

Số:15/2026/BC-BVSC

Hà Nội, ngày 12 tháng 06 năm 2026

**BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC VỀ TÌNH HÌNH KINH DOANH NĂM 2025
VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2026**

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

Căn cứ Luật Doanh nghiệp, các quy định pháp luật & Điều lệ hiện hành, Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt (“BVSC”) xin báo cáo Đại hội đồng cổ đông Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2025 và đề xuất Kế hoạch kinh doanh 2026. Cụ thể như sau.

PHẦN I

ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN NĂM 2025

I. TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN

Trong năm 2025, thị trường chứng khoán Việt Nam tiếp tục chứng kiến sự tăng trưởng mạnh mẽ và là một trong những điểm sáng của khu vực. Động lực tăng trưởng đến từ nền tảng vĩ mô tích cực với mục tiêu tăng trưởng GDP cao (khoảng 8%) cùng các định hướng phát triển rõ ràng và môi trường kinh doanh được cải thiện nhờ các chính sách cải cách thể chế và phát huy vai trò của khu vực kinh tế tư nhân trong thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Bên cạnh đó, mặt bằng lãi suất duy trì ở mức thấp trong phần lớn thời gian của năm, cùng với tăng trưởng tín dụng cải thiện đã hỗ trợ dòng tiền trong nước duy trì ổn định, góp phần nâng đỡ thị trường và cải thiện định giá cổ phiếu, áp lực tỷ giá cũng giảm bớt trong bối cảnh chính sách tiền tệ toàn cầu nới lỏng. Ngoài ra, việc hệ thống KRX chính thức vận hành từ tháng 5.2026 và Việt Nam được FTSE Russell nâng hạng lên thị trường mới nổi thứ cấp đã tạo nền tảng quan trọng để thị trường phát triển bền vững và thu hút dòng vốn trung và dài hạn.

Ở chiều ngược lại, thị trường chịu áp lực điều chỉnh đáng kể trước các yếu tố bất lợi từ bên ngoài. Nổi bật là tác động từ chính sách thuế của Mỹ công bố vào đầu tháng 4.2026, với việc công bố áp dụng mức thuế đối ứng cao đã làm gia tăng lo ngại về triển vọng thương mại và tăng trưởng toàn cầu. Bên cạnh đó, xu hướng bán ròng kéo dài của nhà đầu tư nước ngoài tiếp tục tạo áp lực lên thị trường, với giá trị lũy kế khoảng 5,2 tỷ USD trong năm 2025. Ngoài ra, rủi ro địa chính trị gia tăng cũng khiến biến động giá năng lượng và hàng hóa cơ bản trở nên khó lường.

Về chỉ số:

- Kết thúc năm 2025, VN-Index đóng cửa tại mức 1.784,49 điểm, tăng 517,71 điểm, tương đương 40,9% so với cuối năm 2024. HNX-Index đạt 248,77 điểm, tăng 21,34 điểm, tương đương mức tăng 9,4%.

- Sau nhịp điều chỉnh mạnh vào đầu tháng 4 do lo ngại về chính sách thuế của Mỹ, VNIndex nhanh chóng phục hồi và liên tiếp thiết lập các mức cao mới, có thời điểm vượt mức 1.800 điểm trong phiên 25/12/2025. Lực nâng đỡ chủ yếu đến từ một số nhóm cổ phiếu vốn hóa lớn như Vingroup, Gex, nhóm cổ phiếu Ngân hàng, trong khi nếu loại trừ sự ảnh hưởng của nhóm cổ phiếu này thì thực



- **Các thành tích tiêu biểu trong năm 2025:** Top 10 Doanh nghiệp niêm yết thực hiện tốt quản trị công ty năm 2024 – 2025 tại Hội nghị Thành viên của HNX, Top 10 doanh nghiệp quản trị công ty tốt nhất - Nhóm vốn hóa vừa, trong cuộc bình chọn DNNY do UBCK & Sở GD CK TP. HCM trao tặng; Top 100 Doanh nghiệp Bền vững, năm thứ 8 liên tiếp; “Doanh nghiệp yêu thích 2025 – Enterprise of Choice” với ba hạng mục quan trọng: Top 2 Ngành Tài chính – Ngân hàng – Chứng khoán, Top 7 Doanh nghiệp Phát triển Bền vững & Top 8 Doanh nghiệp Được Yêu Thích Nhất do CareeViet, TOP 100 Nơi làm việc tốt nhất Việt Nam...

- **Diễn biến giá cổ phiếu BVS và thanh toán cổ tức:**

+ Tại ngày 31/12/2025, giá cổ phiếu BVS đạt 29.100 đồng, giảm 19,5% so với mức đóng cửa năm 2024. Diễn biến giá cổ phiếu trong năm chủ yếu phản ánh các nhịp điều chỉnh chung của thị trường, đặc biệt trong giai đoạn đầu Quý II, trước khi phục hồi trong các tháng giữa năm. Thanh khoản giao dịch cổ phiếu cũng có sự sụt giảm, với khối lượng và giá trị giao dịch bình quân lần lượt đạt 645.106 cổ phiếu/phiên và 23,4 tỷ đồng/phiên, giảm 11,6% và 16,2% so với năm 2024, tương đồng với diễn biến của nhóm cổ phiếu chứng khoán vốn hóa vừa và nhỏ.

+ Công ty thanh toán cổ tức bằng tiền mặt với tỷ lệ 08% mệnh giá cổ phần cho các cổ đông vào ngày 26/11/2025.

2. Đánh giá kết quả các hoạt động trong năm 2025

2.1. Hoạt động Môi giới & dịch vụ tài chính kèm theo

Chỉ tiêu	Năm 2025	KH năm 2025	% TH so với KH	% TH so với cùng kỳ
Thị phần Môi giới CP&CCQ	1,86%	2,39%	77,9%	85,3%
Doanh thu Môi giới	374,3	322,8	116%	117,3%
Doanh thu dịch vụ tài chính. Trong đó:	493,4	507,7	97,2%	107,7%
Cho vay margin & ứng trước	433,1	360,7	120,1%	105,4%

(*): Thị phần Môi giới CP & CCQ tính chung trên cả 3 sàn. Trong đó, doanh thu môi giới BVSC nằm trong TOP 15/80 Công ty Chứng khoán trên thị trường (theo FiinProX - Dữ liệu doanh nghiệp).

Một số nhóm giải pháp trọng tâm đã triển khai trong năm:

- **Phát triển khách hàng:** Công ty tập trung phát triển nhóm khách hàng có giá trị giao dịch lớn và khách hàng tổ chức, đồng thời đẩy mạnh tìm kiếm khách hàng mới và gia tăng mở tài khoản trực tuyến thông qua hệ thống eKYC. Đối với phân khúc khách hàng tổ chức, BVSC tăng cường tiếp xúc, thuyết trình với các quỹ trong và ngoài nước nhằm nắm bắt nhu cầu và cung cấp các sản phẩm, dịch vụ phù hợp. Bên cạnh đó, BVSC phối hợp với Tổng Công ty Bảo hiểm Bảo Việt (“**BHBV**”) trong các chương trình bán chéo và đẩy mạnh tư vấn đầu tư cho nhóm khách hàng nội bộ.

- **Sản phẩm, dịch vụ:** Công ty triển khai các chính sách phí ưu đãi, tặng tiền vào tài khoản cho khách hàng mới, miễn lãi 5 ngày đầu của khoản vay, lãi suất margin chỉ từ 5,8%, tặng Voucher mua Bảo hiểm của BHBV... Đồng thời, phối hợp với Tập đoàn triển khai các chương trình khuyến mại trong khuôn khổ chương trình “60 năm giữ trọn niềm tin - Người Bảo Việt ưu tiên dùng hàng Bảo Việt”.

- **Công nghệ thông tin:** Kết nối thành công hệ thống giao dịch của BVSC với hệ thống giao dịch KRX vào ngày 5/5/2025, đồng thời nâng cấp BVSC Invest/Bwise theo Core mới KRX. Bên cạnh

- C
G T
H A
K H
V I E
A -

đó, Công ty liên tục phát triển và nâng cấp các tính năng và tiện ích của hệ thống giao dịch Bwise và App Mobile nhằm nâng cao trải nghiệm cho khách hàng như mở rộng mạng lưới thu chi hộ Fmoney với Vietcombank, nâng cấp bảo mật ứng dụng BVSC Invest, tích hợp Microsite FiinGroup (tra cứu dữ liệu thị trường)...

- **Nguồn nhân lực:** BVSC tăng cường tuyển dụng nhân viên môi giới có kinh nghiệm trên thị trường song song với việc tuyển dụng và đào tạo toàn diện thông qua chương trình Next Gen 2025 tại Hà Nội và TP. HCM. Bên cạnh đó, BVSC tiếp tục đổi mới các chương trình thi đua nội bộ với nhiều phần thưởng hấp dẫn nhằm khuyến khích, tạo động lực cho CBNV như: “Chương trình Thi đua môi giới”; “Chương trình dự đoán chỉ số VN Index”.

- **Nguồn vốn:** Công ty tăng cường làm việc với các ngân hàng thương mại nhằm mở rộng hạn mức vay ngắn và dài hạn, đồng thời tìm kiếm đối tác để triển khai phát hành trái phiếu phục vụ nhu cầu cho vay margin và ứng trước của khách hàng. Bên cạnh đó, Công ty đã được Hội đồng quản trị chấp thuận nâng tổng hạn mức cho vay giao dịch ký quỹ và hạn mức Non Pre-Funding từ mức 180% lên 200% vốn chủ sở hữu, qua đó gia tăng dư địa cấp vốn cho hoạt động môi giới.

2.2. Tự doanh

Tỷ trọng đầu tư vào cổ phiếu và chứng chỉ quỹ niêm yết trong danh mục tự doanh của BVSC tăng nhẹ từ khoảng 10% lên mức 13% vốn chủ sở hữu trong năm 2025. Công ty tiếp tục duy trì chiến lược đầu tư thận trọng, linh hoạt trong giải ngân trên cơ sở bám sát diễn biến thị trường. Trong bối cảnh thị trường diễn biến thuận lợi, danh mục tự doanh được hưởng lợi từ xu hướng tăng của thị trường và việc hoàn nhập dự phòng, qua đó ghi nhận hiệu quả tích cực, đóng góp vào kết quả kinh doanh chung của Công ty.

2.3. Lưu ký chứng khoán

Luôn tuân thủ chặt chẽ quy định của Tổng Công ty Lưu ký và Bù trừ chứng khoán Việt Nam (VSDC), đảm bảo sự chuẩn mực, cẩn trọng trong quá trình triển khai nghiệp vụ. Doanh thu hoạt động lưu ký đạt **8,3 tỷ đồng**, hoàn thành 151,3% so với kế hoạch.

2.4. Tư vấn và bảo lãnh phát hành

Công ty đẩy mạnh các hoạt động tư vấn đăng ký công ty đại chúng, tư vấn IPO, tư vấn niêm yết; đồng thời tiếp tục tập trung tìm kiếm các hợp đồng có giá trị cao như tư vấn thu xếp vốn cho doanh nghiệp và tư vấn mua bán – sáp nhập (M&A). Tuy nhiên, kể từ khi Luật Chứng khoán được sửa đổi, các quy định pháp lý mới được ban hành, cùng với yêu cầu kiểm soát chất lượng chứng khoán phát hành ra chặt chẽ hơn khiến cho hoạt động tư vấn phát hành cổ phiếu và trái phiếu gặp nhiều thách thức, trách nhiệm rà soát của tổ chức tư vấn cũng được yêu cầu cao hơn đòi hỏi công tác kiểm tra và đánh giá hồ sơ phải tăng cường hơn, qua đó làm gia tăng khối lượng công việc và kéo dài tiến độ thực hiện. Bên cạnh đó, mảng M&A cũng kém sôi động khi nhà đầu tư nước ngoài gặp thách thức tại chính thị trường nội địa của họ, khiến nhu cầu tìm kiếm thương vụ tại Việt Nam giảm. Các yếu tố đó đã dẫn đến doanh thu hoạt động tư vấn của Công ty duy trì ở mức khá khiêm tốn, đạt **4,6 tỷ đồng**, hoàn thành 57,9% KH, nhưng so với năm 2024 đã có chuyển biến tích cực, và đạt 133,5%.

2.5. Công tác quản lý và hỗ trợ

❖ Công nghệ thông tin & Phát triển sản phẩm

- Trong năm 2025, BVSC đã hoàn thành kết nối hệ thống KRX theo đúng lộ trình, đảm bảo hệ thống công nghệ thông tin vận hành ổn định, an toàn và thông suốt. Đồng thời, Công ty tiếp tục nâng cấp hạ tầng, hoàn thiện hệ thống dự phòng và khôi phục sau thảm họa (DR), hoàn thành Bộ quy trình an toàn thông tin làm nền tảng hướng tới tiệm cận các chuẩn mực quản trị công nghệ quốc tế.

- Bên cạnh đó, BVSC đẩy mạnh chuyển đổi số trong hoạt động kinh doanh và quản trị thông qua ứng dụng AI vào phát triển các công cụ hỗ trợ nội bộ, qua đó nâng cao hiệu quả vận hành. Công ty cũng tiếp tục phát triển các sản phẩm, dịch vụ trên nền tảng số BVSC Invest, iBroker, tập trung bổ sung các tiện ích hỗ trợ đầu tư và nâng cao trải nghiệm khách hàng.

❖ **Pháp chế, kiểm soát nội bộ và quản trị rủi ro**

- Công ty liên tục tiến hành rà soát, chỉnh sửa, hoàn thiện đồng bộ các quy chế, quy trình nội bộ và các biểu mẫu hợp đồng, thỏa thuận của Công ty nhằm tăng tính chủ động, kịp thời trong việc tuân thủ quy định pháp luật của Công ty.

- Công ty tăng cường kiểm soát nội bộ, mở rộng phạm vi tra soát, đặc biệt đối với hệ thống công nghệ và quản lý giao dịch. Đồng thời, các biện pháp nhận biết khách hàng, kiểm soát hồ sơ trực tuyến và an ninh bảo mật được triển khai đồng bộ góp phần củng cố hệ thống kiểm soát, nâng cao khả năng phòng ngừa và phát hiện rủi ro, đồng thời đảm bảo an toàn hệ thống và minh bạch trong giao dịch.

❖ **Hoạt động nghiên cứu phân tích**

- Chất lượng tư vấn đầu tư tiếp tục được nâng cao, bám sát nhu cầu nhà đầu tư thông qua hệ thống báo cáo đa dạng, bao gồm báo cáo ngành, doanh nghiệp, vĩ mô – thị trường và các báo cáo định kỳ với tổng số 621 báo cáo, đạt mức bao phủ 91% và 60% vốn hóa thị trường trên HOSE và IINX.

- Bên cạnh đó, BVSC đẩy mạnh cung cấp thông tin qua các kênh tương tác trực tuyến, nổi bật là hoạt động livestream trên các nền tảng số và chuỗi video “Giải mã thị trường” phát hành định kỳ, qua đó nâng cao hiệu quả truyền tải thông tin và mức độ tương tác với nhà đầu tư.

❖ **Hoạt động Marcom & IR**

- Trong năm 2025, BVSC đẩy mạnh hoạt động marketing theo hướng số hóa, đa kênh gắn với mục tiêu kinh doanh thông qua các chiến dịch digital marketing và gia tăng sản xuất nội dung trên các nền tảng như Facebook và YouTube, điển hình là chuyên đề “Giải mã KRX”, “Giải mã Thị trường”, kết hợp với các chương trình livestream và hội thảo trực tuyến, qua đó nâng cao hiệu quả truyền thông và gia tăng giá trị cung cấp cho nhà đầu tư. Đồng thời, triển khai các hoạt động marketing trực tiếp thông qua các sự kiện chuyên ngành, triển lãm A80 và chuỗi chương trình tại các trường đại học “Từ Giảng đường đến Thị trường” góp phần mở rộng tiếp cận nhóm nhà đầu tư trẻ và nâng cao nhận diện thương hiệu.

- Bản tin IR được ra mắt đều đặn hàng Quý bằng Tiếng Việt và Tiếng Anh cung cấp thông tin toàn diện và cập nhật cho nhà đầu tư, qua đó tăng cường hơn nữa sự minh bạch thông tin và tính chủ động trong hoạt động quan hệ cổ đông.

❖ **Công tác tổ chức và nhân sự**

Tổng số nhân sự: **709 người**. Trong đó, Trụ sở chính: **464 người**, Chi nhánh tại TP. HCM: **245 người**.

- **Tuyển dụng:** Tỷ lệ tuyển dụng mới năm 2025 là 11%. Trong đó, chủ yếu tuyển dụng mới đội ngũ nhân viên tại khối môi giới, tỷ trọng chiếm 89%.

- **Đào tạo:** Hoàn tất 02 khóa tuyển sinh và đào tạo **Next Gen 2025** tại Hà Nội và TP.HCM

Trong năm 2025, Công ty được vinh danh tại chương trình “Doanh nghiệp yêu thích 2025 – Enterprise of Choice” với ba hạng mục: Top 2 Ngành Tài chính – Ngân hàng – Chứng khoán, Top 7 Doanh nghiệp Phát triển Bền vững & Top 8 Doanh nghiệp Được Yêu Thích Nhất do CareerViet, đơn vị uy tín trong lĩnh vực đánh giá thương hiệu tuyển dụng và xu hướng nhân sự tại Việt Nam thực hiện;

đồng thời tiếp tục nằm trong *Top 100 Nơi làm việc tốt nhất Việt Nam*, khối doanh nghiệp vừa do Anphabe tổ chức thường niên, với sự bảo trợ của Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI).

❖ **Triển khai hoạt động hợp lực trong hệ sinh thái Tập đoàn Bảo Việt**

Trong năm 2025, BVSC đẩy mạnh hợp lực với các đơn vị trong hệ sinh thái Bảo Việt nhằm khai thác hiệu quả tệp khách hàng chung và gia tăng giá trị cung cấp dịch vụ tài chính. Công ty triển khai một số chương trình phối hợp tiêu biểu như “*60 năm giữ trọn niềm tin – Người Bảo Việt ưu tiên dùng hàng Bảo Việt*” và “*Giao dịch vững vàng – Voucher ngập tràn*”, theo đó khách hàng giao dịch chứng khoán được tặng voucher mua bảo hiểm phi nhân thọ, qua đó tăng cường kết nối khách hàng và thúc đẩy khai thác chéo sản phẩm, dịch vụ trong hệ sinh thái.

3. Tiền lương của Ban Tổng Giám đốc và Người quản lý khác

Việc chi trả lương của Ban Tổng Giám đốc và Người quản lý khác đã được trình bày trong Báo cáo tài chính năm 2025 được kiểm toán bởi E&Y & công ty đã thực hiện CBTT ra công chúng theo quy định.

PHẦN II

KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2026

I. DỰ BÁO TÌNH HÌNH KINH TẾ VÀ TTCK NĂM 2026

1. Dự báo tình hình Kinh tế

- Tăng trưởng GDP năm 2026: Năm 2026 là năm đầu tiên của nhiệm kỳ mới do đó mục tiêu tăng trưởng đặt ra 10% trở lên cho cả nhiệm kỳ, mức cao nhất từ trước tới nay. Dự kiến chi đầu tư phát triển 1,12 triệu tỷ đồng, mức cao trong các năm gần đây. Nhiều Nghị quyết, Luật và chính sách được sửa đổi thông qua, đặc biệt là Nghị quyết 68 về kinh tế tư nhân năm 2025, Nghị quyết 79 về phát triển kinh tế nhà nước được ban hành vào đầu năm 2026.... Khung pháp lý hoàn thiện tạo ra môi trường lành mạnh để thúc đẩy phát triển các thành phần, khu vực kinh tế, việc mở rộng quan hệ ngoại giao với đa dạng các quốc gia và khu vực trên thế giới để thu hút dòng vốn FDI, đồng thời đa dạng hóa đối tác thương mại, các chính sách giúp gia tăng thu nhập cho người dân như miễn, giảm học phí, trả lương hưu sớm, tinh gọn tổ chức bộ máy... tạo động lực kích cầu tiêu dùng, thúc đẩy kinh tế phát triển.

- Lạm phát trong ngưỡng mục tiêu 4,5% Quốc hội đặt ra, áp lực trong năm có thể đến từ giá các mặt hàng năng lượng và nhóm nhà ở và vật liệu xây dựng (giá thuê nhà, giá điện).

- Ổn định tỷ giá trong năm 2026: Fed có thể chậm lại quá trình cắt giảm lãi suất trong 2026 nếu giá các mặt hàng năng lượng tăng. Tuy vậy, mặt bằng lãi suất trong nước đã tăng từ cuối 2025, giúp thu hẹp chênh lệch lãi suất VND và USD, giảm áp lực cho VND.

- Mặt bằng lãi suất tăng trở lại từ cuối năm 2025, và mức hiện tại (6,1%-6,3%) đang ngang bằng mặt bằng lãi suất trong giai đoạn dịch Covid-19. Mặt bằng lãi suất đang bị tác động bởi nhiều yếu tố, trong đó chủ yếu là do giai đoạn vừa qua tăng trưởng huy động thấp hơn cho vay. Áp lực này có thể giảm bớt trong nửa cuối năm khi lạm phát 2026 được kỳ vọng vẫn nằm trong mức mục tiêu khoảng 4,5% và lãi suất ở quanh mức hiện tại đủ hấp dẫn để thu hút tiền quay lại hệ thống.

BVSC dự báo các chỉ tiêu vĩ mô năm 2026

Các chỉ tiêu chính	2025	2026	
		Mục tiêu của Chính phủ	BVSC dự báo
<i>Tăng trưởng GDP (%)</i>	8,02	10	8-10
<i>Lạm phát bình quân (%)</i>	3,31	4-4,5	3,5-4
<i>Tăng trưởng tín dụng (%)</i>	19,01	15	18
<i>Biến động tỷ giá USD/VND (%)</i>	3,09	N/A	±2-±4

2. Thị trường Chứng khoán năm 2026

2.1 Cơ hội

- Môi trường chính trị - xã hội thống nhất, ổn định.
- Động lực tăng trưởng kinh tế cao. Đầu tư tư nhân được đẩy mạnh. Kết nối hạ tầng, đầu tư hạ tầng trọng điểm về giao thông, điện, dầu khí giúp Việt Nam tăng năng suất lao động và tạo điều kiện thu hút thêm dòng vốn FDI.
- Kết quả kinh doanh các doanh nghiệp niêm yết duy trì tốc độ tăng trưởng tích cực trong năm 2026.
- Việt Nam kỳ vọng có thể thu hút được dòng vốn ngoại lớn vào TTCK khi chính thức nâng hạng lên Thị trường mới nổi hạng 2 của FTSE vào tháng 9/2026.

2.2 Thách thức

- Xung đột địa chính trị tại Trung Đông kéo dài có thể khiến dòng vốn toàn cầu rút khỏi các tài sản rủi ro và đẩy giá năng lượng lên cao, làm gián đoạn chuỗi cung ứng. Điều này có thể tạo ra rủi ro lạm phát và tỷ giá trong nước, qua đó khiến việc điều hành chính sách tiền tệ mở rộng gặp nhiều thách thức, triển vọng tăng trưởng kinh tế và kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp niêm yết có thể bị ảnh hưởng, kéo theo việc điều chỉnh kỳ vọng lợi nhuận, gây áp lực lên định giá thị trường và khiến tâm lý nhà đầu tư trở nên thận trọng hơn.
- Các kênh đầu tư ở các lĩnh vực khác hấp dẫn (vàng, đô la, trái phiếu,...) có thể thu hút dòng tiền ra khỏi kênh cổ phiếu. Trong khi đó hoạt động phát hành tăng vốn, IPO có thể hút dòng tiền ra khỏi thị trường và tăng nguồn cung cổ phiếu.
- Các chính sách thuế quan mới của Mỹ đối với các nước trong đó có Việt Nam, đặc biệt khi xuất siêu vào Mỹ tiếp tục gia tăng trong năm 2026.
- Rủi ro nấn lại dòng vốn tín dụng vào lĩnh vực sản xuất có thể ảnh hưởng đến các lĩnh vực tài chính, bất động sản.

2.3 Dự báo thị trường năm 2026

Dựa trên những diễn biến của nền kinh tế và TTCK Việt Nam, BVSC đưa ra nhận định đối với các chỉ số chính của TTCK như sau:

Các chỉ tiêu chính	Kịch bản xây dựng KHKD kế hoạch
<i>Chỉ số Vnindex (điểm)</i> <i>So với 31/12/2025 (điểm)</i>	1.800-1.850 <i>tăng 15,51 - 65,51 điểm</i>
<i>Thanh khoản thị trường (tỷ đồng/phiên)</i> <i>So với BQ năm 2025</i>	28.000 <i>Giảm 5%</i>

II. KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2026

1. Các chỉ tiêu kinh doanh

Kế hoạch kinh doanh 2026

STT	CHỈ TIÊU	TH 2025	KH 2026	% KH 2026/TH 2025
1	Tổng doanh thu	1.104,7	1.078,5	-2,4%
	<i>Doanh thu thực hiện</i>	<i>1.032,3</i>	<i>1.035</i>	<i>0,3%</i>
2	Tổng chi phí	839,6	798,8	-4,9%
	<i>Chi phí thực hiện</i>	<i>791,8</i>	<i>772,5</i>	<i>-2,4%</i>
3	LN trước thuế	265,1	279,7	5,5%
	<i>trong đó, LNNT thực hiện</i>	<i>240,5</i>	<i>262,5</i>	<i>9,1%</i>
4	LN sau thuế	224,5	223,7	-0,4%
	<i>trong đó, LNNT thực hiện</i>	<i>204,4</i>	<i>210</i>	<i>2,7%</i>

Kế hoạch doanh thu năm 2026 dự kiến đạt 1.035 tỷ đồng, tương đương mức thực hiện năm 2025. Trong đó, doanh thu từ hoạt động môi giới và cho vay ký quỹ, ứng trước tiền bán dự kiến tăng lần lượt khoảng 8% và 11% so với năm 2025, phản ánh định hướng đẩy mạnh khai thác khách hàng, nâng cao hiệu quả hoạt động và tối ưu hóa doanh thu từ các mảng kinh doanh cốt lõi. Đây cũng là mục tiêu tương đối thách thức trong bối cảnh cạnh tranh trong ngành chứng khoán ngày càng gay gắt, với xu hướng tiếp tục gia tăng áp lực về phí giao dịch, lãi suất và chính sách thu hút khách hàng. Bên cạnh đó, việc Công ty chủ động triển khai chiến lược đầu tư thận trọng và tăng cường quản trị rủi ro, cùng với dự địa cho tăng trưởng trong hoạt động kinh doanh nguồn còn hạn chế trong bối cảnh thị trường tài chính ít cơ hội, cũng ảnh hưởng đến doanh thu tự doanh và thu nhập từ lãi tiền gửi. Dù vậy, với định hướng kiểm soát hiệu quả chi phí và tối ưu vận hành, Công ty đặt mục tiêu lợi nhuận sau thuế năm 2026 đạt mức tăng trưởng khoảng 3% so với kết quả thực hiện năm 2025.

2. Các giải pháp trọng tâm

Để triển khai kế hoạch năm 2026, Công ty sẽ bám sát diễn biến tình hình thị trường để triển khai đồng bộ & linh hoạt các giải pháp, cụ thể:

2.1 Hoạt động môi giới - dịch vụ tài chính

- **Phát triển khách hàng:** Tập trung phát triển khách hàng, đặc biệt là khách hàng tổ chức trong nước và nước ngoài (Hongkong, Singapore..); các nhóm khách hàng có giá trị giao dịch lớn; đẩy mạnh mở mới tài khoản thông qua kênh số và hệ thống eKYC, đồng thời tăng cường khai thác tệp khách hàng trong hệ sinh thái Bảo Việt.

- **Về sản phẩm, dịch vụ cho khách hàng:** Công ty tiếp tục nâng cấp hệ thống giao dịch và phát triển các tính năng phục vụ giao dịch theo định hướng số hóa và ứng dụng AI, qua đó nâng cao trải nghiệm khách hàng và hiệu quả cung cấp dịch vụ. Song song, các chính sách phí và lãi suất margin được xây dựng linh hoạt, bám sát diễn biến thị trường và phù hợp với từng phân khúc khách hàng, góp phần duy trì năng lực cạnh tranh. Công ty cũng đẩy mạnh các chương trình phối hợp bán chéo trong hệ sinh thái Bảo Việt nhằm gia tăng giá trị và tiện ích mang lại cho khách hàng.

- **Nguồn nhân lực:** Tăng cường tuyển dụng và đào tạo nhân sự, đồng thời triển khai chương trình Next Gen 2025 tại Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh, qua đó chủ động phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao, bền vững trong tương lai.

- **Nguồn vốn:** Chủ động tối ưu và phân bổ hiệu quả nguồn vốn nội bộ, đồng thời tăng cường đàm phán với các NHTM nhằm đảm bảo nguồn vay, đáp ứng tối đa nhu cầu vay margin và ứng trước của khách hàng..

2.2 Hoạt động tư vấn và bảo lãnh, đại lý phát hành

Công ty tập trung đẩy mạnh các hoạt động tư vấn IPO, niêm yết, phát hành cổ phiếu, trái phiếu và thoái vốn; đồng thời tăng cường tìm kiếm và triển khai các hợp đồng tư vấn thu xếp vốn, mua bán - sáp nhập doanh nghiệp... Bên cạnh đó, chủ động kết nối với các đối tác quốc tế như GuarantCo/CGIF để xây dựng các sản phẩm huy động vốn bền vững, giúp nâng cao khả năng triển khai các thương vụ trái phiếu.

2.3 Hoạt động tự doanh

Trong năm 2026, Công ty sẽ tiếp tục tìm kiếm các cơ hội đầu tư trên thị trường chứng khoán bằng chiến lược đầu tư linh hoạt, bám sát diễn biến của thị trường và dòng tiền để đưa ra các thời điểm giải ngân phù hợp, mang lại hiệu quả cho danh mục đầu tư. Bên cạnh đó, BVSC tiếp tục triển khai dịch vụ hỗ trợ các công ty quản lý quỹ trong hoạt động tái cơ cấu danh mục ETF, đặc biệt là giao dịch redemption/creation nhằm hỗ trợ khách hàng chuyển đổi nắm giữ giữa các chứng chỉ quỹ ETF; đồng thời triển khai dịch vụ môi giới chứng chỉ quỹ với các quỹ đầu tư nước ngoài. Ngoài ra, BVSC tìm kiếm cơ hội đầu tư mới vào Trái phiếu Doanh nghiệp có trái tức tốt và đáp ứng được các tiêu chí quản trị rủi ro.

2.4 Hoạt động lưu ký

Triển khai dịch vụ lưu ký tuân thủ chặt chẽ quy định pháp luật, dịch vụ chuyên nghiệp, đảm bảo thanh toán của nhà đầu tư luôn kịp thời.

2.5 Công nghệ thông tin & Quản lý giao dịch

Trong năm 2026, BVSC tập trung nâng cấp hệ thống công nghệ thông tin và hạ tầng dữ liệu nhằm đáp ứng các yêu cầu mới của thị trường và VSDC, bao gồm các tính năng như giao dịch trong ngày, giao dịch xuyên trưa và kết nối với ngân hàng lưu ký. Đồng thời, Công ty triển khai nâng cấp hạ tầng dữ liệu (Oracle 26AI, máy chủ Oracle) và các hệ thống BDS, BPS, song song với việc xây dựng nền tảng dữ liệu tập trung, chuẩn hóa luồng dữ liệu và thúc đẩy tự động hóa các quy trình nội bộ, qua đó nâng cao hiệu quả kiểm soát và đảm bảo vận hành ổn định.

BVSC cũng đẩy mạnh phát triển sản phẩm và nâng cao trải nghiệm khách hàng thông qua việc cải tiến các tính năng trên Bwise và ứng dụng Mobile; xây dựng các hệ thống giao dịch TPDNRL, chứng chỉ quỹ mở, sản phẩm hoán đổi ETF, tham gia thị trường giao dịch cacbon...

2.6 Hoạt động khác:

- **Tăng cường các chương trình hợp lực với các đơn vị thành viên:** Trên nền tảng các hoạt động hợp lực đã được triển khai hiệu quả trong năm 2025, năm 2026 BVSC tiếp tục mở rộng hợp lực với Tổng Công ty Bảo hiểm Bảo Việt, đồng thời phát triển hợp tác theo chiều sâu với Bảo Việt Nhân thọ thông qua các chương trình chăm sóc khách hàng VIP của các bên, qua đó mở rộng cơ hội sử dụng và bán chéo dịch vụ. Bên cạnh đó, BVSC phối hợp với đơn vị thành viên nghiên cứu và phát triển các sản phẩm, dịch vụ tài chính tích hợp, có tính liên kết cao, nhằm đáp ứng linh hoạt nhu cầu đa dạng của các phân khúc khách hàng, từ cá nhân đến doanh nghiệp.

- **Nguồn vốn:** Chủ động tìm kiếm gia tăng các nguồn vay ngắn hạn và dài hạn tại các Ngân hàng thương mại; đồng thời triển khai phương án phát hành trái phiếu nhằm gia tăng nguồn vốn dài hạn cho Công ty, nhằm đáp ứng nhu cầu về vốn tài trợ cho các hoạt động kinh doanh như đầu tư trái phiếu, cho vay margin, ứng trước, non-prefunding,...

- **Công tác nhân sự:** Tăng cường công tác tuyển dụng, đào tạo và phát triển đội ngũ nhân sự, đồng thời thiết kế phương pháp đánh giá hiệu quả làm việc theo JD nhằm đảm bảo tính khách quan, công bằng và minh bạch. Bên cạnh đó, rà soát, sửa đổi và bổ sung chính sách đãi ngộ đối với các cấp nhân viên nhằm nâng cao sức cạnh tranh và thu hút nhân sự.

- **Nghiên cứu phân tích:** Tiếp tục nâng cao chất lượng các báo cáo và tăng cường tiếp xúc, thuyết trình cho các quỹ, khách hàng tổ chức; đồng thời đẩy mạnh các kênh Webinar, Livestream nhằm tăng cường tương tác với nhà đầu tư, kết hợp phát triển chuỗi video “Giải mã thị trường” như một kênh cung cấp góc nhìn thị trường và định hướng đầu tư ngắn gọn, trực quan.

- **Marcom & IR:**

+ Công ty đẩy mạnh ứng dụng AI trong hoạt động tiếp cận và chăm sóc khách hàng, qua đó nâng cao khả năng phân tích hành vi, cá nhân hóa nội dung và tối ưu hiệu quả chuyển đổi. Trên nền tảng đó, BVSC triển khai hoạt động truyền thông theo hướng digital marketing và đa kênh, bao gồm báo chí, các nền tảng số, webinar, livestream, chuỗi video “Giải mã thị trường” trên Facebook và YouTube. Việc kết hợp các hình thức nội dung linh hoạt nhằm nâng cao hiệu quả tiếp cận và chất lượng truyền tải thông tin mở rộng tệp khách hàng và gia tăng nhận diện thương hiệu.

+ Đối với hoạt động quan hệ nhà đầu tư: Thực hiện công bố thông tin đầy đủ song ngữ cả Tiếng Việt và Tiếng Anh bao gồm cả thông tin định kỳ và bất thường nhằm nâng cao tính minh bạch và khả năng tiếp cận thông tin của nhà đầu tư; đồng thời duy trì và đa dạng các kênh trao đổi thông tin với cổ đông, nhà đầu tư, khách hàng như qua hotline, hòm thư điện tử, fanpage, zalo Công ty; qua đó nâng cao hơn nữa các hoạt động truyền tải, trao đổi thông tin với các cổ đông nhằm đảm bảo tối đa quyền và lợi ích cho các cổ đông và các bên liên quan.

- **Pháp chế & Kiểm soát tuân thủ:** Chủ động nắm bắt cập nhật các quy định mới của pháp luật, các chính sách mới của các cơ quan quản lý nhằm chuẩn hóa kịp thời các quy trình, quy chế đảm bảo kinh doanh có hiệu quả & an toàn, đồng thời tăng cường vai trò giám sát của kiểm toán nội bộ và công tác quản trị rủi ro đối với các mảng hoạt động của Công ty. Phạm vi tra soát sẽ được mở rộng, tập trung sâu hơn vào các hoạt động kinh doanh trọng yếu và các lĩnh vực tiềm ẩn rủi ro, qua đó củng cố hệ thống kiểm soát nội bộ, nâng cao tính tuân thủ và đảm bảo sự phát triển an toàn, bền vững của Công ty.

Trên đây là Báo cáo về Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2025, Kế hoạch kinh doanh 2026 của Công ty. Công ty kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét, cho ý kiến và biểu quyết thông qua. Đồng thời, kính trình ĐHĐCĐ ủy quyền cho HĐQT điều chỉnh lại Kế hoạch kinh doanh 2026 trong trường hợp TTCK có những biến động lớn không như dự báo.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét, thông qua.

Trân trọng cảm ơn!

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu: VT, Thư ký Công ty.

TỔNG GIÁM ĐỐC

(Đã ký)

Nguyễn Đình An