

Khuyến nghị	MUA
Giá hiện tại	27,750
Giá mục tiêu	38,600
Lợi nhuận kỳ vọng	39%

Thông tin giao dịch	
KLGD TB 3 tháng	24.1 triệu cp
SLCP lưu hành	7,934 triệu cp
Biên độ 52 tuần	15,527 – 38,650
Vốn hoá	220,563 tỷ đồng
Beta	1.82



Cổ đông lớn	
Sumitomo Mitsui Banking Corporation	15.01%
Công ty Cổ Phần Diera Corp	4.40%
Ngô Chí Dũng	4.14%
Hoàng Anh Minh	4.12%
Vũ Thị Quyên	4.11%
Khác	68.2%

## TĂNG TRƯỞNG TRÊN NỀN TẢNG VỮNG CHẮC

### Khuyến nghị

Áp dụng phương pháp Thu nhập thặng dư và P/B, chúng tôi nâng giá mục tiêu cổ phiếu VPB lên 38,600 đồng/cp trong 1 năm và khuyến nghị **MUA** VPB, phản ánh tiềm năng tăng trưởng từ nền tảng bền vững hơn, các công ty con hoạt động kinh doanh tích cực, và thị trường bất động sản ổn định. Việc vừa hoàn thành chào bán cho cổ đông chiến lược từ Thụy Sĩ sẽ giúp VPB nâng cao tỷ lệ CAR và chuẩn bị cho yêu cầu vốn cao hơn để duy trì tăng trưởng.

### Kết quả kinh doanh năm 2025

**VPB đạt kết quả kinh doanh vượt kế hoạch trong năm 2025.** LNTT tăng trưởng 53%YoY lên mức kỷ lục 30.6 nghìn tỷ đồng, vượt 21%KH năm 2025, nhờ tăng trưởng tín dụng vượt trội, chất lượng tài sản cải thiện, và hoạt động ngoài lãi tích cực.

**Tín dụng hợp nhất tăng trưởng mạnh mẽ 35%.** Tín dụng doanh nghiệp dẫn dắt đà tăng trưởng. Cho vay doanh nghiệp SME tăng ấn tượng 38% nhờ chiến lược cho vay theo vùng. Cho vay bán lẻ phục hồi mạnh trong Q4 và đạt tăng trưởng 25%.

**Tăng trưởng huy động và giấy tờ có giá tương đương tăng trưởng tín dụng, thanh khoản ổn định.** Tổng huy động tăng 35%, ủng hộ tăng trưởng tín dụng. VPB huy động thành công hơn 2.36 tỷ USD vốn dài hạn từ nước ngoài, đa dạng hóa cấu trúc huy động. Thanh khoản tuân thủ giới hạn của NHNN; LDR và vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn đạt 81.7% và 27.5%.

**NIM giảm dưới tác động của việc giảm lãi suất cho vay.** NIM giảm 36 bps còn 5.67%, do lãi suất cho vay chịu áp lực cạnh tranh, nhưng chi phí vốn tăng mạnh.

**Thu nhập ngoài lãi vượt trội từ tất cả các mảng KD.** Thu nhập ngoài lãi tăng 21%YoY lên khoảng 16 nghìn tỷ đồng, ~21%TOI nhờ VPBankS tăng gấp 4 lần YoY lên 4.5 nghìn tỷ đồng. FE Credit có lãi năm thứ 2 liên tiếp 600 tỷ đồng; OPES và GPBank đều đạt KQKD tích cực. Năm 2025, VPB IPO thành công VPBankS, tạo nền tảng vốn lớn để mở rộng cho vay margin. FE Credit có lãi khiêm tốn cho thấy sự phục hồi chưa hoàn toàn của tín dụng tiêu dùng thấp. GPBank có lãi năm đầu tiên tái cơ cấu phản ánh năng lực quản trị mạnh của ngân hàng mẹ.

**Chất lượng bảng cân đối cải thiện mạnh mẽ.** Tỷ lệ nợ xấu nợ xấu hợp nhất giảm xuống dưới 3%. Tỷ lệ bao phủ nợ xấu duy trì. Nợ cần chú ý giảm 29%YoY còn 30.9 nghìn tỷ đồng. Chi phí tín dụng giảm, ổn định LN. Sau NQ42, thu nhập từ thu hồi nợ xấu đạt 5.7 nghìn tỷ đồng.

### Triển vọng doanh nghiệp

Với những thành quả đạt được về chất lượng bảng cân đối và KQKD năm 2025, VPB bước vào năm 2026 với nền tảng vững vàng hơn những năm trước, sẵn sàng cho tăng trưởng. Năm 2026, VPB sẽ tiếp tục phát huy sức mạnh của hệ sinh thái công ty con (VPBankS, OPES, GPBank), duy trì tỷ lệ an toàn vốn cao và hưởng lợi từ sự hỗ trợ của SMBC. Với lợi thế chi phí vốn và uy tín NH, VPB có thể lựa chọn những KH BĐS tốt trước chính sách siết tín dụng BĐS. Tín dụng ước tăng 30%, tập trung vào cho vay bán lẻ, mua nhà ở nhu cầu thực (đặc biệt NOXH) và DN FDI. Chất lượng bảng cân đối cải thiện khi thị trường BĐS ổn định và mô hình kinh doanh dịch chuyển sang phân khúc bán lẻ an toàn hơn. Chúng tôi ước tính LNTT năm 2026 đạt 40.6 nghìn tỷ đồng (+33%YoY).

### Rủi ro

Tín dụng tiêu dùng và thị trường bất động sản biến động hơn kỳ vọng sẽ ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh và chất lượng tài sản của VPB.

	2022A	2023A	2024A	2025	2026F
Thu nhập lãi thuần	41,021	38,175	49,080	58,663	75,978
Thu nhập ngoài lãi	16,777	11,565	13,175	15,991	15,379
Thu nhập trước thuế	21,220	10,804	20,013	30,625	40,610
Tăng trưởng tín dụng (%)	23.0%	25.4%	18.6%	35.1%	30.3%
Tăng trưởng tiền gửi (%)	25.4%	45.9%	9.8%	29.3%	26.7%
NIM	7.78%	5.81%	6.03%	5.70%	5.70%
Tỷ lệ Nợ xấu	5.73%	5.02%	3.52%	2.71%	2.7%

Nguồn: VPB, Kafi Research

## Cập nhật Buổi gặp gỡ nhà đầu tư cuối năm 2025

### 1. Triển vọng 2026: Lợi nhuận trước thuế (PBT) hợp nhất: Dự kiến tăng trưởng khoảng 30% so với năm 2025.

#### a. Tín dụng:

- Trong khi phần lớn các ngân hàng nhận được hạn mức từ 11% đến 13%, VPB kỳ vọng nhận được mức tăng trưởng cao hơn nhiều, có thể đạt 35%, đến từ việc nhận chuyển giao và tái cơ cấu GPBank, cho phép ngân hàng tăng trưởng nhanh hơn so với mặt bằng chung.
- VPB đã chủ động quản trị danh mục giảm tỷ trọng cho vay bất động sản xuống còn khoảng 23%, chỉ tập trung vào các chủ đầu tư chọn lọc, phục vụ nhu cầu thực, bất động sản khu công nghiệp và nhà ở xã hội.
- Do đó, việc siết chặt tín dụng vào bất động sản không tạo ra áp lực đáng kể nào lên tăng trưởng chung của VPB.
- Sau giai đoạn thắt chặt (giảm tỷ trọng từ 13% xuống 9%), VPB sẽ dần mở rộng trở lại với mục tiêu nâng tỷ trọng cho vay bán lẻ tín chấp lên 10 - 11% trong năm tới, đi kèm với quy trình giám sát tín dụng chặt chẽ.
- VPB chưa quyết định và chưa tham gia vào các dự án hạ tầng dài hạn đòi hỏi vốn dài hạn lớn.

#### b. Chất lượng tài sản

- VPB lạc quan về năm 2026 dựa trên các cơ sở: 1. Môi trường vĩ mô và sự ổn định chính trị thuận lợi. 2. Tác động tích cực từ việc chuyển đổi và củng cố bộ máy quản trị rủi ro (vốn mới chỉ diễn ra trong vài tháng gần đây). 3. Tính minh bạch cao hơn của thị trường bất động sản.
- Chất lượng tài sản: Kỳ vọng duy trì sự ổn định cho cả Ngân hàng mẹ và FE Credit. Tiếp đà cải thiện của năm 2025 đối với tỷ lệ nợ xấu và nợ nhóm 2.
- Theo tính toán hiện tại, việc áp dụng Basel III sẽ yêu cầu bộ đệm vốn tăng thêm khoảng 2.5 - 3% so với quy định hiện hành. VPB hiện đã tiệm cận mức này.

#### c. Huy động

- Tiếp tục triển khai các sản phẩm tiền gửi mới, tập trung vào khách hàng Doanh nghiệp và Doanh nghiệp vừa và nhỏ – những khách hàng có quy mô vốn lớn so với các sản phẩm trước đây. Mục tiêu là gia tăng đáng kể lượng huy động từ nhóm này và thu hút thêm khách hàng mới.
- Tích hợp dịch vụ cho khách hàng doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp sử dụng dịch vụ thanh toán quốc tế, tài trợ thương mại và giải ngân tín dụng liên quan đến xuất nhập khẩu. Điều này giúp tăng lượng tiền gửi không kỳ hạn (CASA) từ dòng tiền kinh doanh của khách hàng.
- Việc cung cấp giải pháp tài chính toàn diện là chìa khóa để thu hút dòng tiền gửi với chi phí thấp hơn từ nhóm khách hàng giàu có.
- Hợp tác với các đối tác chiến lược lớn như Thế Giới Di Động hay VNPost để triển khai phương pháp tiếp cận theo chuỗi giá trị.
- Bên cạnh Thị trường 1 (huy động từ dân cư và tổ chức), VPB tiếp tục đẩy mạnh làm việc với thị trường vốn quốc tế để đa dạng hóa nguồn lực.

#### d. NIM

- Tận dụng lợi thế cạnh tranh để giảm thiểu mức tăng của chi phí vốn, đồng thời chuyển một phần chi phí tăng thêm vào lãi suất cho vay một cách hợp lý để bảo vệ biên lợi nhuận (NIM).
- Tập trung vào các sản phẩm có biên lợi nhuận cao hơn, trong đó cho vay tín chấp là một trụ cột chính.
- Ưu tiên các khoản vay có khả năng sinh lời tốt hơn như cho vay hộ kinh doanh – mảng này ít chịu áp lực cạnh tranh về khuyến mãi lãi suất hơn so với cho vay mua nhà.
- VPB sẽ nói nhẹ khẩu vị tín dụng để thúc đẩy tăng trưởng mảng tín chấp. Tuy nhiên, nhờ khả năng quản trị rủi ro chủ động hiện nay, ban lãnh đạo tự tin cân bằng được giữa tăng trưởng và chất lượng.
- Hoạt động thu hồi nợ đã lấy lại đà tăng trưởng trong Quý 3 và Quý 4/2025 nhờ áp dụng AI và công nghệ mới. Đây sẽ là nhân tố quan trọng giúp ngân hàng thu hồi các khoản lãi treo trong năm 2026, góp phần cải thiện NIM.

- Mảng cho vay bán lẻ tín chấp chính là mảng được hưởng lợi lớn nhất từ các công cụ quản trị danh mục chủ động, nguồn dữ liệu bên ngoài mới, mô hình AI và các giải pháp phòng chống gian lận mà chúng tôi đã triển khai trong năm 2025. Mảng này không chỉ đóng góp vào biên lợi nhuận mà còn giúp đa dạng hóa danh mục, giảm sự phụ thuộc vào các lĩnh vực tập trung như bất động sản.
- NIM có thể sẽ giảm nhẹ so với năm 2025 do yếu tố chi phí vốn tăng, dù đã có các biện pháp bù đắp từ việc tái cơ cấu danh mục và đẩy mạnh thu hồi nợ.

e. **Kế hoạch tăng vốn:**

- Để tài trợ cho tăng trưởng, VPB sẽ huy động vốn từ nhiều nguồn: 1. Lợi nhuận giữ lại. 2. Nguồn thu từ IPO VPBankS (đã thực hiện tốt trong năm 2025). 3. Cân nhắc phát hành riêng lẻ cho các đối tác chiến lược vào thời điểm thích hợp

f. **VPBankS**

- VPBankS vẫn đặt mục tiêu mở rộng dư nợ cho vay ký quỹ với chiến lược thận trọng: Không chuyển toàn bộ áp lực chi phí vốn sang khách hàng. Áp dụng mô hình định giá linh hoạt dựa trên phân khúc khách hàng và hồ sơ rủi ro, thay vì áp dụng một mức giá cố định cho tất cả.
- Vẽ hoạch chiến lược 5 năm (đến 2030) với mục tiêu tăng trưởng kép (CAGR) là 32%. Các biến động tiền tệ ngắn hạn không làm thay đổi quỹ đạo tăng trưởng dài hạn này.
- Tận dụng hệ sinh thái VPB và đối tác chiến lược SMBC để huy động vốn dài hạn giá rẻ. Sau IPO, với sự hậu thuẫn từ ngân hàng mẹ, VPBankS có dư địa rất lớn để mở rộng quy mô margin (khoảng 34,000 tỷ đồng) và chiếm lĩnh thêm thị phần trong năm 2026.
- Môi giới & Cho vay Margin: Vẫn là trụ cột đóng góp chính với tốc độ tăng trưởng dự kiến 15 - 20%.
- Phối hợp chặt chẽ với VPB để tiếp cận phân khúc khách hàng ưu tiên và SME, tận dụng đội ngũ bán hàng hơn 30,000 nhân sự của ngân hàng.

g. **Hoạt động công ty con:**

• **Chứng khoán VPB (VPBankS):**

- Đóng góp hơn 4,400 tỷ đồng lợi nhuận trước thuế.
- Cho vay ký quỹ (Margin Lending): Lọt vào Top 3 dẫn đầu thị trường với dư nợ đạt 34.930 tỷ đồng, tăng trưởng gấp 2,58 lần.
- Lợi nhuận đến từ mảng tư vấn phát hành trái phiếu và hoạt động tự doanh hiệu quả.
- Phân phối Trái phiếu: Tăng trưởng 31% so với năm trước.
- Hoàn tất niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM (HOSE) vào tháng 12 với thương vụ IPO lớn nhất ngành trong năm, huy động thành công 12,7 nghìn tỷ đồng vốn cổ phần mới

• **FE Credit:**

- Năm 2025 là năm ổn định hóa, tăng trưởng tín dụng nhẹ (~4%).
- Tỷ lệ nợ xấu (NPL) được kiểm soát xuống mức khoảng 14%.
- Thu hồi nợ xấu đạt kết quả tốt, đóng góp trực tiếp 40% vào P&L hợp nhất.
- Kỳ vọng lợi nhuận 2026 tăng gấp đôi và đưa tỷ lệ nợ xấu về mức tốt hơn năm 2025.
- GPBank: Chưa yêu cầu hợp nhất kết quả kinh doanh nhưng đã đạt lợi nhuận dương, hoàn thành cam kết với NHNN. Bước sang năm thứ 2 tái cơ cấu (2026), kỳ vọng đóng góp lợi nhuận tăng hơn gấp đôi.

2. **GPBank: Định hướng và động lực chính cho năm 2026:**

- Nếu năm 2025 được coi là năm xây dựng và sửa đổi nền tảng, thì năm 2026 sẽ là năm tiếp tục củng cố nền tảng đó song song với việc tăng tốc độ tăng trưởng.
- Mảng Ngân hàng Truyền thống (Khách hàng Cá nhân)
- GPBank hiện có hơn 80 điểm giao dịch trên toàn quốc. VPB đang trong quá trình tái quy hoạch, di dời các điểm giao dịch hiện tại sang các vị trí đặc địa hơn, đồng thời mở mới chi nhánh tại các khu vực tiềm năng.
- Với quy mô bảng cân đối kế toán hiện còn khiêm tốn, VPB kỳ vọng vào sự tăng trưởng mang tính đột phá (hệ số nhân) về con số tuyệt đối.
- Chiến lược Số hóa & Phân khúc SME
- GPBank được giao trọng trách tập trung phát triển các giải pháp số sáng tạo và toàn diện cho phân khúc Doanh nghiệp vừa và nhỏ.
- Triển vọng Tài chính & Sức mạnh Hệ thống
- VPB kỳ vọng đóng góp tài chính (lợi nhuận) của GPBank trong năm 2026 sẽ tăng gấp đôi so với năm trước.
- Bằng việc áp dụng những kinh nghiệm thành công từ quá trình chuyển đổi của VPB, ban lãnh đạo tin rằng có thể rút ngắn đáng kể thời gian và đẩy nhanh tốc độ tái cấu trúc tại GPBank.

### 3. Chiến lược quản trị rủi ro:

#### Chiến lược cho Khách hàng Cá nhân và SME:

- Hợp tác đối tác: Tăng trưởng tương lai gắn liền với khả năng hợp tác với các bên thứ ba, bao gồm các đối tác phân phối và các công ty công nghệ tài chính (Fintech)
- Dữ liệu & Mô hình. Ngân hàng áp dụng phương pháp Champion/Challenger (thử nghiệm và đối chiếu) để tối ưu hóa hiệu quả mô hình.
- AI & Quản lý gian lận: Việc áp dụng các mô hình AI và chính sách quản lý gian lận mới trong nửa cuối năm đã mang lại hiệu quả rõ rệt.
- Quản trị danh mục chủ động: VPB đã tái cấu trúc khối Rủi ro và củng cố mạnh mẽ đội ngũ quản lý danh mục, đặc biệt là ở mảng Bán lẻ. Những thay đổi này dù mới thực hiện nhưng đã bắt đầu phát huy tác dụng và sẽ tác động tích cực hơn nữa trong năm 2026.

#### Chiến lược cho Khách hàng Doanh nghiệp:

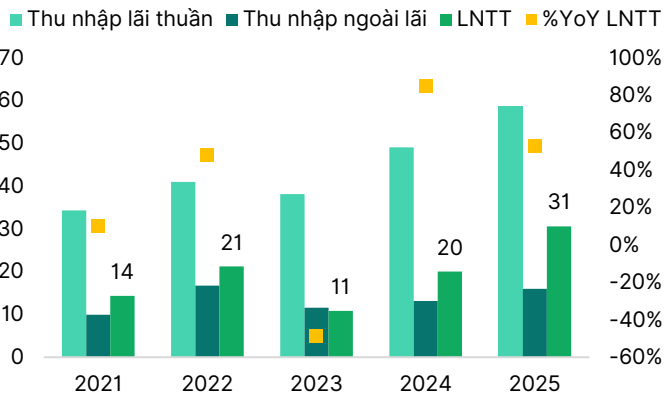
- Đa dạng hóa ngành nghề: Không chỉ tập trung vào bất động sản, VPB mở rộng sang các ngành tăng trưởng khác như năng lượng, hóa chất, nhựa, sản xuất, giáo dục, y tế và chế biến thực phẩm.
- Chiến lược Bất động sản ("3 chữ R"): Với bất động sản, VPB quản lý rủi ro chọn lọc dựa trên quy tắc "3 chữ R": Right Developer (Chủ đầu tư uy tín), Right Location (Vị trí đắc địa), và Right Customer Segment (Phân khúc khách hàng phù hợp).
- Quản lý Tài sản đảm bảo: Một quyết định chiến lược trong năm 2025 là chuyển bộ phận quản lý tài sản đảm bảo về trực thuộc Khối Quản trị Rủi ro. Điều này giúp đảm bảo khả năng xử lý hiệu quả ngay cả trong các kịch bản thị trường đi xuống.

#### Yếu tố Ví mô & Công nghệ Thu hồi nợ:

- Khung pháp lý: Các thay đổi về Luật Đất đai và Kinh doanh Bất động sản (ban hành cuối 2024, đầu 2025) đang bắt đầu có tác động. Với độ trễ khoảng 12 tháng, VPB kỳ vọng tính minh bạch pháp lý sẽ giúp ích lớn cho việc lựa chọn dự án mới trong năm 2026.
- Thu hồi nợ: hoạt động thu hồi nợ nhờ ứng dụng các công cụ AI.

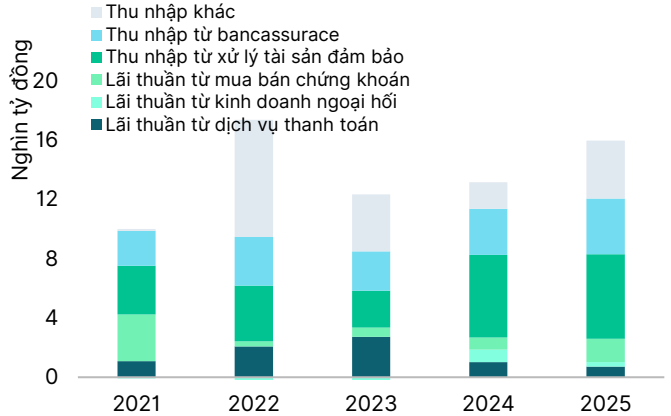
**Nhận xét:** Sau khi củng cố nền tảng quản trị rủi ro vào năm 2025, VPB sẵn sàng cho tăng trưởng tín dụng tín chấp với mục tiêu nâng tỷ trọng lên 10-11%, là mảng có NIM cao, giúp bù đắp chi phí vốn đang tăng. Dù vậy NH kỳ vọng NIM giảm trong năm 2026, nhưng LNTT duy trì mức tăng trưởng cao 30% nhờ tăng trưởng tín dụng mạnh và hoạt động tích cực của công ty con, cùng chất lượng tài sản duy trì. Năm 2026, VPB đang tận dụng việc nhận chuyển giao NH yếu kém để đổi lấy lợi thế tăng trưởng quy mô. VPBankS là "cánh tay nối dài" thông qua vốn margin và phân phối trái phiếu doanh nghiệp, giúp giảm bớt gánh nặng cho mảng tín dụng truyền thống.

**Hình 1. Kết quả kinh doanh 2025 của VPB**



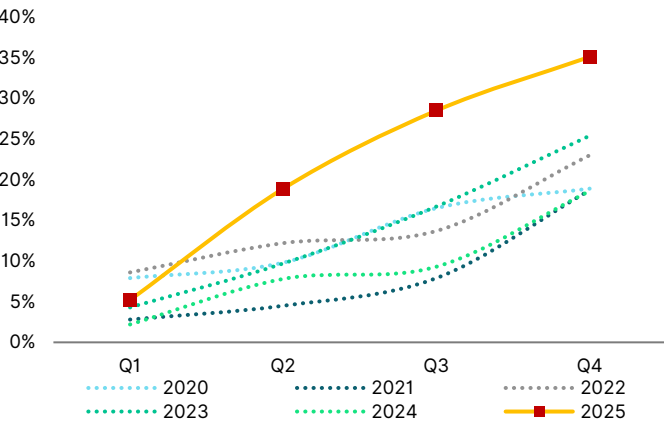
Nguồn: VPB, Kafi Research

**Hình 2. Thu nhập ngoài lãi**



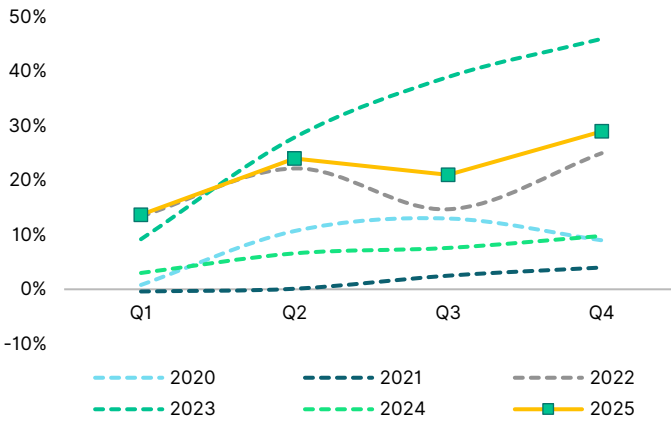
Nguồn: VPB, Kafi Research

**Hình 3. Tăng trưởng tín dụng của VPB năm 2025**



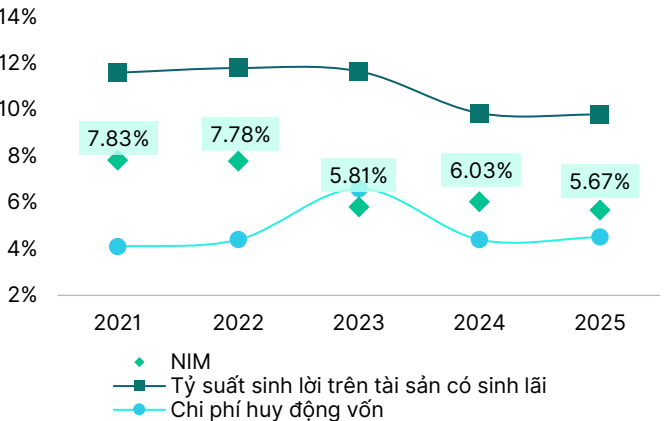
Nguồn: VPB, Kafi Research

**Hình 4. Tăng trưởng tiền gửi của VPB năm 2025**



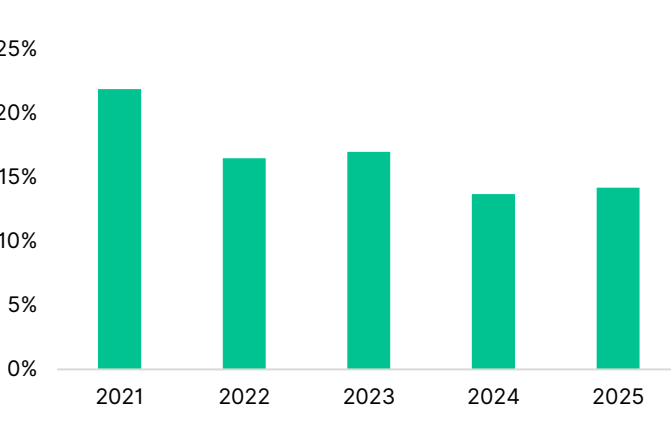
Nguồn: VPB, Kafi Research

**Hình 5. NIM của VPB qua thời gian**



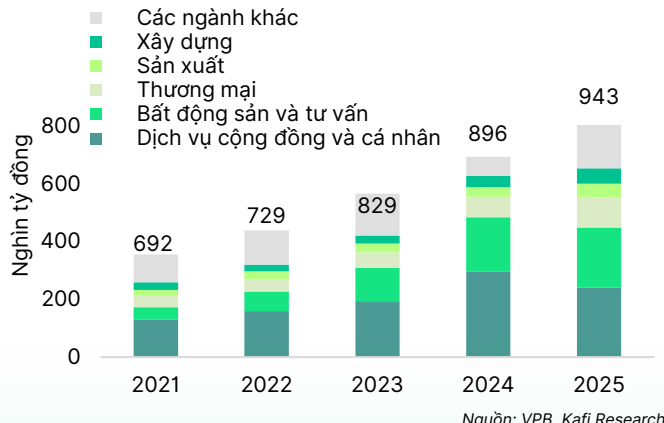
Nguồn: VPB, Kafi Research

**Hình 6. Tỷ lệ CASA của VPB năm 2025**



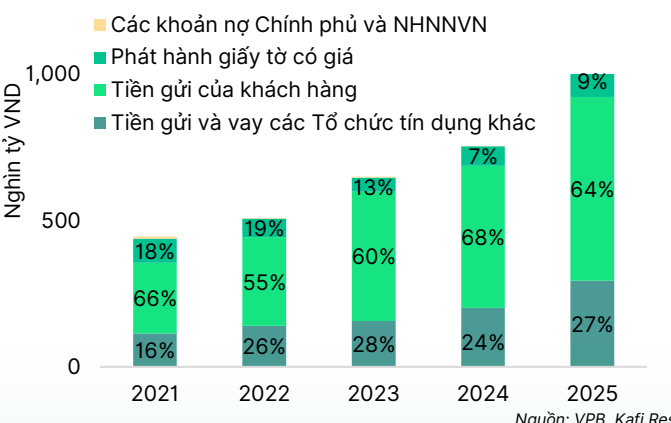
Nguồn: VPB, Kafi Research

**Hình 7. Cơ cấu cho vay theo ngành**



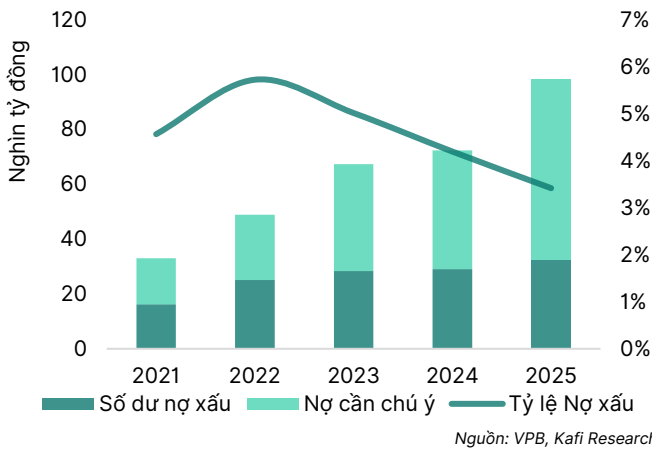
Nguồn: VPB, Kafi Research

**Hình 8. Cơ cấu huy động vốn**

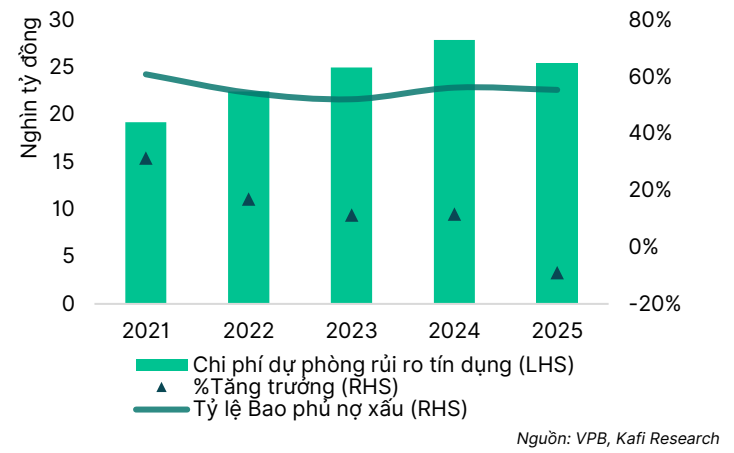


Nguồn: VPB, Kafi Research

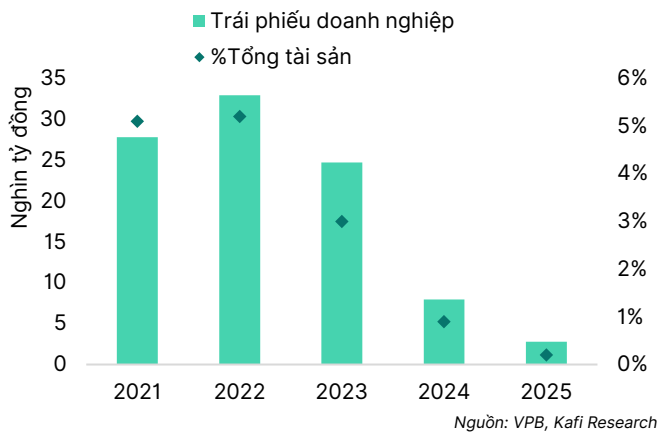
**Hình 9. Số dư nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu của VPB**



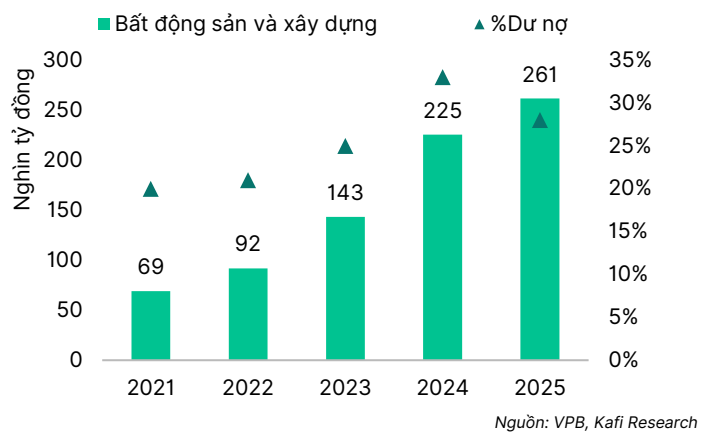
**Hình 10. Chi phí dự phòng rủi ro và tỷ lệ bao phủ nợ xấu**



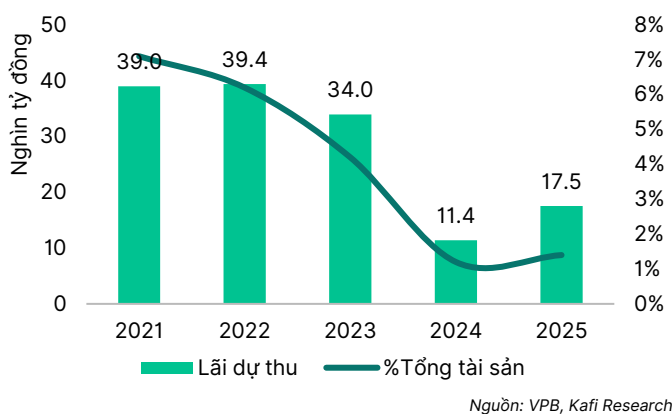
**Hình 11. Trái phiếu doanh nghiệp**



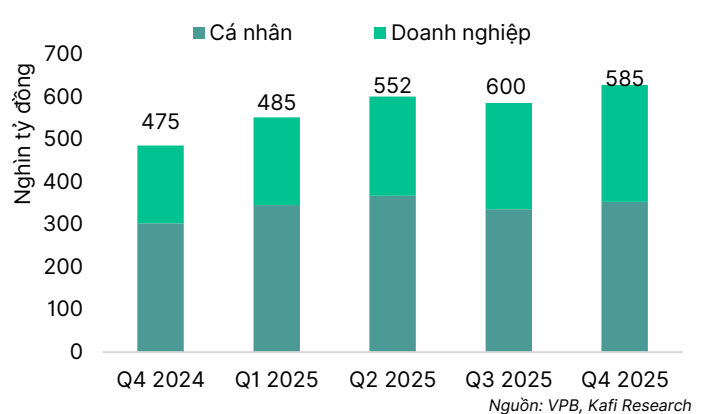
**Hình 12. Cho vay bất động sản và xây dựng**



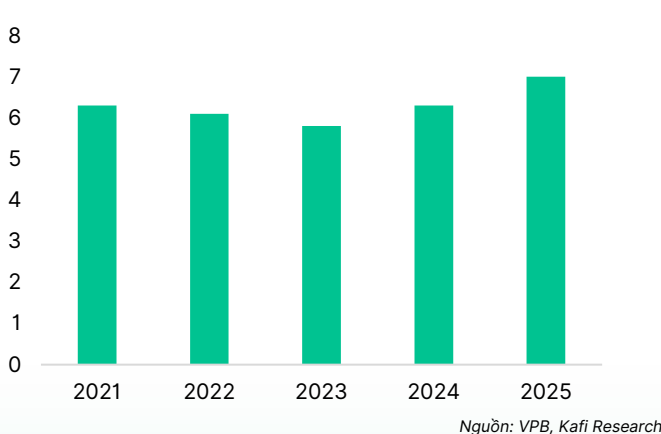
**Hình 13. Lãi dự thu của VPB**



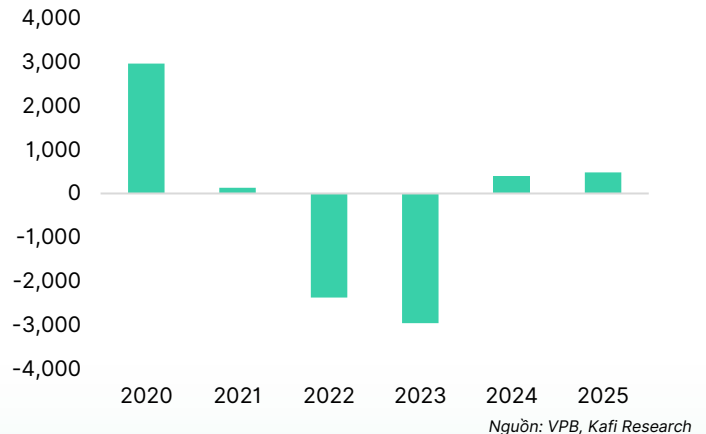
**Hình 14. Cơ cấu tiền gửi**



**Hình 15. Tỷ lệ Tổng tài sản/VCSH của VPB**



**Hình 16. LNST của FE Credit (tỷ đồng)**



# TUYÊN BỐ MIỄN TRỪ

## Khuyến nghị

Khuyến nghị đầu tư của Trung tâm Phân tích - Công ty Cổ phần Chứng khoán KAFI ("KAFI") được xây dựng trên khả năng sinh lời dự kiến của cổ phiếu, được tính bằng tổng của (1) chênh lệch phần trăm giữa giá mục tiêu và giá thị trường tại thời điểm công bố, (2) tỷ suất cổ tức dự kiến

Trừ khi được nêu rõ trong báo cáo, các khuyến nghị đầu tư có thời hạn đầu tư là 12 tháng.

## Tuyên bố miễn trừ

Báo cáo này được viết và phát hành bởi Trung tâm Phân tích - Công ty Cổ phần Chứng khoán KAFI ("KAFI"). Thông tin trình bày trong báo cáo dựa trên các nguồn được cho là đáng tin cậy vào thời điểm công bố theo nhận thức tốt nhất của KAFI. KAFI không chịu trách nhiệm về tính chính xác, đầy đủ hay tính cập nhật của những thông tin này. Một số đường dẫn báo cáo này có thể liên kết với những trang web khác do các bên thứ ba quản lý, không thuộc quyền kiểm soát của KAFI. KAFI không đưa ra phát biểu nào về tính chính xác hoặc về bất kỳ khía cạnh nào khác của những thông tin đăng tải trên các trang web đó.

Các quan điểm, khuyến nghị trong báo cáo này được KAFI đưa ra sau khi xem xét kỹ càng, cẩn thận và dựa trên nhận thức tốt nhất cũng như trên cơ sở nỗ lực đem lại một quan điểm mang tính chất tham khảo cho nhà đầu tư. Những quan điểm, khuyến nghị này có thể thay đổi mà KAFI không cần thông báo trước hay có trách nhiệm cập nhật liên tục các thay đổi này.

**Mua:** Khả năng sinh lời của cổ phiếu từ 15% trở lên

**Nắm giữ:** Khả năng sinh lời của cổ phiếu nằm trong khoảng từ -15% đến 15%.

**Bán:** Khả năng sinh lời của cổ phiếu thấp hơn -15%.

Không một thông tin cũng như khuyến nghị nào trong báo cáo này được trình bày nhằm mục đích mời chào mua hay bán bất kỳ chứng khoán nào. Việc sử dụng bất kỳ nội dung, thông tin nào trong báo cáo này sẽ do các nhà đầu tư toàn quyền quyết định và tự chịu hoàn toàn trách nhiệm và rủi ro. Các nhà đầu tư cần hiểu rõ kết quả đầu tư có thể phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố khách quan và hoàn toàn nằm ngoài khả năng nhận biết, dự đoán hoặc kiểm soát của KAFI. Do vậy, các nhà đầu tư nên xem xét mục tiêu đầu tư, tình hình tài chính và nhu cầu đầu tư của mình, tham khảo ý kiến tư vấn từ các chuyên gia về vấn đề tài chính, thuế, pháp lý và các khía cạnh khác trước khi thực hiện giao dịch đối với bất kỳ chứng khoán nào của (các) công ty được đề cập trong báo cáo này.

Trong một số trường hợp, khuyến nghị dựa trên tiềm năng tăng giá 1 năm có thể được điều chỉnh lại theo ý kiến của chuyên viên phân tích sau khi cân nhắc một số yếu tố thị trường có thể làm ảnh hưởng đến giá cổ phiếu trong ngắn hạn và trung hạn.

KAFI không chịu trách nhiệm đối với bất kỳ thiệt hại nào phát sinh từ hoặc liên quan đến các sai sót, bỏ sót hoặc hệ quả nào từ việc sử dụng các thông tin, áp dụng các khuyến nghị trong báo cáo này. Trong mọi trường hợp, KAFI cùng các đơn vị hợp danh hoặc pháp nhân hoặc thành viên, đại lý hoặc nhân viên của KAFI sẽ không chịu trách nhiệm đối với các nhà đầu tư hoặc bất kỳ tổ chức, cá nhân nào từ bất kỳ quyết định hoặc hành động nào được thực hiện dựa vào những thông tin, khuyến nghị trong báo cáo này hoặc bất kỳ thiệt hại mang tính hệ quả, cụ thể hoặc thiệt hại tương tự thậm chí trong trường hợp KAFI đã được thông báo về khả năng xảy ra thiệt hại đó.

Báo cáo này là sản phẩm thuộc quyền sở hữu của KAFI, không bên nào được phép sao chép, chuyển giao, sửa đổi, đăng tải lên các phương tiện truyền thông (toàn bộ hoặc một phần) nội dung báo cáo mà không có sự đồng ý trước bằng văn bản của KAFI.