

SHB: Chi cổ tức tiền mặt khủng, cổ phiếu vào sóng mới

Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội (Mã: SHB | Sàn: HSX)

1. Chi cổ tức tiền mặt & cổ phiếu hấp dẫn

Ngân hàng Sài Gòn - Hà Nội (SHB) đang thu hút sự chú ý khi công bố kế hoạch chi trả cổ tức lớn và được dự báo sẽ lọt vào danh mục mua ròng của các quỹ ngoại trong quý II/2025.

Chỉ tiêu	Nội dung
Ngày giao dịch không hưởng quyền	09/06/2025
Ngày chốt quyền nhận cổ tức	10/06/2025
Ngày thanh toán	20/06/2025
Tỷ lệ chi trả cổ tức tiền mặt	5% (500 VND/cổ phiếu)
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	4,066 triệu cổ phiếu
Tổng số tiền dự chi	2,033 tỷ đồng

Ngoài ra, ngân hàng dự kiến phát hành cổ phiếu để trả cổ tức với **tỷ lệ 13%**, nâng tổng mức cổ tức năm 2024 lên **18%**.

2. Dòng vốn ngoại đổ mạnh và định giá

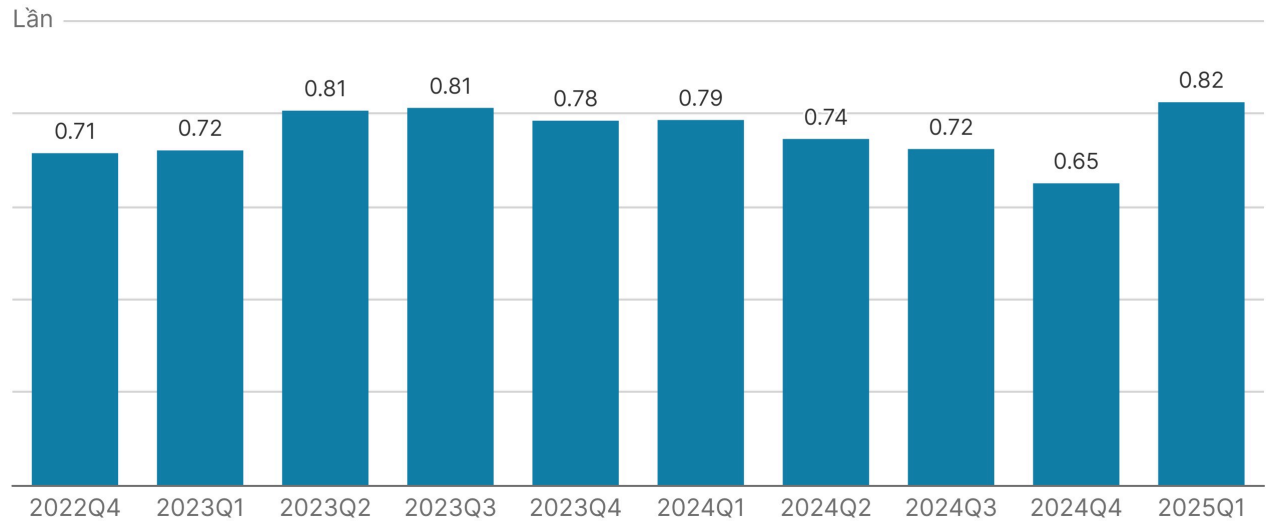
Chứng khoán Yuanta dự báo SHB sẽ được hai quỹ ETF lớn mua vào trong kỳ cơ cấu danh mục quý II/2025, cụ thể:

- FTSE ETF** dự kiến mua thêm **17.7 triệu cổ phiếu**,
- VNM ETF** có thể mua khoảng **4 triệu cổ phiếu**.

Theo phân tích của Maybank, SHB hiện có:

- P/E: **5.28 lần**,
- P/B: **0.9** – thấp hơn trung bình ngành.
👉 Nhiều cổ đông tại Đại hội đồng cổ đông thường niên 2025 của SHB khẳng định thị giá hiện tại chưa phản ánh đúng giá trị nội tại của ngân hàng.

P/B (SHB)

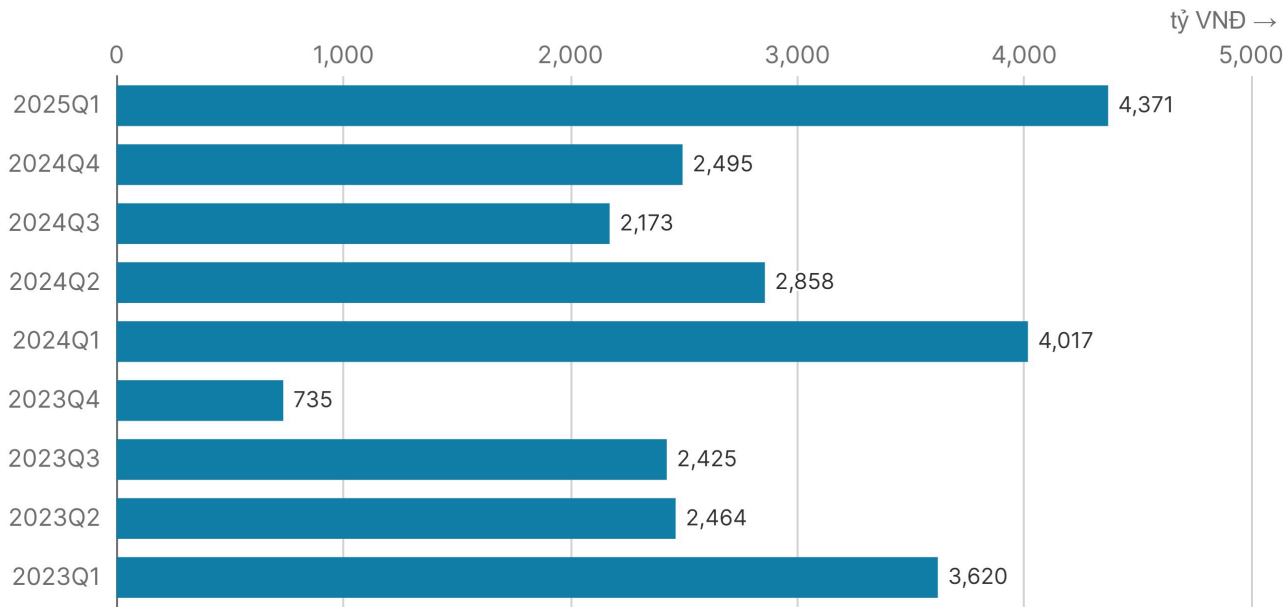


Nguồn, tổng hợp: BCTC SHB, fireant.vn.

3. Kết quả kinh doanh Q1/2025

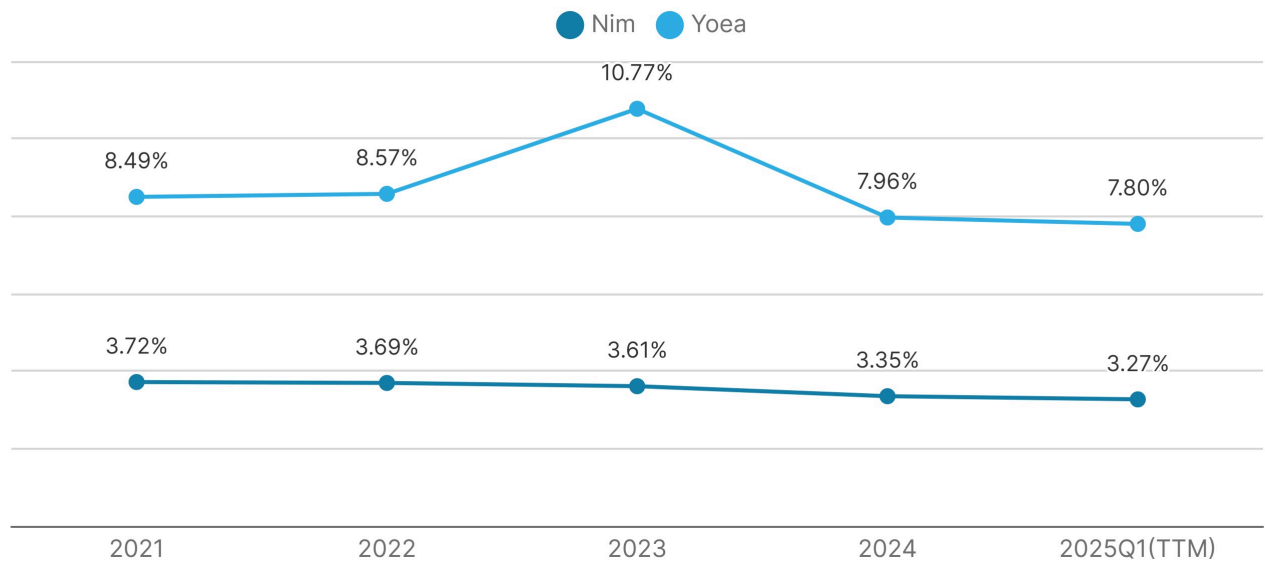
- ROE: **21.4%** – thuộc nhóm cao nhất ngành.
- NIM: **3.26%**
- CIR: **24.5%**.
- Tổng tài sản vượt **790,000 tỷ đồng**, tăng **6%** so với cuối 2024.
- Dự nợ tín dụng đạt **575,777 tỷ đồng**, tăng **7.8%**.

Lợi nhuận trước thuế (SHB)



Nguồn, tổng hợp: BCTC SHB, fireant.vn.

Tỷ lệ thu nhập lãi thuần (NIM) - Tỷ suất sinh lợi của tài sản (YOEА) (SHB)



Nguồn, tổng hợp: BCTC SHB, fireant.vn.

4. Mục tiêu và chiến lược phát triển

Mục tiêu của SHB trong năm 2025 như sau:

Chỉ tiêu	Nội dung
Lợi nhuận trước thuế	14,500 tỷ đồng
Tổng tài sản	hơn 1 triệu tỷ đồng (vào năm 2026)
Tăng trưởng tín dụng	16%
Nợ xấu	Kiểm soát dưới 2%

Chiến lược: chuyển đổi toàn diện với sự tham gia của các đối tác công nghệ quốc tế như **SAP Pioneer** và **Amazon**.

- Thành lập **đội ngũ chuyển đổi số** ở từng bộ phận.
- Triển khai các sáng kiến về quản trị và quan hệ nhà đầu tư