



## BÁO CÁO

V/v: **Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2019**  
**và Kế hoạch kinh doanh năm 2020**

Kính trình: Đại hội đồng cổ đông Công ty

Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC) kính báo cáo Đại hội đồng cổ đông về *Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2019 và định hướng kế hoạch kinh doanh năm 2020*.

### PHẦN 1. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2019

#### I. BỐI CẢNH KINH TẾ VĨ MÔ THỊ TRƯỜNG

##### 1. Môi trường kinh tế năm 2019

Kinh tế vĩ mô Việt Nam năm 2019 có mức tăng trưởng tích cực so với xu hướng chung của nền kinh tế trên thế giới. Một số điểm nổi bật của kinh tế vĩ mô Việt Nam năm 2019 bao gồm:

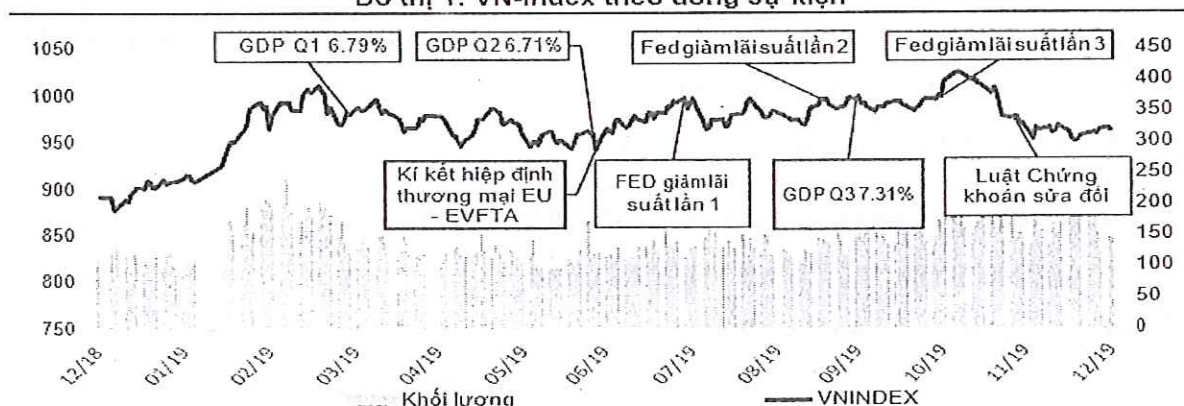
- Tổng sản phẩm trong nước (GDP) năm 2019 tăng 7.02% YOY, Việt Nam tiếp tục duy trì được mức tăng trưởng kinh tế cao so với giai đoạn 10 năm trước.
- Chỉ số giá tiêu dùng (CPI) bình quân năm 2019 tăng khoảng 2.79% so với bình quân năm 2018 và đáp ứng được được mục tiêu Quốc hội đề ra.
- Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào Việt Nam tăng 6.7% lên 20.38 tỷ USD trong năm 2019, từ mức 19.10 tỷ USD của năm 2018. Thêm vào đó FDI đăng ký mới tăng 7.2% lên 38.02 tỷ USD trong năm 2019. Vốn FDI tập trung chủ yếu vào ngành công nghiệp chế biến, chế tạo, chiếm 72.2%.
- Cán cân thương mại Việt Nam ước tính xuất siêu 9.9 tỷ USD, tăng 45% so với năm 2018. Kim ngạch xuất khẩu cả năm 2019 đạt 263.45 tỷ đồng, tăng 8.1% trong khi kim ngạch nhập khẩu đạt 253.51 tỷ đồng, tăng 7% so với cùng kỳ năm trước.
- Tính đến hết năm 2019, tăng trưởng tín dụng đạt khoảng 13%, giảm so với mức 14% của năm 2018. Tăng trưởng tín dụng thấp hơn mức mục tiêu 14% của NHNN phản ánh việc các ngân hàng duy trì hoạt động điều tiết tín dụng tới các khu vực tiềm ẩn rủi ro cao như cho vay tiêu dùng hay bất động sản. Áp lực lãi suất lên hệ thống ngân hàng năm 2019 giảm bớt do thông tin FED hạ lãi suất và tình trạng căng thẳng chiến tranh thương mại tiến triển theo hướng tích cực giai đoạn cuối năm.

##### 2. Thị trường chứng khoán năm 2019

Một số nét chính của thị trường chứng khoán Việt Nam năm 2019 như sau:

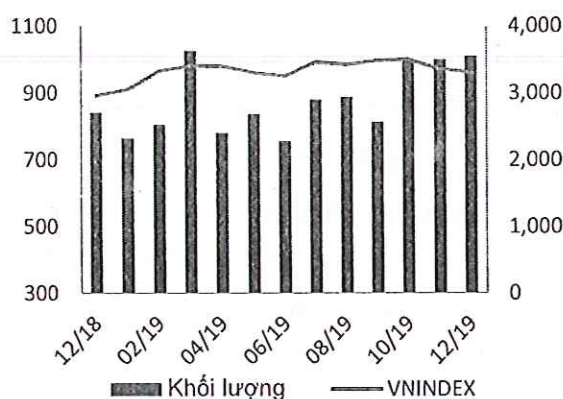
Thị trường chứng khoán 2019 đã trải qua 1 năm với nhiều diễn biến phức tạp. Trong những tháng đầu năm, chỉ số hồi phục từ vùng giá thấp của năm 2018 nhờ KQKD cải thiện và dòng tiền ngoại đổ mạnh vào thị trường. Trong khoảng thời gian còn lại, chỉ số chủ yếu đi ngang trong những nhịp giằng co và xuất hiện ngưỡng tâm lý ở mức 1,000 điểm, phản ánh tâm lý thận trọng của nhà đầu tư. Diễn biến VN-Index những tháng cuối năm chứng lại và đi ngược xu hướng tăng điểm mạnh của các chỉ số MSCI khu vực phát triển và mới nổi. Kết thúc phiên giao dịch ngày 31/12/2019, VN-Index đạt 960.99 (tăng 7.67% YOY) và HNX-index đạt 102.51 (giảm 1.65% YOY). Mức tăng của thị trường cho thấy thiếu thực chất khi tập trung vào sự tăng trưởng của một loạt cổ phiếu Vingroup và nhóm cổ phiếu lớn trong VN30.

Đồ thị 1: VN-Index theo dòng sự kiện

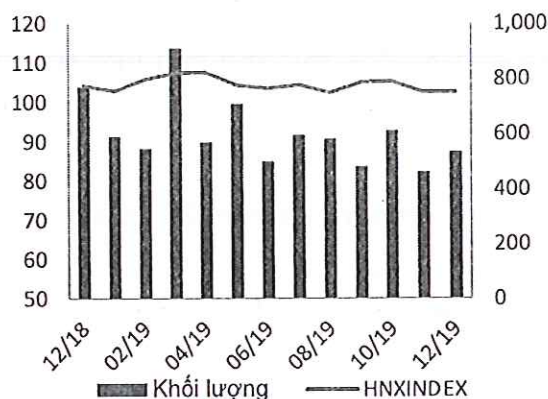


Thanh khoản bình quân thị trường năm 2019 đạt 4,642 tỷ đồng/phiên, giảm so với mức 6,546 tỷ đồng/phiên trong 2018, tương ứng với mức giảm 29.1%. Thanh khoản tăng mạnh và đạt mức cao nhất vào tháng 3/2019 với mức thanh khoản trung bình đạt 5,347 tỷ đồng/phiên. Đây cũng là tháng VN-Index lần đầu tiên vượt ngưỡng 1,000 điểm. Tuy vậy, tâm lý hưng phấn của thị trường không duy trì được lâu khi chỉ số nhanh chóng lùi về vùng giá thấp trong năm và đi ngang trong 06 tháng tiếp theo. Điều này dẫn đến việc thanh khoản bình quân trên thị trường trong các tháng này chỉ ở mức xấp xỉ 4,500 tỷ đồng/phiên.

Đồ thị 2: Thanh khoản trên HSX



Đồ thị 3: Thanh khoản trên HNX



Quy mô vốn hóa của cả 3 sàn đạt 4,472.09 nghìn tỷ đồng tương đương 191.93 tỷ USD, tăng 11.76% so với năm 2018. Quy mô vốn hóa của cả 3 sàn đạt mức 73% GDP, hoàn thành sớm mục tiêu 70% GDP trong năm 2020.

Trong năm 2019, GTGD thỏa thuận đạt 1,200 tỷ đồng/phiên, chiếm 25.8% GTGD toàn thị trường, tăng 25% so với tỷ trọng GTGD thỏa thuận năm 2018. Các giao dịch thỏa thuận tập trung ở các mã như Vinhomes (18,331 tỉ đồng), Eximbank (14,052 tỷ đồng) và Faros (13,615 tỷ đồng)...

Khối lượng hợp đồng tương lai chỉ số VN30 giao dịch bình quân trong năm 2019 đạt 88,741 hợp đồng/phiên, tăng 14.75% so với năm 2018, tuy nhiên khối lượng giao dịch phái sinh từ đầu năm 2019 đến nay đang có xu hướng giảm dần. Thị trường chứng khoán cơ sở hầu như đi ngang và không hình thành xu thế rõ ràng là nguyên nhân khiến cho thị trường phái sinh giảm tính hấp dẫn đối với các nhà đầu tư.

**Triển khai các sản phẩm chứng khoán mới.** Năm 2019, thị trường chứng khoán Việt Nam chào đón 02 sản phẩm chứng khoán mới đi vào hoạt động là hợp đồng tương lai trái phiếu chính phủ và chứng quyền có đảm bảo. Việc ra mắt các sản phẩm chứng khoán mới là bước phát triển tiếp theo nhằm hoàn thiện cơ cấu sản phẩm cho TTCK, hỗ trợ sự phát triển bền vững của TTCK tại Việt Nam và được các chuyên gia đánh giá là phù hợp với thông lệ quốc tế.

**Quốc hội thông qua Luật Chứng khoán mới.** Ngày 26/11/2019, Quốc hội đã thông qua Luật Chứng khoán mới, sẽ có hiệu lực ngày 01/01/2021, với nhiều điểm sửa đổi, bổ sung phù hợp với thực tiễn và quá trình phát triển, hội nhập quốc tế, theo hướng nâng cao chất lượng, đa dạng hóa sản phẩm, tiếp tục mở rộng quy mô, hoạt động theo hướng chuyên nghiệp, minh bạch hơn, hiệu quả, an toàn hơn, quản lý chặt chẽ, giảm rủi ro và mở rộng không gian hoạt động cho các nhà đầu tư.

## II. ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY NĂM 2019

### 1. Kết quả thực hiện kế hoạch kinh doanh

Bối cảnh thị trường khó khăn và mức độ cạnh tranh ngày càng gia tăng khiến hoạt động kinh doanh của BSC gặp không ít khó khăn và thách thức. Trong bối cảnh nguồn lực mỏng, các hoạt động đang được củng cố và mở rộng, hiệu quả hoạt động kinh doanh của BSC vẫn đang được duy trì ổn định. Kết quả thực hiện như sau:

**Bảng: Kết quả các chỉ tiêu kinh doanh năm 2019**

STT	Chỉ tiêu	TH 2019	KH 2019	
			Giá trị	% TH/KH
1	Lợi nhuận trước thuế	136,509	220,000	62%
2	Thị phần môi giới	3.11%	3.8%	82%
3	Tỷ lệ vốn khả dụng (TT87/2017)	>180%	627%	

Lợi nhuận trước thuế năm 2019 của BSC ghi nhận 136.5 tỉ đồng, tương đương 62% mức kế hoạch theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông. Kết quả kinh doanh của BSC không đạt được mức kế hoạch đề ra do diễn biến của thị trường chứng khoán không như kỳ vọng khi xây dựng KHKD như đã phân tích ở trên. Theo tính toán, đây là kết quả phù hợp với điều kiện thị trường thực tế cùng điều kiện xây dựng KHKD 2019 và thể hiện nỗ lực rất lớn

của công ty trong bối cảnh nguồn lực mỏng; các hoạt động nhằm đa dạng nguồn thu bền vững đang được thiết lập và củng cố để chuẩn bị cho các thay đổi mạnh mẽ của TTCK trong tương lai.

**Thị phần môi giới cổ phiếu và chứng chỉ quỹ** năm 2019 của BSC đạt 3.11%, tăng 2.4% so với năm 2018, hoàn thành 82% KHKD. Trong bối cảnh 2019 là năm có nhiều biến động, áp lực cạnh tranh phí môi giới và lãi suất cho vay ngày càng gia tăng, thị trường tồn tại nhiều giao dịch thỏa thuận đột biến có tính đặc thù, kết quả thị phần môi giới của BSC vẫn ghi nhận mức tăng trưởng nhẹ so với năm 2018.

**Tỷ lệ an toàn vốn khả dụng** (theo TT 87/2017) được giữ ở mức cao. Tại thời điểm 31/12/2018, tỷ lệ an toàn vốn khả dụng của Công ty là 617% ở vào nhóm tốt ( $\geq 180\%$ ) theo quy định của UBCKNN.

## **2. Tình hình các mảng hoạt động kinh doanh**

### **2.1. Hoạt động môi giới**

Trước diễn biến kém khả quan của thị trường chứng khoán năm 2019 cùng với mức độ cạnh tranh giữa các CTCK ngày càng gay gắt, thị phần môi giới của BSC ghi nhận tăng trưởng nhẹ so với năm 2018. BSC nằm trong TOP 10 thị phần môi giới cổ phiếu trên sàn HSX trong quý 4; TOP 7 thị phần môi giới phái sinh năm 2019 trên sàn HNX và giữ vững TOP 1 thị phần môi giới TPCP năm 2019.

Ngoài ra, BSC đã ra mắt các sản phẩm hỗ trợ đầu tư ứng dụng công nghệ hiện đại bao gồm i-Invest và i-Broker, bước đầu tạo hiệu ứng tốt trên thị trường, hướng tới dịch vụ tư vấn có thu phí, mang lại giá trị kinh doanh dài hạn cho công ty.

Lo ngại về tác động tiêu cực từ cuộc chiến tranh thương mại và những bất ổn địa chính trị đến nền kinh tế toàn cầu đã khiến tâm lý nhà đầu tư trở nên thận trọng và giảm giao dịch cũng như nhu cầu vay ký quỹ. Từ đó, thanh khoản thị trường năm 2019 giảm mạnh so với năm 2018 (giảm 29%) đã ảnh hưởng kết quả hoạt động môi giới của nhiều CTCK, trong đó có BSC. Tổng doanh thu hoạt động môi giới năm 2019 của BSC đạt 265.47 tỷ đồng.

#### **a. Hoạt động môi giới cổ phiếu:**

Năm 2019, thị phần môi giới cổ phiếu của BSC đạt 3.11%, hoàn thành 82% so với kế hoạch, tăng 2% so với mức 3.04% của năm 2018.

Trong điều kiện thị trường cạnh tranh gia tăng, nền tảng khách hàng giao dịch tại BSC vẫn được duy trì ổn định và các chính sách sản phẩm liên tục được cập nhật điều chỉnh định kỳ, đảm bảo cạnh tranh trên thị trường. Theo công bố của Sở giao dịch chứng khoán Tp.HCM, BSC nằm trong Top 10 thị phần môi giới cổ phiếu trong quý 4/2019.

Năm 2019, BSC tiếp tục chú trọng phát triển nền khách hàng tổ chức, nhiều quỹ đã mở tài khoản và giao dịch qua BSC. Trong năm 2019, một số quỹ lớn giao dịch qua BSC tiêu biểu như VinaCapital, Dragon Capital, EastSpring, Manulife AM, Mirea Asset AM... Công tác phát triển khách hàng tổ chức đạt thành quả tốt là dấu hiệu tích cực cho một nền khách hàng bền vững trong tương lai.



Để phát triển thị phần môi giới cổ phiếu một cách bền vững, trong năm 2019, BSC đã cho ra mắt các sản phẩm tư vấn đầu tư ứng dụng công nghệ hiện đại. Cụ thể, ngay trong quý 1 năm 2019, BSC nghiên cứu và cho ra mắt 02 sản phẩm ứng dụng công nghệ 4.0 bao gồm I-Invest và I-Broker. Các dự án này bước đầu đã nâng cao chất lượng dịch vụ tại BSC, đón đầu xu thế mới trong cung cấp dịch vụ tư vấn đầu tư chứng khoán.

**b. Hoạt động môi giới trái phiếu chính phủ:**

Tận dụng lợi thế là nhà môi giới trái phiếu hàng đầu, BSC tiếp tục phát huy và giữ vững vị thế trên thị trường. Môi giới trái phiếu BSC đã có một năm thành công, thể hiện chất lượng dịch vụ ổn định và khẳng định được vị thế top đầu thị trường. Năm 2019, Bộ Tài chính đã vinh danh BSC đạt vị trí TOP 1 nhà tạo lập thị trường công cụ nợ của Chính phủ cùng với 9 Ngân hàng thương mại lớn như Techcombank, Agribank, BIDV, Vietinbank, MBBank... và 2 CTCK khác là HSC và VCBS. Bên cạnh đó, BSC giữ vững vị trí TOP 1 thành viên môi giới đấu thầu TPCP và TOP 1 thị phần môi giới TPCP trên sàn HNX.

Ngoài ra, trong năm 2019, BSC là một trong những CTCK đầu tiên triển khai giao dịch hợp đồng tương lai trái phiếu chính phủ, qua đó đa dạng hóa hệ sinh thái sản phẩm của BSC, đáp ứng tốt nhất nhu cầu đầu tư và phòng ngừa rủi ro cho các Nhà đầu tư tổ chức.

**c. Hoạt động môi giới hợp đồng tương lai:**

Trong bối cảnh sự cạnh tranh trên thị trường chứng khoán phái sinh diễn ra ngày càng gay gắt, thị phần môi giới phái sinh của BSC trong năm 2019 đạt 1.82%, nằm trong TOP 7 CTCK có thị phần môi giới chứng khoán phái sinh lớn nhất trên sàn HNX.

Năm 2019, thị trường chứng khoán phái sinh cho thấy áp lực cạnh tranh gay gắt khi các CTCK chạy đua giảm, phá giá phí giao dịch... nhằm chiếm lĩnh thị phần, tiêu biểu như CTCK VPS, MAS, KBSV với mức phí giao dịch phái sinh chỉ 1,000 đồng/HĐ. Sự cạnh tranh trên thị trường phái sinh được dự báo sẽ ngày càng khốc liệt đến từ những CTCK lâu đời và cả những công ty chuẩn bị tham gia thị trường (hiện số lượng CTCK tham gia thị trường đã tăng từ 7 lên 19 công ty). Sự gia nhập của những tên tuổi mới dự báo sẽ khiến cạnh tranh diễn ra mạnh mẽ hơn, thị phần cũng giảm bớt sự tập trung vào một số CTCK như hiện nay, do những đơn vị mới cũng sở hữu năng lực tài chính mạnh cùng số lượng khách hàng lớn để khai thác và phát triển.

Để đẩy mạnh tăng trưởng thị phần, BSC đang tiếp tục triển khai nghiên cứu các chính sách hỗ trợ giao dịch khách hàng, đồng thời, bố trí cán bộ tư vấn phái sinh chuyên trách, nâng cấp chất lượng tư vấn của các chuyên viên tư vấn và phát triển các tính năng mới trên các bot tư vấn tự động i-Broker.

**2.2. Hoạt động Tư vấn tài chính**

**Hoạt động TVTC của BSC đã mang về doanh thu 2,54 tỷ đồng trong năm 2019 đến từ các hợp đồng tư vấn vốn chủ cho các doanh nghiệp, tập đoàn lớn trong nước.**

Những biến động kém khả quan của tình hình kinh tế thế giới, thanh khoản thị trường chứng khoán Việt Nam sụt giảm mạnh trong năm 2019 là một trong những nguyên nhân chính khiến hoạt động cổ phần hóa, thoái vốn, niêm yết mới của các công ty nhà nước và tư nhân trong năm 2019 diễn ra chậm chạp và ảm đạm. Trong khi vào năm 2018, Việt Nam là một

trong những thị trường IPO náo nhiệt nhất khu vực Đông Nam Á. Điều này đã khiến doanh thu hoạt động tư vấn của nhiều công ty chứng khoán, đặc biệt là mảng tư vấn phát hành cổ phiếu, niêm yết, IPO giảm mạnh trong năm 2019.

Tổng doanh thu hoạt động tư vấn tài chính và bảo lãnh, đại lý phát hành năm 2019 của BSC đạt 2.54 tỷ đồng. Một số hợp đồng tư vấn tài chính tiêu biểu trong năm 2019 như tư vấn niêm yết cho CTCP May Bình Minh, tư vấn thoái vốn cho Tập đoàn Hóa chất Việt Nam, đại lý phát hành trái phiếu cho BIDV... Mảng hoạt động Tư vấn tài chính luôn được BSC đẩy mạnh phát triển và được xác định là nghiệp vụ nòng cốt trong giai đoạn tới. Bên cạnh việc nâng cao chất lượng tư vấn, BSC tập trung tiếp cận và tư vấn cho các doanh nghiệp, tổng công ty lớn trong nước, từ đó duy trì vị thế và thương hiệu của BSC trên thị trường tài chính.

### 2.3. Hoạt động đầu tư

**Những yếu tố tiêu cực từ thị trường đã ảnh hưởng lớn tới kết quả hoạt động tư doanh tại BSC. Sản phẩm chứng quyền được triển khai năm 2019 bước đầu đã đem lại uy tín, thương hiệu và lợi nhuận cho công ty.**

Hoạt động đầu tư trong năm 2019 đem về 100 tỷ đồng lợi nhuận trực tiếp. Hoạt động đầu tư bao gồm 3 mảng chính: cổ phiếu, trái phiếu và các sản phẩm cấu trúc, cụ thể:

- **Đầu tư cổ phiếu:** Lũy kế năm 2019, hoạt động đầu tư cổ phiếu không mang lợi nhuận lớn cho BSC do ảnh hưởng từ những diễn biến bất ổn của nền kinh tế - chính trị trên thế giới. Biến động thị trường có xu hướng đi ngang và hình thành ngưỡng tâm lý 1,000 điểm đã gây khó khăn cho giới đầu tư nói chung và BSC nói riêng.
- **Đầu tư trái phiếu:** Trong năm 2019, các điều kiện kinh doanh trái phiếu chính phủ không còn thuận lợi, mảng hoạt động đầu tư trái phiếu không còn mang lại lợi nhuận đột biến như trong giai đoạn 2017-2018.
- **Đầu tư các sản phẩm cấu trúc:** Năm 2019, hoạt động đầu tư các sản phẩm cấu trúc (kinh doanh chứng quyền có đảm bảo; đầu tư chứng khoán phái sinh) bước đầu được triển khai tại BSC và đã đem lại kết quả tích cực.

### 2.4. Các công tác trọng tâm khác trong năm 2019

Trong năm 2019, ngoài việc hoàn thành kế hoạch được giao, các hoạt động tại BSC còn đạt được những thành tựu nổi bật khác, cụ thể như sau:

#### a. Công tác phát triển các sản phẩm mới:

Trong năm 2019, BSC đã đưa vào vận hành 06 sản phẩm mới, có ý nghĩa trước mắt và dài hạn, giúp đa dạng hóa nguồn thu cho công ty, tạo nền tảng cho giai đoạn phát triển tới của thị trường:

- **Sản phẩm i-Broker:** Sản phẩm i-Broker ra mắt tháng 1/2019, tích hợp công cụ khuyến nghị, phân tích, tìm kiếm và tra cứu vượt trội các thông tin thị trường một cách toàn diện, hỗ trợ toàn diện cho các nhà đầu tư. Bên cạnh 4 bot tư vấn bao gồm phân tích cơ bản, phân tích định lượng, báo cáo phân tích và phân tích phái sinh, BSC đã nghiên cứu và đưa vào thử nghiệm bot chat mới **“BiBroker - Bộ lọc thị trường”** – cung cấp những thông tin về ngành, thị trường, doanh nghiệp dưới dạng đồ thị, bảng biểu một

cách linh hoạt, sinh động, đồng thời hỗ trợ các tính năng lọc để đưa ra kết quả nhanh, chính xác nhất, dự kiến ra mắt vào thời điểm đầu năm 2020. Tính tới thời điểm cuối tháng 12, tổng số khách hàng sử dụng sản phẩm đạt **2.666 tài khoản**.

- **Sản phẩm i-Invest:** Nắm bắt xu hướng tất yếu của việc áp dụng công nghệ trong lĩnh vực đầu tư tài chính, tháng 4/2019, BSC cho ra mắt sản phẩm i-Invest – công cụ đặc biệt hỗ trợ nhà đầu tư xây dựng và quản lý danh mục đầu tư. Đội ngũ Investment Team của BSC liên tục nghiên cứu, cập nhật và phát triển đa dạng các danh mục đầu tư, đáp ứng nhu cầu ngày càng phức tạp của khách hàng. Hiện tại BSC đã phát triển tổng cộng **45 danh mục đầu tư** bao gồm 20 danh mục đầu tư theo chủ đề, 18 danh mục theo mục tiêu và 7 danh mục theo rủi ro. Tính tới thời điểm hiện tại, sản phẩm i-Invest đã phát triển **2,263 tài khoản khách hàng đăng nhập**, số lượng khách hàng giải ngân lũy kế đến 31/12/2019 đạt 107 khách hàng. Quy mô tài sản quản lý tính đến hết tháng 12 đạt xấp xỉ 5 tỷ đồng.
- **Sản phẩm chứng chỉ quỹ:** Xu hướng đầu tư chứng chỉ quỹ ngày càng phổ biến hơn trên thị trường chứng khoán và được nhiều người quan tâm do đây là sản phẩm có chi phí đầu tư thấp, tính thanh khoản tốt và mức độ minh bạch của các cổ phiếu trong rổ ETF cao. Trong năm 2019, BSC đã tiếp xúc và hợp tác với các công ty quản lý quỹ như VinaCapital, SSIAM, VFM trong việc tạo lập và phân phối chứng chỉ quỹ. Việc tham gia cung cấp sản phẩm mở rộng hoạt động kinh doanh của BSC, không chỉ đem lại phí môi giới, hoạt động tạo ra cơ hội phát triển thêm khách hàng cho BSC, đặc biệt là nhóm khách hàng nước ngoài.
- **Sản phẩm chứng quyền có đảm bảo:** Tháng 6/2019, BSC trở thành 1 trong 2 CTCK đầu tiên được UBCKNN cấp phép phát hành chứng quyền có đảm bảo. Mã chứng quyền của BSC là mã đầu tiên đáo hạn trên thị trường với mức lãi cho nhà đầu tư lên tới 250%.
- **Sản phẩm Ủy thác quản lý tài khoản giao dịch chứng khoán – iFortune** được chính thức ra mắt từ tháng 11/2019. Sản phẩm hướng tới đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng, đặc biệt là nhóm khách hàng VIP và khách hàng giàu có trong hệ thống BIDV. Sản phẩm mang lại nhiều lợi ích như tăng trưởng doanh thu, thị phần môi giới; hoàn thiện chuỗi sản phẩm; và nâng cao giá trị thương hiệu của BSC trên thị trường tài chính.
- **Hệ thống Open API** - cầu nối giữa hệ thống phân tích của các đối tác Fintech với hạ tầng giao dịch của các công ty chứng khoán, qua đó mở rộng dịch vụ môi giới của mình ra ngoài phạm vi khách hàng truyền thống của BSC, hướng tới phát triển nhóm khách hàng mới cho BSC, đặc biệt là nhà đầu tư nước ngoài. Trong kỷ nguyên của nền kinh tế chia sẻ, BSC là công ty chứng khoán tiên phong trên thị trường chứng khoán Việt Nam trong việc hợp tác với một đối tác Fintech, mở ra nguồn thu mới đầy tiềm năng.



**b. Công nghệ thông tin:**

- BSC đã xây dựng và vận hành phần mềm, góp phần phát triển tiện ích cho khách hàng, nâng cao hiệu quả bán hàng quản lý, bao gồm: Quản lý trái phiếu thứ cấp gồm phần mềm Backoffice quản lý hoạt động phân phối trái phiếu thứ cấp, Front office nhận lệnh mua trái phiếu, Bảng giá trái phiếu và Chức năng đăng ký mua chứng quyền bảo đảm trực tuyến.

**c. Công tác quản trị rủi ro:**

- BSC tiếp tục duy trì và hoàn thiện chính sách QTRR đáp ứng các tiêu chuẩn và yêu cầu cụ thể đối với các quy định tại Việt Nam về quản trị rủi ro và quản trị doanh nghiệp, phù hợp với Điều lệ hoạt động của BSC, tiệm cận với thị trường quốc tế. Trong năm, BSC đã xây dựng quy trình QTRR sản phẩm chứng quyền có đảm bảo, hợp đồng tương lai TPCP, nghiệp vụ môi giới và tạo lập thị trường ETF; bản công bố rủi ro cho các sản phẩm i-Broker, i-Invest.

**d. Hoạt động phân tích nghiên cứu:**

- Công tác khảo sát gặp gỡ doanh nghiệp để tìm kiếm thông tin về mã cổ phiếu tốt để khuyến nghị cho các nhà đầu tư vẫn được triển khai và duy trì thường xuyên. Trong năm 2019, BSC đã gặp gỡ tiếp cận với gần 200 doanh nghiệp, thực hiện khoảng 120 báo cáo phân tích, bao gồm báo cáo doanh nghiệp, báo cáo ngành, báo cáo vĩ mô thị trường... Các báo cáo được dịch ra Tiếng Anh và tiếng Nhật, với chất lượng báo cáo ngày càng được cải thiện.
- BSC vinh dự nằm trong top 3 công ty chứng khoán Việt Nam trong cả ba hạng mục của AsiaMoneyBrokerpoll 2019: (1) Best overall sales service, (2) Best overall research, (3) Best local brokerage. Đây là giải có uy tín nhất về chứng khoán, tổ chức bởi tạp chí AsiaMoney/EuroMoney và dựa trên khảo sát của 6700 nhà quản lý quỹ và nhà đầu tư ở 14 quốc gia trên toàn cầu.

**e. Hoạt động Marketing:**

- Hoạt động Marketing sản phẩm tại BSC bước đầu đã tham gia vào hoạt động bán hàng trong năm 2019. Các chiến dịch marketing cho các sản phẩm mới ra mắt bao gồm chứng quyền có đảm bảo, i-Broker, i-Invest, HĐTL TPCP... trên các kênh truyền thông truyền thống và trên các kênh Digital Marketing, tạo được hiệu ứng tốt, thu hút được khối lượng nhất định khách hàng quan tâm và sử dụng các sản phẩm tại công ty.

**f. Hoạt động quản trị nhân sự, hành chính:**

- Năm 2019, BSC đã thực hiện bổ nhiệm các cán bộ cấp quản lý (trưởng nhóm/ trưởng bộ phận/ phó phòng/trưởng phòng). Việc bổ nhiệm cán bộ là sự ghi nhận của Công ty đối với những nhân sự đã có nhiều đóng góp và là một trong những chiến lược giữ chân nhân tài.
- Tiến hành tìm kiếm đơn vị tư vấn nhằm thực hiện công tác chuẩn hóa mô hình tổ chức, trong đó tích hợp việc đánh giá hiệu quả của toàn bộ công tác quản trị nhân sự Công ty.



- Công tác tuyển dụng nhân sự bổ sung kịp thời yêu cầu hoạt động kinh doanh và đào tạo đội ngũ kế cận có trình độ. Trong năm 2019, BSC đã tổ chức 04 đợt tuyển dụng, tập trung ở khối Front và các bộ phận nòng cốt như QTRR; Kế hoạch tổng hợp, CNTT...

#### **g. Công tác trọng tâm khác**

- Phát hành thành công 11 triệu cổ phiếu chi trả cổ tức năm 2018, nâng vốn điều lệ BSC lên 1,211 tỷ đồng, đáp ứng điều kiện trở thành thành viên bù trừ chung chứng khoán phái sinh.
- Chi trả cổ tức bằng tiền mặt năm 2018 với tỷ lệ 8% mệnh giá.
- Trả cổ tức bằng tiền mặt năm 2019 với tỷ lệ 5% mệnh giá.
- Tổ chức sự kiện 20 năm thành lập công ty với nhiều hoạt động tri ân khách hàng và đối tác đã đồng hành cùng BSC.
- Tháng 5/2019: BSC vinh dự nhận giải thưởng "Nhà môi giới chứng khoán tốt nhất Việt Nam năm 2019" do tạp chí Ngân hàng Tài chính Toàn cầu (Global Finance and Banking) tại London – Anh quốc bình chọn.

## **PHẦN 2. KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2020**

### **A. Nhận định chung về bối cảnh kinh doanh 2020**

#### **I. Môi trường kinh tế vĩ mô năm 2020**

**Tốc độ tăng trưởng toàn cầu có dấu hiệu suy giảm trong năm 2020.** Dịch COVID-19 bùng phát trên phạm vi toàn cầu cùng với những bất ổn địa chính trị, chiến tranh thương mại leo thang đã ảnh hưởng tiêu cực tới nền kinh tế và thị trường tài chính thế giới. Các biện pháp hạn chế đi lại, đóng cửa biên giới, đặc biệt là tại khối 27 nước thành viên EU nhằm ngăn chặn đà lây lan của virus COVID-19 khiến thương mại và đầu tư bị ngưng trệ, đồng thời gián đoạn chuỗi cung ứng toàn cầu. Các tổ chức tài chính hàng đầu như World Bank, Moody, IMF đều đưa ra dự đoán nền kinh tế thế giới năm 2020 sẽ rơi vào suy thoái. Ngày 8/6/2020, Ngân hàng Thế giới (WB) đã đưa ra dự báo nền kinh tế toàn cầu sẽ suy giảm nghiêm trọng ở mức 5.2% - đây sẽ là cuộc suy thoái kinh tế tồi tệ nhất kể từ Chiến tranh Thế giới lần thứ II.

**Các quốc gia trên thế giới liên tục mở rộng các gói kích thích nền kinh tế** với tổng giá trị 7.000 tỷ USD trong 5 tháng đầu năm 2020 để giảm thiểu các tác động tiêu cực của dịch Covid-19 tới nền kinh tế.

**Nằm trong xu hướng chung của thị trường thế giới, kinh tế Việt Nam được dự báo tăng trưởng chậm lại so với năm 2019.** GDP quý 1 năm 2020 tăng 3.82% - mức thấp nhất trong vòng 10 năm, trong đó, mức suy giảm diễn ra ở các ngành du lịch (-11%), xuất khẩu nông-lâm sản (-4.5%), thủy sản (-11.2%)... Tuy nhiên, nền tảng chính trị ổn định, hoạt động xúc tiến thương mại toàn cầu với thành quả hiệp định EU-VFTA và đẩy mạnh giải ngân đầu tư công là động lực tăng trưởng cho Việt Nam trong năm 2020.

Dự báo các chỉ số vĩ mô chính năm 2020:

- **GDP năm 2020 ước tính sẽ giảm mạnh so với năm 2019.** Covid-19 khiến kinh tế toàn cầu chịu nhiều ảnh hưởng tiêu cực trong nửa đầu năm nay, cùng với việc giá cả hàng hóa đặc biệt dầu thô biến động khó lường, bất ổn trong hệ thống tài chính thế giới tăng cao. Tuy vậy, với các biện pháp phòng chống dịch hiệu quả, Việt Nam được đánh giá cao trong việc kiểm soát dịch bệnh hiệu quả, là tiền đề cho sự hồi phục trong nửa cuối 2020 và cả 2021. Tình hình kinh tế vĩ mô trong trạng thái tích cực nhờ giai đoạn phát triển tích cực trong các năm trước, là cơ sở để Việt Nam giữ được mức tăng dương năm 2020. GDP năm 2020 dự báo đạt 5%, thấp hơn đáng kể so với mục tiêu 6.8% từ đầu năm.
- **Lạm phát cơ bản dự kiến sẽ bình ổn trở lại khi giá thực phẩm – đặc biệt giá thịt lợn điều chỉnh giảm khi hoạt động tái đàn được hoàn thành.** Đồng thời, giá dầu duy trì tại mức thấp, góp phần làm giảm chỉ số CPI so với giai đoạn cuối 2019 đầu 2020. CPI dự báo có xu hướng ổn định và giảm trong 6 tháng cuối năm.
- **Vốn đầu tư trực tiếp từ nước ngoài (FDI) có dấu hiệu suy yếu.** Tính tới 20/5, tổng vốn FDI đạt 13.9 tỷ USD, giảm 17% so với cùng kỳ năm 2019. Vốn FDI thực hiện đạt 6.7 tỷ USD giảm 8.2% so với cùng kỳ năm 2019. Việt Nam vẫn có lợi thế thu hút vốn FDI trong quá trình dịch chuyển sản xuất khỏi Trung Quốc. Sự suy yếu kinh tế thế giới và dịch bệnh cản trở mức tăng trưởng đột biến của vốn FDI trong 6 tháng cuối năm. Đầu tư FDI dự báo sụt giảm 8% so với năm 2019.
- **Hoạt động điều hành lãi suất của NHNN nhìn chung theo trạng thái nói lỏng, hỗ trợ kinh tế trong bối cảnh triển vọng tăng trưởng toàn cầu tiếp tục suy yếu trước ảnh hưởng tiêu cực của dịch Covid-19, phù hợp cùng hoạt động điều hành của các NHTW chủ chốt khác đồng thời hỗ trợ tích cực sản xuất kinh doanh trong giai đoạn hồi phục hậu Covid-19.** Hiện nay lãi suất liên ngân hàng và lãi suất trái phiếu chính phủ đều được giữ tại ngưỡng thấp lịch sử. Tuy vậy, tín dụng là yếu tố cần được theo dõi trong những tháng còn lại của 2020 – tăng rất thấp tại 1.96% so với cuối 2019.

## II. Triển vọng TTCK Việt Nam năm 2020 và xu hướng thị trường

Dịch Covid-19 là sự kiện “Thiên nga đen” trong năm 2020 và đã tác động mạnh mẽ đến các nền kinh tế toàn cầu. TTCK Việt Nam đầu năm 2020 cũng nằm trong xu hướng vận động chung của thế giới. Trong quý 1/2020, trước áp lực bán rông trên diện rộng, chỉ số VN-Index tại thời điểm 31/03/2020 đã giảm 31.06% so với cuối năm 2019. Mặc dù VN-Index đến đầu tháng 6 đã hồi phục gần về vùng giá trước dịch bệnh và đồng thời thiết lập kỷ lục mới về KLGD và giá trị giao dịch, tuy nhiên đã hồi phục hiện tại kém bền vững do không có sự hỗ trợ của dòng tiền của NĐT tổ chức và NĐT nước ngoài. Diễn biến thị trường 6 tháng cuối năm cũng sẽ phụ thuộc nhiều vào khả năng kiểm soát dịch bệnh, sự phục hồi của các đối tác thương mại chủ chốt và những chính sách tiền tệ nói lỏng, chính sách tài khóa mở rộng để hồi phục đà tăng trưởng kinh tế.

Về trung dài hạn, TTCK Việt Nam có những yếu tố tích cực và tiêu cực trong 6 tháng cuối năm. Các yếu tố tác động tới thị trường chứng khoán gồm:



Các yếu tố tích cực	Các yếu tố hạn chế
<p>(1) Chính sách nới lỏng tiền tệ, các chương trình nới lỏng định lượng, chính sách tài khóa mở rộng hỗ trợ nền kinh tế của các quốc gia chủ chốt. Các chính sách này cũng giúp cho thị trường tài chính sôi động và tăng trưởng.</p> <p>(2) Dịch Covid-19 kiểm soát, nền kinh tế Việt Nam vận hành bình thường và đang lấy lại đà tăng trưởng. Vĩ mô ổn định tạo nền thu hút vốn đầu tư, hỗ trợ doanh nghiệp hồi phục;</p> <p>(3) Sau khi lấp đầy các thị trường quốc tế, dòng vốn quốc tế rẻ có cơ hội quay lại thị trường mới nổi và thị trường biên cuối năm 2020. Hoạt động IPOs, thoái vốn của các Doanh nghiệp nhà nước và các bộ chỉ số mới có cơ hội thu hút dòng tiền ngoại;</p> <p>(4) Luật chứng khoán sửa đổi dự kiến có hiệu lực năm 2021 là tiền đề cho những thay đổi chính sách phát triển TTCK và tăng cơ hội nâng hạng với FTSE năm 2020 và MSCI năm 2021;</p> <p>(5) Định hướng phát triển TTCK của Chính phủ, quy định các Ngân hàng CP niêm yết và các Tổng công ty lớn trong năm 2020, cũng như các sản phẩm mới về phái sinh sẽ giúp quy mô vốn hóa thị trường cải thiện, có thêm hàng hóa mới thu hút dòng vốn nước ngoài.</p>	<p>(1) Rủi ro từ nền kinh tế - chính trị thế giới như tăng trưởng toàn cầu, diễn biến Covid-19, căng thẳng thương mại Hoa Kỳ - Trung Quốc, biểu tình Mỹ, bầu cử Tổng thống Mỹ, bất ổn địa chính trị Trung Đông, Brexit;</p> <p>(2) Lợi nhuận các Công ty niêm yết dự báo giảm bình quân 10% trong năm 2020 do ảnh hưởng dịch bệnh và sự suy giảm của nền kinh tế. Mức định giá dự phòng của thị trường đã về bằng mức đầu năm trước khi sụt giảm. Động lực tăng điểm về giá trị không còn nhiều dư địa;</p> <p>(3) Mặt bằng cổ phiếu hồi phục nhanh chóng với sự tham gia tích cực từ NĐT cá nhân trong nước. Thị trường do vậy thiếu tính bền vững.</p> <p>(4) Kinh tế vĩ mô ổn định và tăng trưởng kinh tế dương là ưu thế vượt trội so với khu vực và quốc tế để Việt Nam có thể thu hút dòng tiền quốc tế rẻ tuy nhiên cơ hội thu hút dòng vốn lớn không nhiều do hạn chế cổ phiếu đầu tư, room nước ngoài và quy mô có thể đầu tư và sự chậm trễ việc niêm yết mới và cổ phần hóa.</p>

Dựa trên kịch bản đánh giá (1) EPS toàn thị trường giảm 10% so với năm 2019 và (2) chỉ số P/E giảm 0.5 đến 1 lần độ lệch chuẩn so với P/E bình quân của 5 năm gần nhất, VN-Index dự báo trong khoảng 770 – 838 điểm vào cuối năm 2020.

#### **Xu hướng thị trường 2020:**

##### **▪ Làn sóng vốn đầu tư nước ngoài**

Thị trường chứng khoán Việt Nam cho thấy sự hấp dẫn và còn nhiều tiềm năng để phát triển đã khiến lượng vốn đổ vào thị trường ngày càng nhiều. So với những năm trước đây, giai đoạn 2018-2019 đánh dấu sự lớn mạnh về quy mô vốn của rất nhiều CTCK, đặc biệt là các CTCK có dòng vốn ngoại. Làn sóng vốn nước ngoài cũng kéo theo hoạt động tăng vốn mạnh từ các công ty trong ngành để duy trì vị trí cạnh tranh. Điều này đặt ra yêu cầu đối với các CTCK trong nước, trong đó có BSC cần nhanh chóng gia tăng nguồn vốn nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh.

##### **▪ Xu hướng giảm phí giao dịch, giảm lãi vay margin**

Xu hướng ưu đãi phí giao dịch và lãi vay margin sẽ tiếp tục gia tăng trong bối cảnh các CTCK có vốn nước ngoài đang đẩy mạnh đầu tư vào TTCK Việt Nam.

Với tiềm lực tài chính mạnh mẽ và chi phí giá rẻ từ các tập đoàn mẹ (Hàn Quốc, Trung Quốc,...), và thông tư 128/2018/TT-BTC có hiệu lực từ ngày 15/02/2019 quy định bỏ mức

giá sàn dịch vụ giao dịch chứng khoán dự kiến sẽ đẩy mạnh mức độ cạnh tranh giữa các CTCK trên cả thị trường chứng khoán cơ sở và phái sinh.

#### ▪ **Bùng nổ các sản phẩm công nghệ**

Sự phát triển vượt bậc của cách mạng công nghệ 4.0 đã tạo thêm những mô hình kinh doanh mới trong lĩnh vực môi giới chứng khoán, thay đổi hành vi và thói quen sử dụng môi giới của nhà đầu tư. Bên cạnh hình thức môi giới truyền thống, một số công ty chứng khoán tại Việt Nam đang tập trung nghiên cứu và phát triển các ứng dụng theo xu hướng sử dụng công nghệ 4.0 trong giao dịch chứng khoán như ra mắt những nền tảng giao dịch chứng khoán online, xây dựng các robot advisor – tư vấn chứng khoán tự động, quản lý danh mục đầu tư tự động,... để đem lại những trải nghiệm thuận tiện cho nhà đầu tư với chi phí thấp, giảm thiểu phí giao dịch, từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường. Xu hướng Fintech sẽ là lợi thế cho những công ty chứng khoán tích cực thay đổi, áp dụng đổi mới và sáng tạo cách thức tiếp cận khách hàng thông qua việc cải tiến công nghệ.

### **B. Kế hoạch kinh doanh 2020**

#### **1. Nhiệm vụ trọng tâm trong năm 2020**

Trong năm 2020, công ty đặt ra những nhiệm vụ trọng tâm như sau:

- i. Cải thiện chất lượng tổng thể, nâng tầm chất lượng hoạt động và lấy lại vị thế Top đầu các CTCK trên thị trường: Top 10 thị phần môi giới cổ phiếu và Top 1 thị phần môi giới trái phiếu chính phủ;
- ii. Thúc đẩy kết quả hoạt động kinh doanh có sự tăng trưởng tích cực, đảm bảo an toàn và tuân theo các nguyên tắc quản trị rủi ro;
- iii. Xác định các mảng dịch vụ trọng tâm bao gồm Hoạt động môi giới (định hướng phát triển đồng thời môi giới truyền thống và phát triển các kênh bán hàng mới) và Mảng nghiệp vụ Ngân hàng đầu tư (IB);
- iv. Tiếp tục thúc đẩy triển khai các sản phẩm mới, có ý nghĩa trước mắt và dài hạn, giúp đa dạng hóa nguồn thu cho công ty, tạo nền tảng cho giai đoạn phát triển tới của thị trường;
- v. Chú trọng nâng cao chất lượng quản trị điều hành với 02 mục tiêu chính bao gồm: Hoàn thiện mô hình tổ chức, hệ thống chính sách đồng bộ, thực thi mạnh mẽ; Nâng cấp quản trị hệ thống, triển khai hoạt động kinh doanh theo hướng Quản trị rủi ro.

#### **2. Chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh trong năm 2020**

Dựa trên chiến lược phát triển dài hạn, triển vọng kinh tế vĩ mô thị trường năm 2020, các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2020 của BSC như sau:

TT	Chỉ tiêu	TH 2019	KH 2020	
			Giá trị	% so với 2019
1	Lợi nhuận trước thuế (trđ)	136,509	86,094	-36.9%
2	Thị phần môi giới (%)	3.11%	3.60%	15.8%
3	Hệ số an toàn tài chính (%)	≥ 260%	≥ 260%	-

**Chỉ tiêu Lợi nhuận trước thuế:** BSC xây dựng phương án lợi nhuận trước thuế năm 2020 là 86,094 triệu đồng, giảm 36.9% so với thực hiện năm 2019.

**Chỉ tiêu thị phần môi giới:** BSC xây dựng chỉ tiêu thị phần môi giới cổ phiếu năm 2020 đạt 3.60%, tăng 15.8% so với thực hiện năm 2019.

### **3. Các giải pháp để thực hiện mục tiêu kinh doanh 2020**

#### **a. Nâng cao năng lực tài chính của Công ty**

- Hoàn thành tìm kiếm nhà đầu tư tài chính/cổ đông chiến lược, sẵn sàng đàm phán, thực hiện các thủ tục hành chính, đáp ứng năng lực tài chính cho năm 2020, đáp ứng điều kiện phát triển các sản phẩm mới qua đó đảm bảo lợi thế cạnh tranh.
- Xem xét các điều kiện thị trường và nhu cầu hoạt động kinh doanh, phát hành trái phiếu BSC với kỳ hạn và lãi suất phù hợp để gia tăng tiềm lực tài chính.

#### **b. Gia tăng chất lượng dịch vụ**

- Đẩy mạnh công tác đào tạo đội ngũ phân tích nhằm nâng cao chất lượng cán bộ, tạo nền tảng cơ bản tốt nhằm cung cấp các sản phẩm phân tích chất lượng cao tới nhà đầu tư.
- Bám sát thị trường, điều chỉnh chính sách khách hàng, chính sách cho vay và chính sách sản phẩm hợp lý để cân bằng giữa tăng trưởng thị phần và quản trị rủi ro, đảm bảo sự phát triển bền vững.
- Xây dựng được các kênh bán hàng hiệu quả qua hệ thống Open API và sản phẩm ứng dụng công nghệ cao (i-Broker và i-Invest); đồng thời, hướng tới xây dựng và triển khai trung tâm tư vấn để nâng cao chất lượng tư vấn, đáp ứng nhu cầu của nhà đầu tư. Qua đó, thay đổi định hướng bán hàng khối môi giới của BSC từ việc tìm kiếm nguồn thu từ phí giao dịch và cho vay tài chính sang nguồn thu mới là dịch vụ tư vấn có thu phí, thu phí sử dụng sản phẩm, mang lại giá trị kinh doanh dài hạn cho công ty.
- Tiếp tục thúc đẩy triển khai các sản phẩm mới, có ý nghĩa trước mắt và dài hạn, giúp đa dạng hóa nguồn thu cho công ty, tạo nền tảng cho giai đoạn phát triển tới của thị trường.

#### **c. Hoạt động Tư vấn tài chính**

- Thúc đẩy mạnh mẽ hoạt động tư vấn vốn chủ, đồng thời thực hiện xây dựng, thiết kế các sản phẩm tư vấn phát hành trái phiếu kết nối được với các ngân hàng, quỹ đầu tư trong nước và nước ngoài.
- Tiếp tục duy trì hiệu quả mảng tư vấn vốn chủ, tập trung phát triển nhóm khách hàng là các doanh nghiệp, tổng công ty lớn trong nước nhằm nâng cao vị thế, thương hiệu của BSC trên thị trường.

#### **d. Củng cố sức mạnh thể chế, hoàn thiện mô hình tổ chức công ty**

- Nâng cao sức mạnh thể chế thông qua hoàn thiện mô hình tổ chức và chính sách động lực. Thiết kế mô hình tổ chức xuyên suốt từ cấp Hội Đồng quản trị tới Ban điều hành và mô hình tổ chức các phòng ban theo thông lệ thị trường, phù hợp với định hướng phát triển dài hạn, thúc đẩy nâng cao năng suất lao động công ty. Đảm bảo chính sách động

lực có tính cạnh tranh bao gồm hệ thống lương, thưởng, phúc lợi và lộ trình thăng tiến, hỗ trợ tốt cho các mục tiêu phát triển của BSC.

- Củng cố, nâng cao kỷ luật lao động, tính tuân thủ quy trình, quy chế trong các hoạt động.
- Thực hiện thuê tư vấn hỗ trợ trong việc rà soát và sắp xếp mô hình tổ chức và các chính sách nhân sự phù hợp.

**e. Nâng cao chất lượng nhân sự và có cơ chế thu hút nhân tài**

- Thường xuyên cập nhật, cải tiến, hệ thống chính sách nhân sự, chính sách động lực rõ ràng, minh bạch, phù hợp với thông lệ thị trường, tạo điều kiện thu hút nhân sự có chất lượng trên thị trường; Tăng cường đào tạo nhân sự nhằm phát triển và bồi dưỡng nguồn nhân lực, sẵn sàng cho sự đổi mới và sáng tạo.

**f. Công nghệ thông tin**

- BSC xác định CNTT trong năm 2020 tiếp tục là nhân tố để cải thiện năng lực cạnh tranh cho BSC. Đầu tư hạ tầng công nghệ thông tin hiện đại có tính bảo mật và ứng dụng cao.
- Đầu tư nâng cấp hệ thống hiện tại, đảm bảo hệ thống được cập nhật thường xuyên và duy trì vị thế dẫn đầu trong việc cung cấp các sản phẩm công nghệ; Nghiên cứu nâng cấp hệ thống Front đảm bảo đáp ứng được yêu cầu phát triển sản phẩm mới, nâng cao tiện ích cho người sử dụng.

**g. Hoạt động Marketing**

- Đẩy mạnh và phát triển nghiệp vụ Marketing, xây dựng chiến lược Marketing toàn diện, kết hợp các hình thức digital marketing và các kênh truyền thống nhằm nâng cao hình ảnh, uy tín của BSC trong mắt công chúng, qua đó tạo điều kiện trong việc phát triển khách hàng và bán hàng.

**h. Nâng cao hình ảnh thương hiệu BSC**

- Gia tăng giá trị thương hiệu thông qua việc duy trì công tác quảng bá truyền thống; đồng thời đẩy mạnh phát triển hoạt động tiếp thị số (Digital Marketing), bắt kịp xu hướng truyền thông hiện đại.
- Duy trì thực hiện thành công các giao dịch có quy mô lớn gắn liền với khách hàng có tên tuổi trong nền kinh tế Việt Nam, nhằm mục đích phát triển bền vững chắc cho thương hiệu BSC.
- Đẩy mạnh hoạt động tương tác, kết nối thông tin với các thị trường chứng khoán lớn trong khu vực và thế giới, chú trọng phát triển các mối quan hệ song phương với các CTCK và các quỹ đầu tư trong nước và nước ngoài, qua đó tạo điều kiện phát triển khách hàng.

**i. Các hoạt động cộng đồng**

- BSC xác định xây dựng văn hóa đề cao tính trách nhiệm với môi trường và tinh thần vì cộng đồng, trợ giúp các hoàn cảnh khó khăn trong xã hội. BSC sẽ tiếp tục thực hiện các chương trình từ thiện hoặc tài trợ học bổng với quan niệm cho đi là để góp phần tái thiết tổ chức và quốc gia được thịnh vượng hơn.

Trân trọng kính trình !

Nơi nhận

- Như kính trình
- Lưu VT



TỔNG GIÁM ĐỐC

Nguyễn Duy Viễn

