

KẾ HOẠCH KINH DOANH & CHỈ TIÊU 2024

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN
NGÀY 17/06/2024



CÁC MẢNG KINH DOANH CỦA TCSC

Các mảng kinh doanh chính của TCSC trong 2024:

1. Tụ doanh chứng khoán
2. Môi giới chứng khoán
3. Cho vay giao dịch ký quỹ
4. Ngân hàng đầu tư
5. Tư vấn đầu tư

CÁC MẢNG KINH DOANH CỦA TCSC

1. TỰ DOANH

- Hoạt động tự doanh vẫn là một kênh đóng góp doanh thu và lợi nhuận quan trọng
- Đầu tư các cổ phiếu Bluechip và có nền tảng cơ bản tốt
- Cân bằng giữa lợi nhuận và rủi ro

Thuận lợi và khó khăn:

- *Thuận lợi: Nhân sự dày dạn kinh nghiệm*
- *Khó khăn: Chịu tác động bởi diễn biến chung của kinh tế vĩ mô lẫn thị trường chứng khoán, khó dự báo*

2. CHO VAY MARGIN

- Cho vay các cổ phiếu Bluechip hoặc có nền tảng cơ bản tốt kèm theo yếu tố thanh khoản
- Thực hiện quản lý rủi ro cho vay tách bạch dựa theo đánh giá độc lập về doanh nghiệp của bộ phận Phân tích với chủ trương AN TOÀN vốn là yếu tố tiên quyết

Thuận lợi và khó khăn:

- *Thuận lợi: TTCK diễn biến khá thuận lợi và thanh khoản tăng cao nên nhu cầu vay ký quỹ của Khách hàng lớn*
- *Khó khăn: nguồn vốn hạn chế, chi phí vốn chưa thực sự cạnh tranh*

3. MÔI GIỚI

- Xây dựng, cải tiến sản phẩm linh hoạt và chuyên biệt theo định hướng phát triển Môi giới.
- Xây dựng, phát triển thương hiệu lẫn phân khúc Khách hàng cá nhân thông qua các nền tảng mạng xã hội.
- Triển khai phái sinh để hoàn thiện hệ thống sản phẩm, nâng cao khả năng cạnh tranh.

Thuận lợi và khó khăn:

- *Thuận lợi: có hạ tầng CNTT, chính sách kinh doanh và sản phẩm được điều chỉnh theo hướng linh hoạt và cạnh tranh*
- *Khó khăn: Cạnh tranh mạnh mẽ về phí, lãi vay từ các CTCK*

CÁC MẢNG KINH DOANH CỦA TCSC

4. NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ

- Tập trung chủ yếu vào hoạt động thu xếp vốn, đại lý phát hành chứng khoán
- Liên kết với các mảng kinh doanh khác để xây dựng database khách hàng
- Chú trọng xây dựng và từng bước triển khai hoạt động IB nhằm tăng cường vị thế của Công ty trên thị trường

Thuận lợi và khó khăn:

- *Thuận lợi: Tận dụng sự hỗ trợ của cổ đông lớn. Hoạt động có rủi ro thấp và tiềm năng mang lại lợi nhuận đột biến*
- *Khó khăn: Việc huy động vốn của các doanh nghiệp bị chững lại do tình hình khó khăn chung*

5. TƯ VẤN ĐẦU TƯ

- Tập trung các khách hàng quan tâm đến chất lượng tư vấn và có NAV cao
- Tập trung tăng trưởng quy mô khách hàng, phát triển đội ngũ với quy mô lớn hơn để tăng sự bền vững từ tệp khách hàng lớn
- Tăng cường đào tạo nhân sự, tăng marketing và các hội thảo/sự kiện nhằm thu hút thêm khách hàng, tạo tiền đề quan trọng cho việc bán chéo các sản phẩm như quản lý tài sản, trái phiếu và các sản phẩm tài chính khác

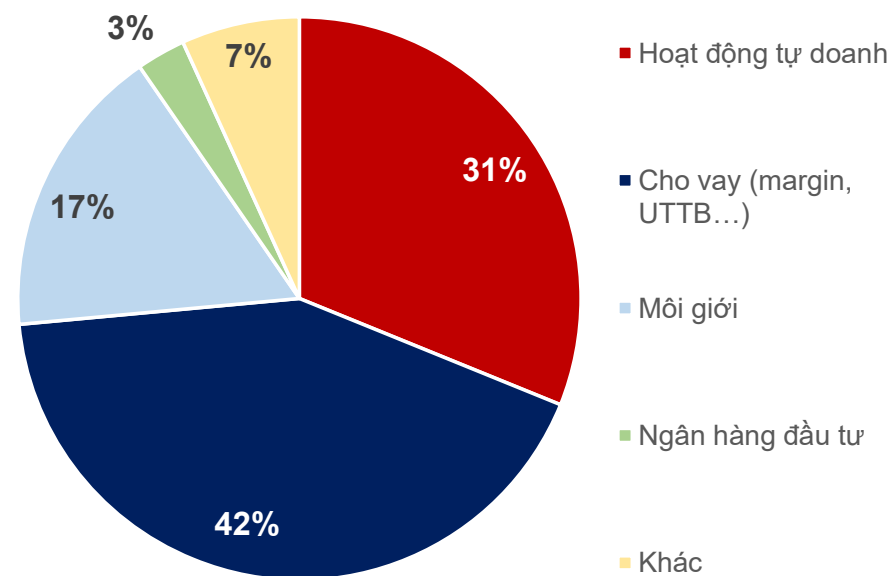
Thuận lợi và khó khăn:

- *Thuận lợi: Đội ngũ nhân sự có chuyên môn, năng động; khung chính sách, qui trình đã hoàn thiện tạo tiền đề cho việc mở rộng quy mô*
- *Khó khăn: Thương hiệu TCSC chưa phổ biến với đa số khách hàng, tệp khách hàng dù tăng trưởng nhưng vẫn còn hạn chế*

CẤU TRÚC DOANH THU

| Doanh thu kỳ vọng | Năm 2024 (triệu VND) |
|---------------------------|-------------------------|
| Hoạt động tự doanh | 66,500 |
| Cho vay (margin, UTTB...) | 90,482 |
| Môi giới | 36,000 |
| Ngân hàng đầu tư | 6,000 |
| Khác | 14,500 |
| Tổng | 213,482 |

Cấu trúc doanh thu



DỰ PHÓNG KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2024

| (triệu VND) | Năm 2024 BC RIÊNG | Năm 2024 BC HỢP NHẤT |
|--|----------------------|-------------------------|
| I. TỔNG DOANH THU | 179,082 | 213,482 |
| Doanh thu từ hoạt động tự doanh | 40,500 | 66,500 |
| Doanh thu từ các khoản cho vay và phải thu | 90,482 | 90,482 |
| Doanh thu nghiệp vụ môi giới chứng khoán | 36,000 | 36,000 |
| Doanh thu nghiệp vụ bảo lãnh, đại lý phát hành chứng khoán | 6,000 | 6,000 |
| Doanh thu khác | 6,100 | 14,500 |
| II. TỔNG CHI PHÍ | 100,918 | 112,624 |
| III. TỔNG LỢI NHUẬN KẾ TOÁN TRƯỚC THUẾ | 78,164 | 100,858 |
| IV. THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP | 15,633 | 20,172 |
| V. LỢI NHUẬN KẾ TOÁN SAU THUẾ TNDN | 62,531 | 80,686 |

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ/ON BEHALF OF B.O.D
CHỦ TỊCH/CHAIRMAN**

NGUYỄN KHÁNH LINH