

BÁO CÁO CỔ ĐÔNG KẾT QUẢ 2024

VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH 2025



Địa chỉ

Tầng 16 - Tòa nhà Geleximco,
36 Hoàng Cầu, Đống Đa, Hà Nội



Email

cskh@abs.vn



Hotline

1900 54 54 96



01

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG 2024

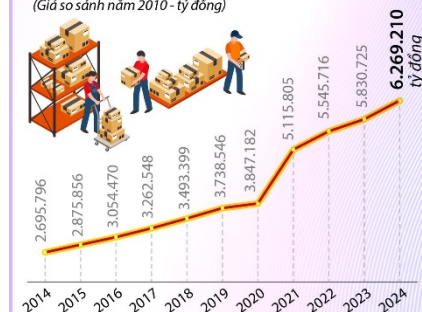
- Tăng trưởng GDP của Việt Nam đạt 7.09% nhờ tăng trưởng của khu vực dịch vụ 7.38% (đóng góp 49.46%), khu vực công nghiệp và xây dựng tăng 8.24% (đóng góp 45.17%) và nông, lâm, thủy sản tăng 3.27% (đóng góp 5.37%). Kim ngạch xuất khẩu hàng hóa đạt kỷ lục 405,53 tỷ USD, tăng 14.3% so với 2023 trong đó đến từ FDI là 290.8 tỷ USD, chiếm 71.8%. Cán cân thương mại thặng dư 24.77 tỷ USD. Độ mở của nền kinh tế thông qua chỉ số kim ngạch XNK/GDP đạt 165%. Vốn đầu tư toàn xã hội tăng 7.5% so với 2023 trong đó vốn đầu tư ngoài nhà nước chiếm tỷ trọng 55.9%, vốn đầu tư nhà nước chiếm 27.6% và FDI chiếm 16.5%. Chỉ số giá tiêu dùng CPI chỉ tăng ở mức 3.63%. Tỷ giá trung tâm tăng gần 2%, tỷ giá USD tại các ngân hàng tăng 4.6%, tỷ giá liên ngân hàng tăng 5.1% và tỷ giá thị trường tự do tăng 4.4%.
- TTCK năm 2024 theo đà tăng từ tháng 12/2023 và tiếp tục tăng đến hết Q1/2024 lên sát mốc 1300 điểm, sau đó chứng lại và biến động trong biên độ 1200-1300 điểm trong 3 quý còn lại, kết thúc năm 2024 đóng cửa Vnindex tăng 12,1% so với cuối năm 2023. Thanh khoản thị trường bình quân đạt 21.515 tỷ đồng, tăng 22.8% so với 2023.
- TTCK năm 2024 chịu tác động của làn sóng rút vốn mạnh của NĐTNN với tổng giá trị bán ròng hơn 3 tỷ USD. Để hấp thụ lực bán từ NĐTNN là nguồn vốn từ NĐT trong nước trong đó có sự tăng trưởng mạnh của dư nợ cho vay ký quỹ của các CTCK, đặc biệt ở các CTCK lớn với các deal vay margin giá trị cao. Cùng với việc cơ cấu lại danh mục trái phiếu phát hành và để hấp thụ lượng bán lớn từ NĐTNN, thị trường chứng khoán khiến làn sóng tăng vốn của các CTCK để đáp ứng những nhu cầu này.
- Lãi suất huy động duy trì tương đối thấp và chỉ tăng nhẹ trong nửa cuối của năm 2024. Lãi suất cho vay cũng duy trì ở mức cao trong giai đoạn đầu năm nhưng giảm mạnh về cuối năm do mức độ cạnh tranh cho vay gia tăng khi các CTCK tập trung vào lợi nhuận từ cho vay trong bối cảnh nguồn thu từ phí suy giảm do cạnh tranh zero fee và hoa hồng môi giới. Do vậy quy mô doanh thu phí ngày càng thu hẹp, biên lợi nhuận cho vay bình quân tương đối tốt trong cả năm 2024 nhưng xu hướng giảm dần về cuối năm.
- Trong năm 2024, quy mô phát hành mới TPDN tăng 35.2% so với năm 2023 đạt 473,6 nghìn tỷ đồng, trong đó phát hành ra công chúng chiếm tỷ trọng thấp 7.8% và xét theo lĩnh vực thì nhóm ngân hàng chiếm 66% toàn thị trường. Trong nhóm phi ngân hàng thì nhóm liên quan đến Vingroup chiếm 30% tổng giá trị phát hành mới của toàn nhóm.

GDP TĂNG
NĂM 2024 7,09%

TĂNG TRƯỞNG GDP
QUA CÁC NĂM (%)



TỔNG SẢN PHẨM QUỐC NỘI QUA CÁC NĂM
(Giá so sánh năm 2010 - tỷ đồng)



CÁC HOẠT ĐỘNG NỘI BẬT NĂM 2024

01

Đối với mảng môi giới và cho vay ký quỹ, ABS bám sát thị trường, khách hàng và lực lượng bán để kịp thời và linh hoạt điều hành chính sách, triển khai các chương trình kinh doanh nhằm thúc đẩy doanh số và đảm bảo sự hài lòng của khách hàng và nhân viên bán hàng trong bối cảnh cạnh tranh mảng này ngày càng gay gắt

02

ABS tiếp tục chú trọng **nâng cao năng lực quản trị rủi ro** cho vay ký quỹ bằng việc nghiên cứu và nâng cấp các mô hình định lượng rủi ro, nâng cao chất lượng nhân sự thẩm định, hoàn thiện quy trình thẩm định và quản trị tín dụng. Đây là một trong những nhiệm vụ trọng tâm giúp đạt được 2 mục tiêu: vừa giúp giảm thiểu rủi ro cho vay nhưng đồng thời nâng lực quản trị rủi ro cho vay tốt còn giúp chủ động kịp thời điều chỉnh chính sách và danh mục cho vay và nhờ đó giúp kinh doanh tốt hơn.

03

Đối với mảng kinh doanh nguồn và kinh doanh trái phiếu, ABS đã tận dụng môi trường lãi suất thấp và ổn định để tăng tổng tài sản bằng cách mở rộng hạn mức vay và huy động vốn kinh doanh chênh lệch kỳ hạn và kinh doanh trái phiếu đạt hiệu quả cao.

04

Chiến lược số được tiếp tục thực thi trong năm 2024 khi ABS tập trung hoàn thiện platform giao dịch ABS Invest bản web và bản mobile. Cơ sở dữ liệu đã được làm sạch và triển khai dự án xây dựng chân dung khách hàng 360 độ phục vụ dự kiến hoàn thành trong quý 1.2025 sẽ giúp am hiểu khách hàng theo thời gian thực, phục vụ đóng gói sản phẩm và ra các quyết định kinh doanh kịp thời và đúng đắn.

05

ABS cũng bắt đầu triển khai **dự án am hiểu khách hàng** với việc đào tạo CBNV và thực hành hoạt động am hiểu khách hàng theo phân khúc và chân dung điển hình xuyên suốt các quy trình vận hành, làm cơ sở cho việc tái thiết kế các hành trình và trải nghiệm khách hàng, cải tiến sản phẩm và nâng cao chất lượng dịch vụ.

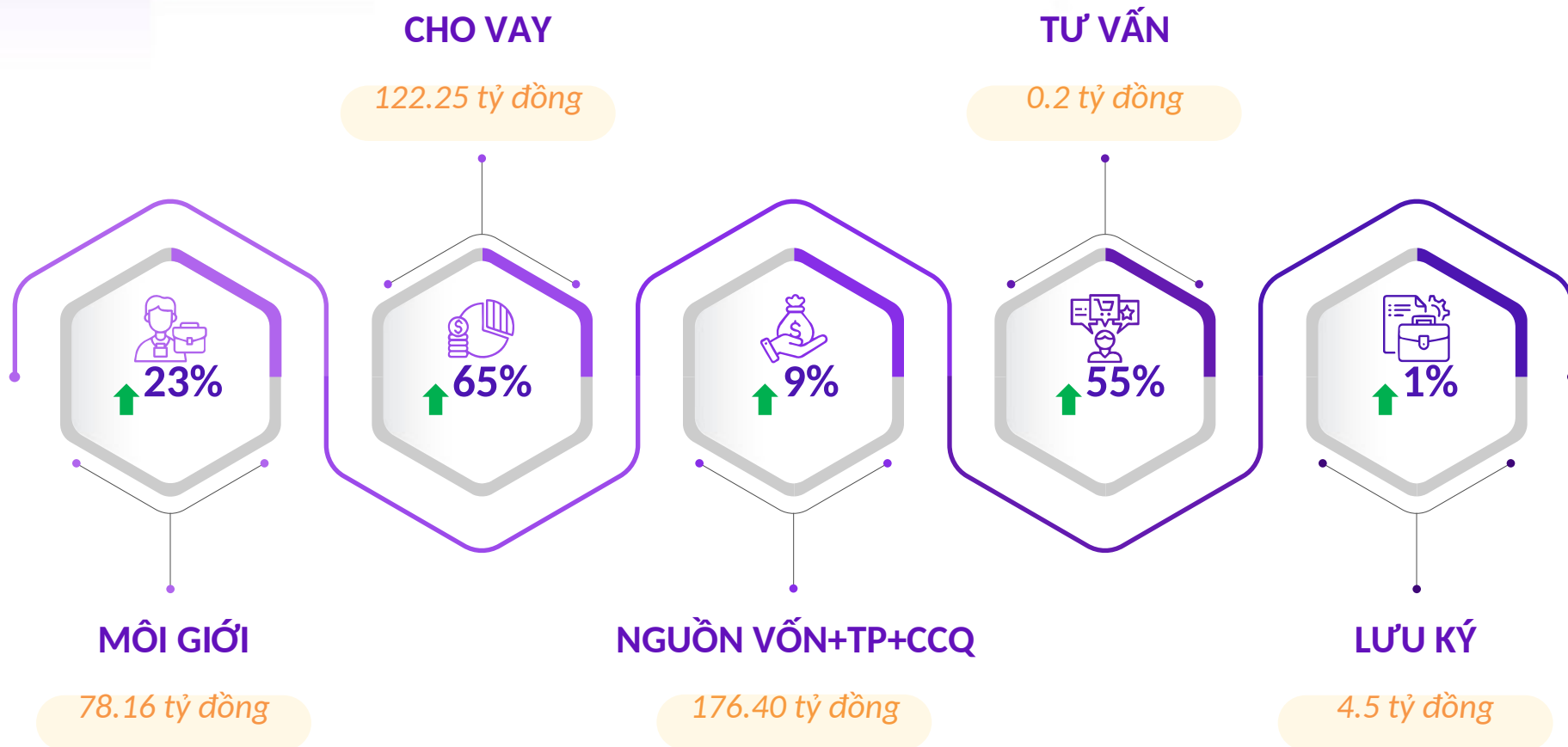
06

Nhận diện thương hiệu tiếp tục được chú trọng dựa trên việc tích cực quảng bá sản phẩm, nền tảng giao dịch, chương trình ưu đãi và cung cấp các nghiên cứu, phân tích thị trường chất lượng. Trong năm 2024, ABS đoạt 2 giải thưởng: CTCK có đội ngũ phân tích tốt nhất của Euromoney và CTCK có ứng dụng giao dịch mới tốt nhất của International Finance.

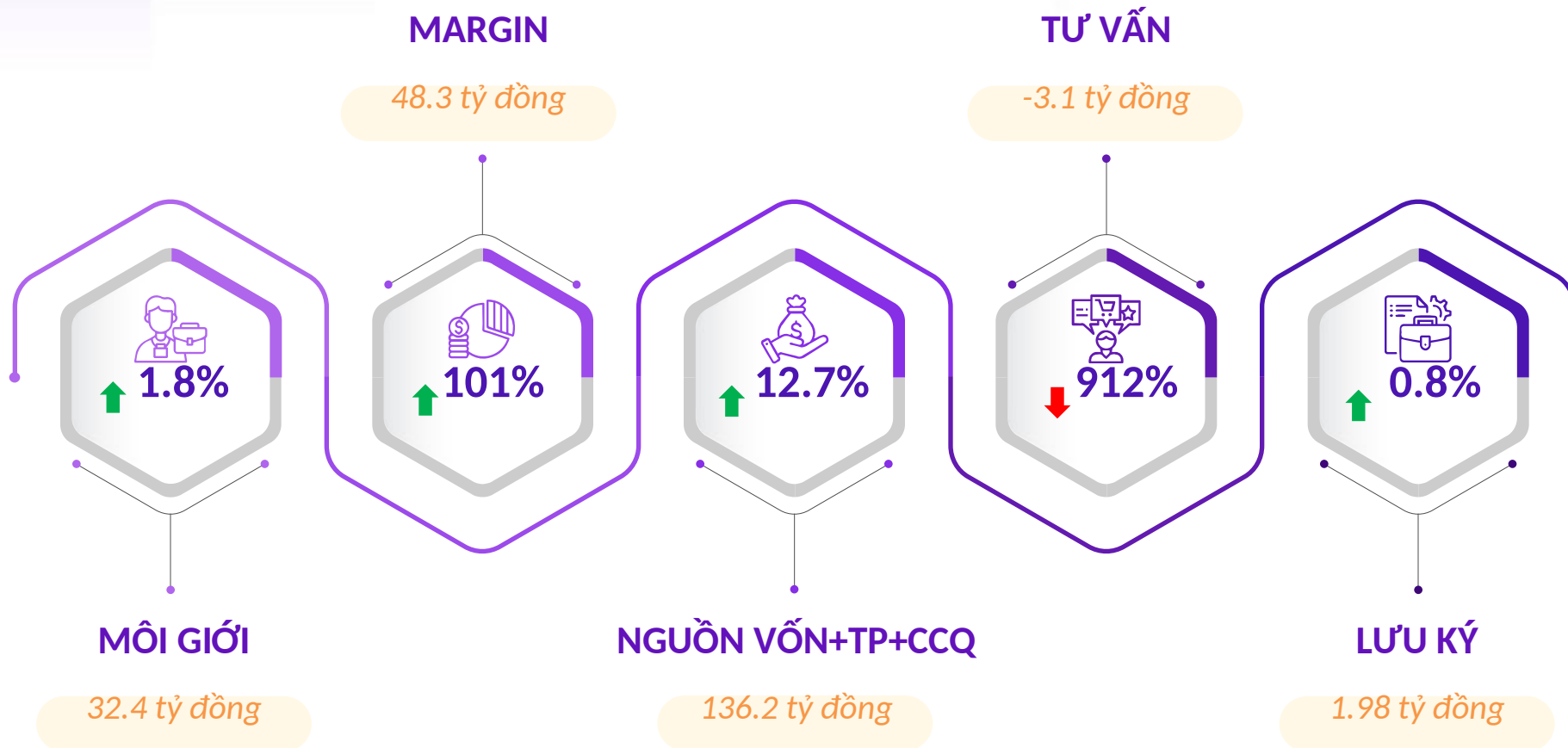
07

Về nhân sự và môi trường làm việc, ABS chú trọng các hoạt động gắn kết, đào tạo nội bộ, nâng cấp cơ sở vật chất và tạo cơ chế khen thưởng thi đua, đánh giá công bằng nhằm thu hút nhân tài và tạo động lực cống hiến cho nhân tài.

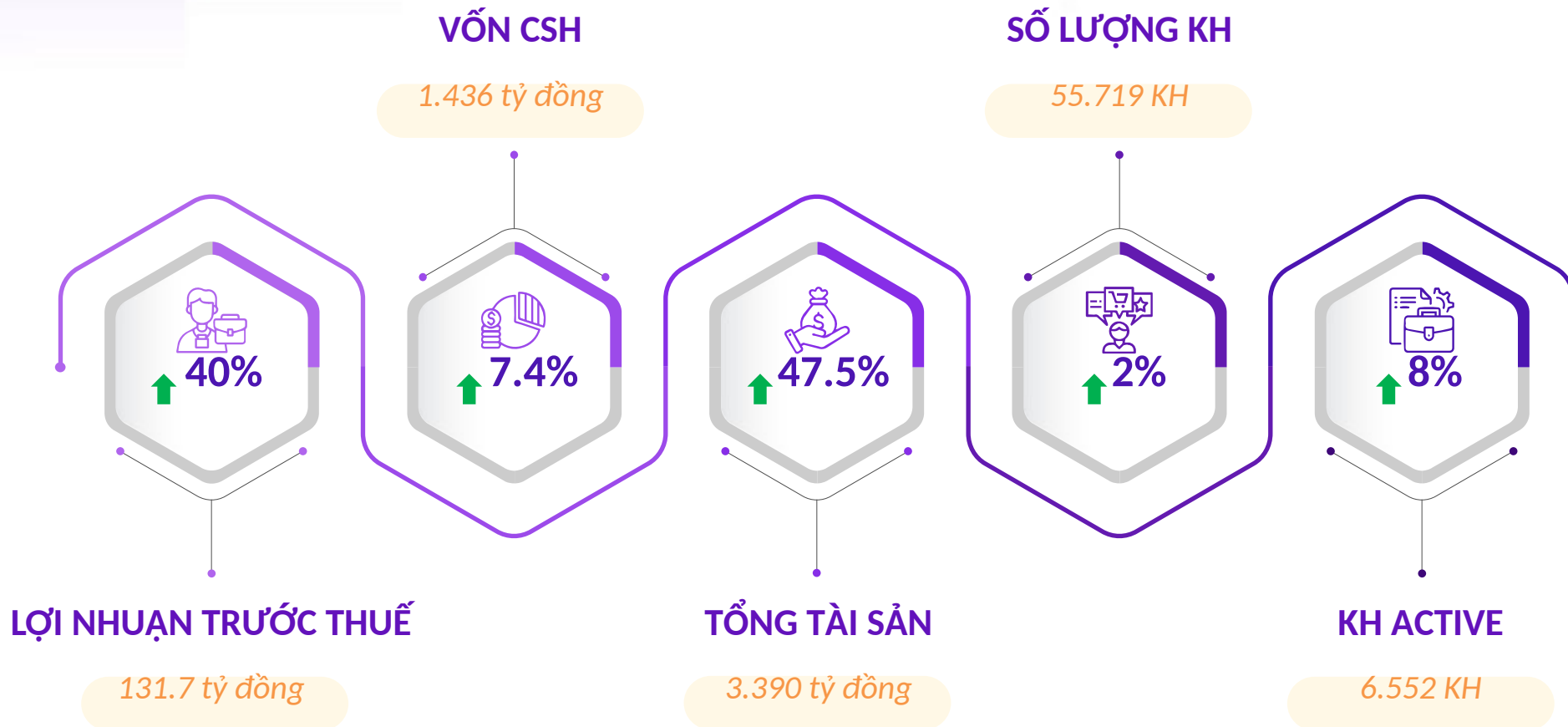




CẤU PHẦN LỢI NHUẬN SO VỚI NĂM 2023



CÁC CHỈ TIÊU CHÍNH SO VỚI NĂM 2023





02

KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2025

ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2025

01

Linh hoạt điều chỉnh chính sách phí và lãi suất cho vay để cạnh tranh nhưng không cạnh tranh giá bằng mọi giá. Thay vì chính sách giảm hoặc miễn phí thì ưu tiên sử dụng ngân sách để xây dựng chương trình KH thân thiết, các chương trình thi đua theo đối tượng KH mục tiêu và đóng gói sản phẩm.

02

Tiếp tục mở rộng quy mô kênh môi giới và cộng tác viên đồng thời chú trọng đẩy mạnh kênh online thông qua tiếp thị đa phương tiện hiệu quả và hoàn thiện hành trình số

03

Tiếp tục hoàn thiện các mô hình định lượng trong hoạt động quản trị cho vay và bám sát thị trường để điều hành hoạt động cho vay an toàn, hiệu quả và tăng trưởng

04

Đẩy mạnh việc rà soát quy trình vận hành và chăm sóc KH để cải tiến và nâng cao chất lượng dịch vụ, ứng dụng công nghệ giúp tăng năng suất và hiệu quả vận hành & chăm sóc KH của ABS, liên tục tái định vị giá trị khách hàng và quản lý trải nghiệm khách hàng dựa trên dữ liệu và đổi mới sáng tạo

05

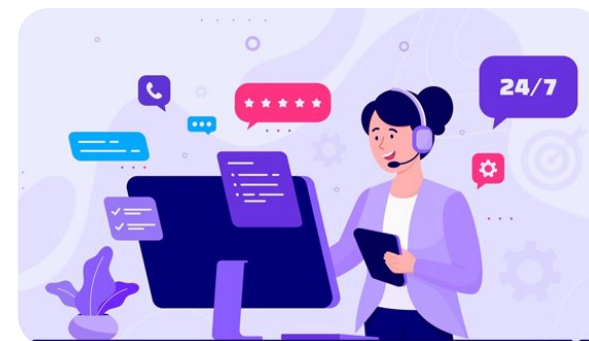
Phát triển các tính năng trên platform giao dịch để thu hút khách hàng mới và các tính năng tiện ích giúp KH quản lý hoạt động đầu tư tốt hơn.

06

Tiếp tục các hoạt động tuyển dụng và khuyến khích các ĐVKD mở rộng đội ngũ môi giới để phát triển KH mới

07

Đẩy mạnh hoạt động kinh doanh nguồn vốn và trái phiếu do dự báo môi trường lãi suất tiếp tục ổn định khi Việt Nam đặt mục tiêu GDP tăng trưởng 8%



CÁC CHỈ TIÊU KINH DOANH MỤC TIÊU 2025



QUY MÔ

TỔNG TÀI SẢN

4.431 tỷ đồng

↑ Tăng 31% so với 2024

DƯ NỢ BÌNH QUÂN

1.516 tỷ đồng

↑ Tăng 50% so với 2024

THỊ PHẦN BÌNH QUÂN

0,64%

↑ Tăng 30% so với 2024

VỐN CSH

1.595 tỷ đồng

↑ Tăng 11% so với 2024



HIỆU QUẢ

LNTT

200 tỷ đồng

↑ Tăng 52% so với thực hiện 2024

TỶ LỆ AN TOÀN TÀI CHÍNH

Tối thiểu 220%



KHÁCH HÀNG

SỐ LƯỢNG KHÁCH HÀNG

59.466

↑ Tăng 6,7% so với 2024

SỐ LƯỢNG KHÁCH HÀNG ACTIVE

7.207

↑ Tăng 10% so với 2024



TRỘN VỐN TRẢI NGHIỆM ĐẦU TƯ

Trân trọng báo cáo!



Website
invest.abs.vn/priceboard



Email
cskh@abs.vn



Phone
1900 54 54 96