dụng/GDP được tính tại thời điểm cuối năm 2024, ngoại trừ Việt Nam là cuối năm 2025.
Nguồn: CEIC, HSC

Biểu đồ 14: Giá trị TPDN đang lưu hành theo ngành, Việt Nam
... và cần đa dạng hóa hơn nữa cơ cấu tổ chức phát hành



Nguồn: Bộ Tài chính, HSC

Lãi suất tiền gửi cao hỗ trợ lợi nhuận các công ty bảo hiểm

Tiền gửi hiện được các công ty bảo hiểm phi nhân thọ ưa chuộng hơn

Đối với các công ty bảo hiểm phi nhân thọ, lãi suất tiền gửi cao khiến tiền gửi ngân hàng trở nên hấp dẫn hơn so với TPDN, do chênh lệch lãi suất không đáng kể so với rủi ro tín dụng & thanh khoản tăng lên. Do đó, một số công ty bảo hiểm đã nâng tỷ trọng tiền gửi và cố gắng chốt kỳ hạn dài hơn.

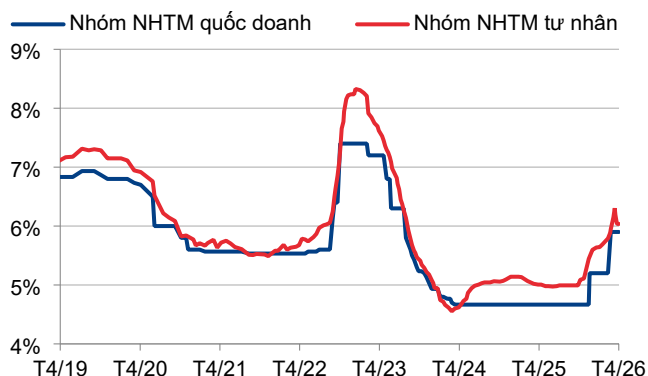
Các chuyên gia tham gia thảo luận cho rằng lãi suất tiền gửi hiện tại đã ở mức cao. Dù lãi suất có thể tiếp tục tăng, việc tăng mạnh lên mức cao hơn đáng kể nhiều khả năng sẽ không bền vững đối với nền kinh tế nói chung và có thể dẫn tới sự can thiệp chính sách.

Lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ có độ nhạy khác nhau đối với lãi suất

Đối với các công ty bảo hiểm nhân thọ, trọng tâm chính là sự cân bằng giữa tài sản và nợ phải trả thay vì nâng cao lợi suất ngắn hạn. Một công ty bảo hiểm nhân thọ được quản lý tốt sẽ ít bị ảnh hưởng bởi biến động lãi suất ngắn hạn nếu tài sản và nợ phải trả được đối ứng hợp lý. Đối với các công ty bảo hiểm phi nhân thọ, thu nhập đầu tư chịu ảnh hưởng trực tiếp hơn bởi lãi suất tiền gửi, do đó môi trường lãi suất cao hiện nay sẽ là động lực tăng trưởng cho lợi nhuận trong ngắn hạn.

Biểu đồ 15: Lãi suất tiền gửi niêm yết kỳ hạn 12 tháng bình quân, 18 ngân hàng lớn

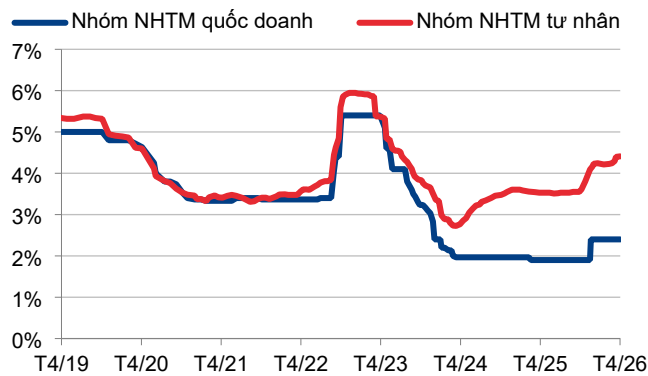
Lãi suất tiền gửi kỳ hạn 12 tháng đã tăng kể từ tháng 10/2025, nhưng giảm nhẹ trong tháng 4/2026 sau yêu cầu hạ lãi suất của NHNN



Nguồn: Các ngân hàng, HSC

Biểu đồ 16: Lãi suất tiền gửi niêm yết kỳ hạn 3 tháng bình quân, 18 ngân hàng lớn

Tuy nhiên, lãi suất tiền gửi ngắn hạn vẫn đang trong xu hướng tăng



Nguồn: Các ngân hàng, HSC

Tuyên bố miễn trách

Bản quyền thuộc về CTCP Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HSC) 2025.

Báo cáo này được HSC hoặc một trong các chi nhánh viết và phát hành để phân phối tại Việt Nam và nước ngoài; phục vụ cho các nhà đầu tư tổ chức chuyên nghiệp là khách hàng của HSC và đồng ý nhận các sản phẩm nghiên cứu phân tích dành cho khách hàng tổ chức của HSC. Nếu quý độc giả không thuộc đối tượng nhà đầu tư nói trên, báo cáo này sẽ không nhằm phục vụ quý độc giả và quý độc giả không nên đọc hoặc dựa vào nội dung báo cáo này.

Báo cáo nghiên cứu này được viết với mục tiêu duy nhất là cung cấp những thông tin khái quát đến nhà đầu tư tổ chức. Báo cáo này không nhằm tới những mục tiêu đầu tư cụ thể, tình trạng tài chính cụ thể hay nhu cầu cụ thể của bất kỳ người nào nhận được hoặc đọc báo cáo này. Nhà đầu tư phải có quyết định của riêng mình dựa trên tình hình tài chính và mục tiêu đầu tư cụ thể của mình. Các thông tin cũng như ý kiến trong báo cáo không mang tính chất mời chào mua hay bán bất cứ chứng khoán, quyền chọn, hợp đồng tương lai hay công cụ phái sinh nào tại bất kỳ lãnh thổ có quyền tài phán nào. Đồng thời, các thông tin cũng như ý kiến trong báo cáo cũng không nhằm mục đích quảng cáo cho bất cứ công cụ tài chính nào.

Ý kiến, dự báo và ước tính chỉ thể hiện quan điểm của người viết tại thời điểm phát hành, không được xem là quan điểm của HSC và có thể thay đổi mà không cần thông báo. HSC có thể đưa ra khuyến nghị hoặc nhận định khác đối với các đối tượng nhà đầu tư không đồng ý với nội dung của báo cáo này. HSC không có nghĩa vụ phải cập nhật, sửa đổi báo cáo này dưới mọi hình thức cũng như thông báo với người đọc trong trường hợp các quan điểm, dự báo và ước tính trong báo cáo này thay đổi hoặc trở nên không chính xác. Thông tin trong báo cáo này được thu thập từ nhiều nguồn khác nhau và chúng tôi không đảm bảo về sự hoàn chỉnh cũng như độ chính xác của thông tin.

Nhằm đảm bảo sự tách biệt và tính độc lập giữa chuyên viên phân tích và nhân viên của bộ phận tự doanh, HSC có thể có hoặc không có vị thế tự doanh đối với bất kỳ chứng khoán nào được đề cập trong báo cáo này. Nhân viên của bộ phận tự doanh của HSC có thể tham khảo gợi ý của bộ phận nghiên cứu khi mua hoặc bán các vị thế tự doanh hoặc các vị thế do các quỹ của HSC quản lý nắm giữ. HSC có thể giao dịch cho chính công ty theo gợi ý về giao dịch ngắn hạn của các chuyên viên phân tích trong báo cáo này và cũng có thể tham gia vào các giao dịch trái ngược với ý kiến tư vấn. Theo chính sách giao dịch cá nhân, nhân viên của HSC cũng có thể có lợi ích tài chính đối với các chứng khoán được đề cập trong báo cáo này hoặc các công cụ liên quan. HSC cũng có thể có nghiệp vụ ngân hàng đầu tư hoặc tìm kiếm mối quan hệ hợp tác kinh doanh với những công ty được đề cập trong báo cáo này.

Nhà đầu tư phải lưu ý rằng giá và khối lượng giao dịch của các công cụ tài chính luôn biến động, có thể lên hoặc xuống. Những diễn biến trong quá khứ, nếu có, không hàm ý cho những kết quả tương lai.

Báo cáo này là tài sản của HSC và không được công bố rộng rãi ra công chúng, vì vậy không ai được phép sao chép, tái sản xuất, phát hành cũng như tái phân phối bất kỳ nội dung nào của báo cáo hay toàn bộ báo cáo vì bất kỳ mục đích nào nếu không có văn bản chấp thuận của HSC. Mọi cá nhân, tổ chức sẽ chịu trách nhiệm đối với HSC về bất kỳ tổn thất hoặc thiệt hại nào mà HSC hoặc khách hàng của HSC phải chịu do bất kỳ hành vi vi phạm theo Tuyên bố miễn trách này và theo quy định của pháp luật.

Giải thích các mức đánh giá cổ phiếu dành cho khách hàng tổ chức

Mua vào: Kỳ vọng tăng giá trên 20% trong khoảng thời gian 12 tháng
Tăng tỷ trọng: Kỳ vọng tăng giá từ 5% đến 20% trong khoảng thời gian 12 tháng
Nắm giữ: Kỳ vọng tăng giá hoặc giảm giá dưới 5% trong khoảng thời gian 12 tháng
Giảm tỷ trọng: Kỳ vọng giảm giá từ 5% đến 20% trong khoảng thời gian 12 tháng
Bán ra: Kỳ vọng giảm giá trên 20% trong khoảng thời gian 12 tháng



CÔNG TY CHỨNG KHOÁN TỐT NHẤT VÀ ĐỘI NGŨ PHÂN TÍCH HÀNG ĐẦU VIỆT NAM
Được trao bởi Finance Asia, Asiamoney, Institutional Investor & Thomson Reuters

TRỤ SỞ CHÍNH

Tầng 2, 3, 5, 6, 7, 11 & 12 Tòa nhà AB
76 Lê Lai, Phường Bến Thành, TP.HCM
T: (+84 28) 3823 3299
F: (+84 28) 3823 3301

CHI NHÁNH HÀ NỘI

Tầng 2, Tòa nhà Cornerstone
16 Phan Chu Trinh, Quận Hoàn Kiếm
T: (+84 24) 3933 4693
F: (+84 24) 3933 4822

E: info@hsc.com.vn W: www.hsc.com.vn