

BÁO CÁO PHÂN TÍCH DOANH NGHIỆP

Công ty Cổ phần Chứng khoán Kỹ Thương
Techcom Securities - TCBS



TCBS

Bộ phận Phân tích đầu tư – Tháng 07/2025**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN KỸ THƯƠNG
TECHCOM SECURITIES (TCBS)****LUẬN ĐIỂM ĐẦU TƯ**

Công ty Cổ phần Chứng khoán Kỹ Thương (TCBS) là công ty tiên phong tại Việt Nam triển khai mô hình WealthTech – tích hợp giữa dịch vụ tài chính và công nghệ, hướng tới số hóa toàn diện hành trình đầu tư cá nhân. Khác biệt so với phần lớn công ty chứng khoán nội địa vốn phụ thuộc vào đội ngũ môi giới, TCBS phát triển dựa trên hệ thống công nghệ lõi do chính công ty xây dựng và năng lực tài chính từ ngân hàng mẹ Techcombank, tạo nên một hệ sinh thái đầu tư khép kín, có khả năng mở rộng quy mô linh hoạt và tối ưu hóa chi phí.

Giai đoạn 2014 – 2024 TCBS đạt mức tăng trưởng kép hàng năm khoảng 40% về lợi nhuận trước thuế – minh chứng rõ nét cho hiệu quả vận hành và định hướng chiến lược bền vững của công ty. Doanh thu phân bổ đa dạng giữa các mảng hoạt động (dịch vụ chứng khoán, ngân hàng đầu tư, kinh doanh nguồn vốn...) cho thấy định hướng giảm thiểu rủi ro tập trung, trong khi tỷ lệ chi phí/doanh thu (CIR) thường xuyên thuộc nhóm thấp nhất thị trường phản ánh năng lực kiểm soát chi phí vượt trội.

Điểm sáng lớn nhất đến từ xu hướng tài chính hóa tài sản tại Việt Nam – nơi tầng lớp trung lưu và giàu có đang gia tăng mạnh mẽ. TCBS đã chủ động đón đầu xu hướng này với ba trụ cột chiến lược: sản phẩm đầu tư khác biệt, mô hình phygital (kết hợp online – digital và offline - physical), và nền tảng nhân sự - công nghệ – dữ liệu phát triển nội bộ. Tỷ lệ khách hàng mở tài khoản online đạt gần 99%, cho thấy năng lực tiếp cận thị trường đại chúng với chi phí thấp. Lợi nhuận trên mỗi nhân sự cao hơn nhiều lần so với trung bình ngành.

Khác biệt với các công ty cùng ngành chủ yếu tập trung vào môi giới cổ phiếu, TCBS định vị là một nền tảng quản lý tài sản số toàn diện. Theo đánh giá của McKinsey, công ty đang tiệm cận chuẩn quốc tế về năng lực triển khai và tích hợp công nghệ. TCInvest – nền tảng số trung tâm của TCBS – ghi nhận tần suất tương tác cao và thời gian sử dụng vượt trội. Các chỉ tiêu như ROE cao, CIR thấp và quy mô khách hàng lớn là nền tảng tạo lợi thế cạnh tranh dài hạn.

Chiến lược phát triển 2025–2030 đặt mục tiêu trở thành “Nhạc trưởng dòng chảy vốn tại Việt Nam”, với ba hướng chủ lực: (i) trong phạm vi pháp luật cho phép, sẽ tham gia hoặc hỗ trợ các tổ chức tài chính được phép trong hoạt động cung cấp các sản phẩm cấu trúc, tài sản số, P2P lending, crowdfunding, MBS/ABS... để mở rộng các lựa chọn đầu tư cho nhà đầu tư phù hợp với chính sách đổi mới của pháp luật; (ii) mở rộng hợp tác ngoài hệ sinh thái Techcombank; và (iii) đầu tư mạnh vào nhân sự, công nghệ, và dữ liệu để nâng cao mức độ cá nhân hóa và hiệu quả vận hành.

Mặc dù mô hình hoạt động có tính bền vững cao, rủi ro cạnh tranh sẽ gia tăng khi các đối thủ trong và ngoài nước đẩy mạnh số hóa và tiếp cận mô hình tương tự. Tuy nhiên, với lợi thế tiên phong và năng lực công nghệ nội tại, TCBS có khả năng duy trì vòng lặp đổi mới và củng cố vị thế dẫn đầu.

Một số chỉ tiêu Kết quả kinh doanh (Tỷ đồng)	2020	2021	2022	2023	2024	Q1/2025
Doanh thu hoạt động kinh doanh	3,313	5,205	5,229	5,257	7,615	2,028
Môi giới	349	999	953	528	656	167
Cho vay ký quỹ và ứng trước tiền bán	276	942	1,503	1,602	2,622	732
Ngân hàng đầu tư	1,717	1,745	1,459	1,026	1,344	414
Kinh doanh nguồn vốn và Phân phối trái phiếu	971	1,519	1,313	2,101	2,993	716
Chi phí hoạt động kinh doanh	(162)	(611)	(1,002)	(664)	(695)	(127)
Môi giới	(94)	(493)	(410)	(341)	(438)	(94)
Cho vay ký quỹ và ứng trước tiền bán	0	0	(63)	(38)	(53)	(14)
Ngân hàng đầu tư	(21)	(8)	(0)	0	(0)	(0)
Kinh doanh nguồn vốn và Phân phối trái phiếu	(48)	(109)	(528)	(285)	(204)	(19)
Thu nhập thuần từ hoạt động kinh doanh	3,151	4,595	4,227	4,593	6,920	1,901
Môi giới	256	506	543	187	218	73
Cho vay ký quỹ và ứng trước tiền bán	276	942	1,440	1,565	2,568	718
Ngân hàng đầu tư	1,696	1,736	1,459	1,026	1,344	414
Kinh doanh nguồn vốn và Phân phối trái phiếu	923	1,410	785	1,815	2,789	697

Chi phí thuần từ hoạt động tài chính	(121)	(412)	(714)	(1,063)	(1,551)	(453)
Lợi nhuận hoạt động trước chi phí quản lý	3,030	4,183	3,513	3,530	5,369	1,448
Chi phí quản lý	(338)	(373)	(480)	(500)	(567)	(138)
Lợi nhuận trước thuế ⁽¹⁾	2,692	3,810	3,058	3,028	4,802	1,310
Tỷ lệ CIR (%) ⁽²⁾	14.1%	17.5%	25.5%	19.3%	14.2%	12.2%

(1) Lợi nhuận trước thuế đã trừ đi chi phí quản lý và chi phí/thu nhập khác

(2) CIR = [Chi phí hoạt động (loại trừ Lỗ/Chi phí từ các tài sản tài chính) + Chi phí quản lý] / (Doanh thu hoạt động - Lỗ/Chi phí từ các tài sản tài chính)]

Một số chỉ tiêu Bảng cân đối kế toán (Tỷ đồng)	2020	2021	2022	2023	2024	Q1/2025
Tổng tài sản	8,759	24,547	26,092	43,788	53,244	56,330
Tiền và các khoản tương đương tiền	1,609	1,125	2,405	4,582	2,865	2,310
Tài sản tài chính ghi nhận thông qua lãi/lỗ	0	0	0	0	17	34
Cho vay ký quỹ và ứng trước tiền bán	4,383	15,852	9,355	16,619	25,911	30,472
Tài sản tài chính sẵn sàng để bán (AFS)	2,353	6,575	10,511	15,041	17,671	16,229
Tài sản tài chính nắm giữ đến ngày đáo hạn (HTM)	205	512	1	1,292	2,232	2,854
Tài sản ngắn hạn khác	141	346	3,677	3,094	699	1,070
Đầu tư dài hạn	0	0	0	3,033	3,533	3,033
Tài sản dài hạn khác	68	138	143	127	316	327
Tổng nợ phải trả	2,580	15,302	15,102	20,159	26,947	29,035
Vay và Các khoản phải trả phát sinh lãi ngắn hạn	1,633	7,395	6,872	18,062	24,098	27,750
Trái phiếu phát hành dài hạn	0	4,298	1,709	956	1,006	4
Phải trả ngắn hạn khác	947	3,609	6,522	1,141	1,843	1,280
Vốn chủ sở hữu	6,179	9,245	10,989	23,630	26,297	27,295
Tổng nợ vay/Vốn chủ sở hữu	0.3	1.3	0.8	0.8	1.0	1.0
Nợ vay ròng/Vốn chủ sở hữu ⁽³⁾	-	1.1	0.6	0.6	0.9	0.9
Tổng nợ/Tổng tài sản	0.3	0.6	0.6	0.5	0.5	0.5

(3) Nợ vay ròng = Tổng nợ vay loại trừ tiền & tương đương tiền

Nguồn: TCBS

Mục lục

I. Tổng quan doanh nghiệp	6
1. Hành trình phát triển và chuyển đổi chiến lược	6
2. Vị thế thị trường và chiến lược đa dạng hóa doanh thu	7
II. Động lực tăng trưởng cốt lõi	9
1. Tăng trưởng thu nhập và nhu cầu tích sản	9
2. WealthTech – Chiến lược toàn diện	13
2.1. Sản phẩm khác biệt – Tái định nghĩa thị trường quản lý tài sản	14
2.1.1. Cổ phiếu – Mô hình không môi giới	15
2.1.2. Cho vay ký quỹ - Nền tảng tăng trưởng chủ lực	18
2.1.3. Trái phiếu – Hệ sinh thái đầu tư liền mạch	21
2.1.4. Các sản phẩm quản lý gia sản	25
2.2. Mô Hình “Phygital” – Kết hợp giữa số hóa và kênh vật lý	30
2.3. Các trụ cột nền tảng – Con người, Công nghệ và Dữ liệu	36
III. Chiến lược ESG – Trách nhiệm và đổi mới bền vững	50
1. Cam kết bảo vệ môi trường	50
2. Đóng góp xã hội và nâng cao hiểu biết tài chính	52
IV. Kết quả hoạt động kinh doanh	56
1. Tăng trưởng ổn định và mở rộng quy mô	56
2. Hiệu quả sinh lời vượt trội	59
3. Cấu trúc tài chính lành mạnh và bền vững	60
V. Hiệu quả kinh tế và lợi thế vận hành so với đối thủ	62
1. Giữ vững vị thế là công ty chứng khoán hàng đầu về hiệu quả hoạt động	62
2. Năng lực đổi mới vượt trội với công nghệ AI và các sản phẩm WealthTech toàn diện	67
VI. Quản trị rủi ro và các thách thức trong mô hình kinh doanh	70

1. Quản trị rủi ro – Nền tảng vững chắc bảo vệ tăng trưởng	70
2. Các thách thức trong mô hình kinh doanh	79
VII. Chiến lược tăng trưởng 2025 - 2030	82
VIII. Định giá và triển vọng đầu tư	87
IX. Phụ lục	93

I. TỔNG QUAN DOANH NGHIỆP

1. Hành trình phát triển và chuyển đổi chiến lược

Thành lập vào tháng 8/2008 với vốn điều lệ ban đầu 300 tỷ đồng, **TCBS là công ty chứng khoán đầu tiên tại Việt Nam phát triển theo định hướng WealthTech – tích hợp các giải pháp công nghệ vào quá trình đầu tư và quản lý tài sản cá nhân**. Mô hình này cho phép TCBS chuyển trọng tâm từ hoạt động môi giới truyền thống sang cung cấp các giải pháp đầu tư dài hạn, cá nhân hóa và tối ưu hóa theo khẩu vị rủi ro, được hỗ trợ bởi dữ liệu và thuật toán.

Ngay từ giai đoạn đầu, TCBS lựa chọn chiến lược khác biệt với phần lớn công ty chứng khoán nội địa, tập trung vào tư vấn phát hành và phân phối trái phiếu doanh nghiệp, đồng thời xây dựng danh mục sản phẩm phục vụ nhu cầu quản lý tài sản dài hạn của khách hàng cá nhân. **Công ty được hỗ trợ chiến lược bởi Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam (Techcombank)**, cổ đông nắm giữ 88.7% vốn (tính đến tháng 06/2025), với lợi thế về nền tảng tài chính, cơ sở khách hàng trung và cao cấp, mạng lưới rộng (hơn 300 chi nhánh, 1,200 Chuyên viên quản lý quan hệ khách hàng (RM)), cũng như cơ sở hạ tầng công nghệ tích hợp.

Sự phối hợp giữa ngân hàng và công ty chứng khoán tạo nền tảng cho mô hình “phygital” (kết hợp online – digital và offline - physical), thông qua các chương trình như mở tài khoản đồng bộ, ưu đãi chéo và trải nghiệm đầu tư tích hợp. Tuy nhiên, TCBS dần phát triển thành một hệ sinh thái đầu tư số độc lập, trong đó TCInvest đóng vai trò nền tảng trung tâm, hỗ trợ khách hàng mở tài khoản và giao dịch trực tuyến.

Từ năm 2016, công ty tăng tốc chuyển đổi mô hình hoạt động, định vị lại vai trò từ công ty chứng khoán sang công ty WealthTech. Việc triển khai các mô hình quản trị linh hoạt (Agile, Scrum, Squad) giúp công ty đẩy nhanh tốc độ phát triển sản phẩm và cải thiện trải nghiệm người dùng. Một loạt sản phẩm được ra mắt trong giai đoạn này, bao gồm iBond (trái phiếu cho nhà đầu tư cá nhân), iConnect (nền tảng môi giới giao dịch trái phiếu thứ cấp), TCWealth Robo Advisor (tư vấn đầu tư tự động), iCopy và iTracker (ủy thác quản lý tài khoản chứng khoán) và Fundmart (hệ thống phân phối quỹ & sản phẩm cấu trúc). Đến cuối năm 2020, TCBS đạt được các cột mốc: Số 1 tại Việt Nam, hơn 100,000 khách hàng giàu có, lợi nhuận 100 triệu USD và giá trị công ty 1 tỷ USD.

Từ năm 2021, công ty tiếp tục nâng cao năng lực công nghệ thông qua việc tự phát triển hạ tầng kỹ thuật và ứng dụng các công nghệ hiện đại như Docker, Kubernetes, OpenShift nhằm tối ưu hóa khả năng vận hành, mở rộng hệ thống và đảm bảo tính bảo mật. TCBS cũng tiên phong thử nghiệm blockchain trong giao dịch trái phiếu và áp dụng các công nghệ AI/ML, bao gồm cả Generative AI, nhằm nâng cao hiệu quả phân tích dữ liệu và phát triển sản phẩm.

Trên nền tảng tích hợp giữa ngân hàng và công nghệ, **TCBS đã chuyển đổi mô hình hoạt động sang định hướng WealthTech toàn diện, trở thành một trong những tổ chức dẫn đầu thị trường về chỉ tiêu hiệu quả hoạt động, quy mô khách hàng và tốc độ tăng trưởng.** Với tầm nhìn trở thành “**Nhạc trưởng của dòng chảy vốn tại Việt Nam**”, công ty tiếp tục mở rộng hệ sinh thái đầu tư, đóng vai trò trung gian kết nối dòng vốn và nâng cao mức độ chuyên nghiệp hóa của thị trường tài chính cá nhân trong nước.

2. Vị thế thị trường và chiến lược đa dạng hóa doanh thu

Nhờ chiến lược phát triển theo mô hình WealthTech và hệ sinh thái sản phẩm đầu tư toàn diện, **TCBS đã trở thành một trong những công ty chứng khoán có hiệu quả hoạt động cao nhất tại Việt Nam.** Trong giai đoạn 2018–2023, TCBS liên tục dẫn đầu về lợi nhuận trước thuế trong nhóm các công ty chứng khoán, với tỷ suất sinh lời cao trong khi hiệu quả chi phí thuộc nhóm thấp nhất ngành.

Tính đến năm 2024, TCBS tiếp tục duy trì vị thế dẫn đầu xét trên nhiều chỉ tiêu hoạt động, bao gồm quy mô tài sản, tốc độ tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận trước thuế, chỉ số hiệu quả hoạt động (CIR), và thị phần trong nhiều mảng kinh doanh (Hình 1). Thành tích này phản ánh mức độ nhất quán trong triển khai chiến lược công nghệ số hóa kết hợp với khả năng mở rộng quy mô phục vụ khách hàng mà không làm gia tăng đáng kể chi phí vận hành.

Hình 1: Số 1 về quy mô, tăng trưởng, lợi nhuận, hiệu quả vận hành và thị phần*



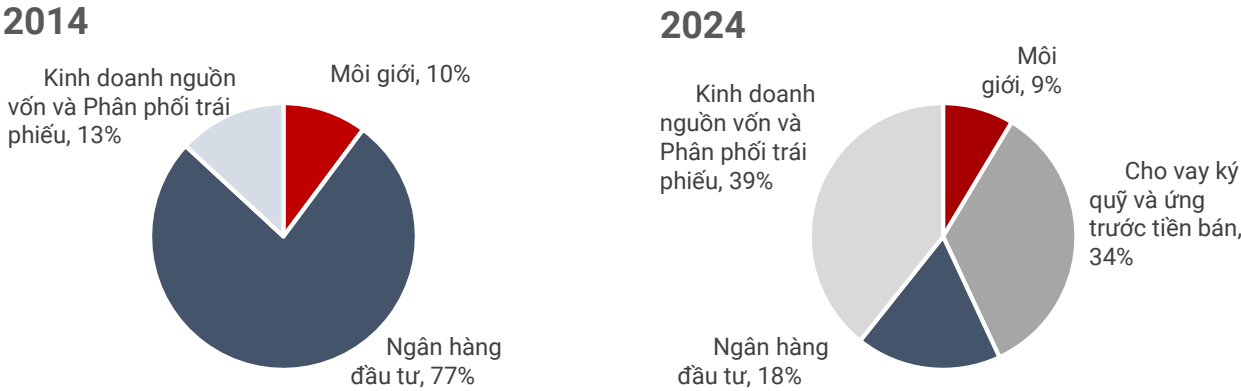
Ghi chú:
(1) Tính đến hết 2024;
(2) Tính đến Quý 1 năm 2025;
(3) Loại trừ trái phiếu ngân hàng.

Nguồn: TCBS

TCBS đã thực hiện một quá trình tái cấu trúc cơ cấu doanh thu đáng chú ý trong hơn một thập kỷ qua. Nếu như vào năm 2014, hoạt động ngân hàng đầu tư chiếm tới ~77% tổng doanh thu, thì đến năm 2024, tỷ trọng này đã giảm còn ~18%. Ngược lại, tại 2024, các dịch vụ liên quan đến chứng khoán, kinh doanh nguồn vốn và phân phối trái phiếu hiện đóng góp hơn 80% tổng doanh thu, phản ánh sự thay đổi trong chiến lược kinh doanh sang mô hình tích hợp công nghệ – quản lý tài sản (Đồ thị 1).

Việc đa dạng hóa cơ cấu doanh thu cho thấy năng lực thích ứng nhanh của TCBS với điều kiện thị trường và nhu cầu nhà đầu tư đang thay đổi, đồng thời củng cố vị thế của công ty như một nền tảng WealthTech toàn diện – kết hợp giữa công nghệ, phân tích đầu tư và các giải pháp tùy biến cho khách hàng cá nhân tại Việt Nam.

Đồ thị 1: So sánh cơ cấu doanh thu giai đoạn 10 năm



Nguồn: TCBS

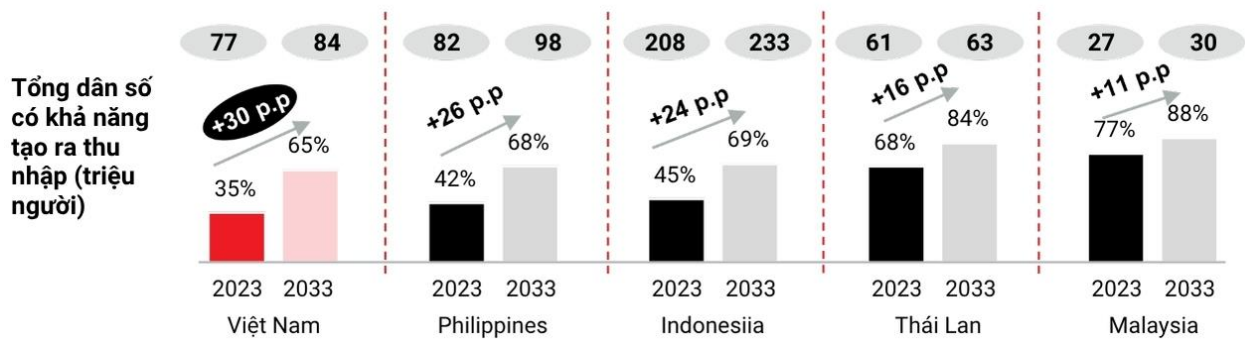
II. ĐỘNG LỰC TĂNG TRƯỞNG CỐT LÕI

1. Tăng trưởng thu nhập và nhu cầu tích sản

Việt Nam đang trải qua giai đoạn chuyển dịch kinh tế quan trọng với sự cải thiện đồng thời về thu nhập, cấu trúc dân số và mô hình tích lũy tài sản. Theo dự báo, tỷ lệ dân số thuộc nhóm thu nhập trung bình và cao có thể tăng từ 35% năm 2023 lên 65% vào năm 2033, mức tăng trưởng cao nhất trong số các quốc gia Đông Nam Á (Đồ thị 2). Động lực này được củng cố bởi cấu trúc dân số trẻ và tỷ lệ người trong độ tuổi lao động cao, tạo nền tảng thuận lợi cho tiêu dùng và đầu tư trong dài hạn.

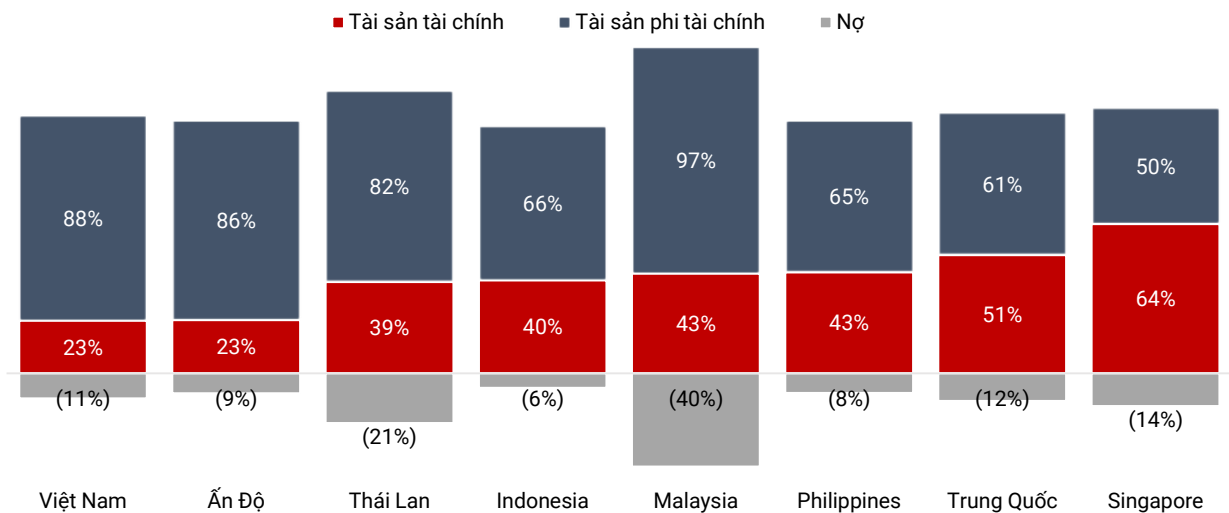
Cùng với sự gia tăng thu nhập, hành vi phân bổ tài sản của người Việt cũng đang có xu hướng dịch chuyển từ tài sản vật chất như bất động sản sang tài sản tài chính – một đặc điểm thường thấy tại các nền kinh tế phát triển. Tuy nhiên, tỷ lệ tài sản tài chính trong tổng tài sản cá nhân tại Việt Nam hiện chỉ ở mức 23%, thấp hơn đáng kể so với Singapore (64%) và Trung Quốc (51%) (Đồ thị 3). Điều này cho thấy dư địa cho sự phát triển của các dịch vụ đầu tư, quản lý tài sản và tư vấn tài chính cá nhân trong giai đoạn sắp tới.

Đồ thị 2: Tỷ lệ tầng lớp trung lưu và giàu có trên tổng dân số tạo ra thu nhập



Nguồn: Euromonitor

Đồ thị 3: Phân bổ tài sản cá nhân



Ghi chú:

Số liệu đến 2022; Tài sản tài chính: tiền mặt, cổ phiếu giao dịch, trái phiếu, và các kế hoạch hưu trí; Tài sản phi tài chính: nhà ở, đất đai, và tài sản kinh doanh nhỏ.

Nguồn: UBS

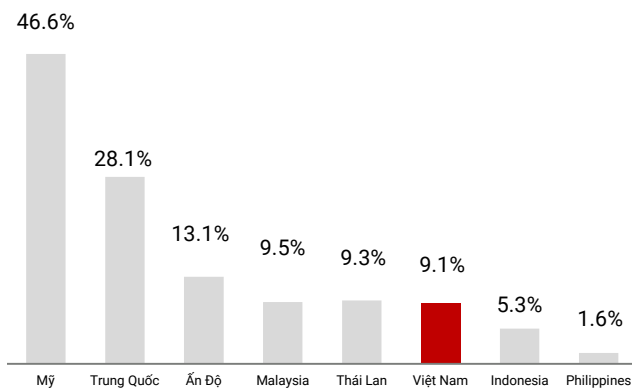
➤ Nền tài chính đang phát triển và thị trường chưa khai thác hết

Mặc dù ghi nhận tốc độ phát triển nhanh trong những năm gần đây, thị trường tài chính Việt Nam vẫn ở giai đoạn sơ khai nếu so sánh với các nước trong khu vực. Tính đến năm 2024, tỷ lệ người dân có tài khoản chứng khoán mới chỉ đạt khoảng 9.1%, tương đương với các quốc gia như Thái Lan (9.3%) với Malaysia (9.5%) nhưng còn thấp hơn nhiều so với Trung Quốc (28.1%) và Mỹ (46.6%) (Đồ thị 4). Chính phủ đã đề ra mục tiêu nâng

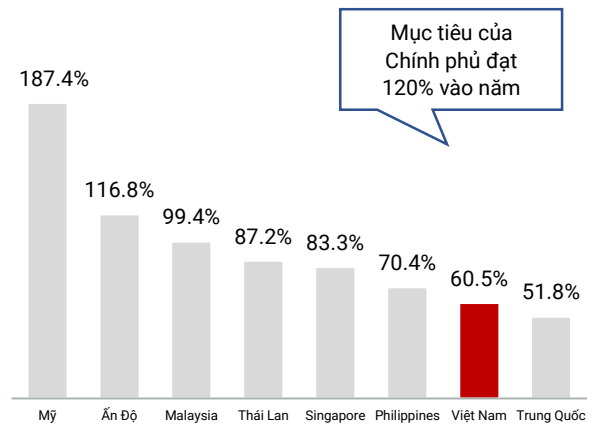
tỷ lệ này lên 20% vào năm 2030, phản ánh định hướng chiến lược nhằm mở rộng nền tảng nhà đầu tư cá nhân và tăng độ sâu cho thị trường vốn nội địa.

Về quy mô, vốn hóa thị trường cổ phiếu hiện chiếm khoảng 60.5% GDP, thấp hơn nhiều so với mục tiêu 120% vào năm 2030 của chính phủ (Đồ thị 5). Việc đạt được ngưỡng này có thể mở ra dòng vốn bổ sung hàng chục tỷ USD từ nhà đầu tư trong và ngoài nước, đồng thời tạo động lực tăng trưởng dài hạn cho các định chế tài chính, bao gồm cả công ty chứng khoán và tổ chức quản lý tài sản.

Đồ thị 4: Độ thâm nhập thị trường cổ phiếu 2025



Đồ thị 5: Vốn hóa thị trường cổ phiếu trên GDP 2025



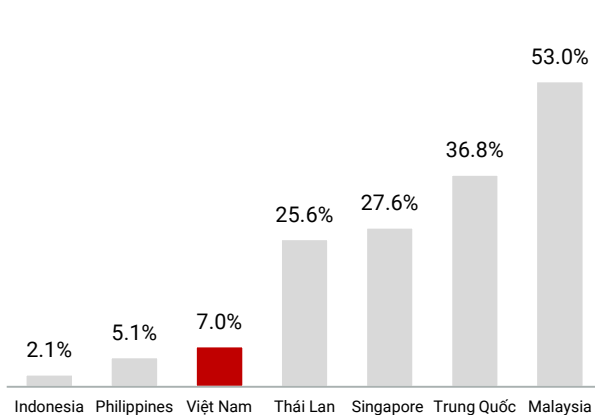
Nguồn: TCC tổng hợp

Một trong những cấu phần mang lại tỷ suất sinh lời đáng kể trong ngành là hoạt động cho vay ký quỹ (margin lending), hiện chiếm gần 80% tổng lợi nhuận toàn ngành chứng khoán. Hoạt động này đang đóng vai trò then chốt trong việc thúc đẩy thanh khoản thị trường. So với tín dụng ngân hàng truyền thống, margin lending cung cấp biên lợi nhuận gộp cao hơn trong khi mức độ rủi ro vẫn được kiểm soát nhờ cơ chế tài sản thế chấp và quản trị rủi ro chặt chẽ. Trong bối cảnh phí môi giới tiếp tục giảm, đây đang là nguồn thu ổn định và là kênh thu hút khách hàng hiệu quả trong hệ sinh thái đầu tư số của các công ty như TCBS.

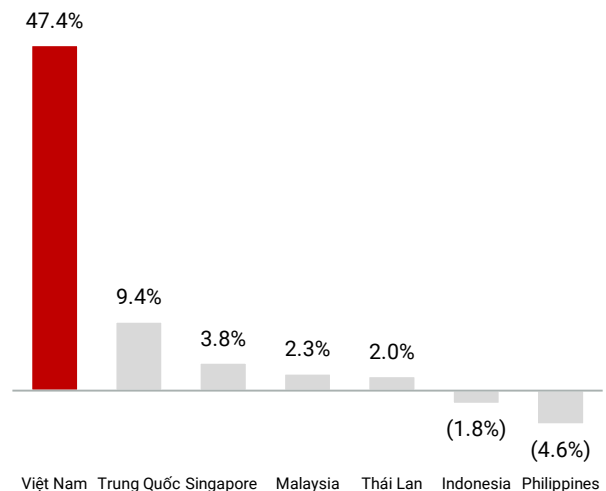
Song song, thị trường trái phiếu doanh nghiệp – từng là thế mạnh của thị trường tài chính Việt Nam – đang bước vào giai đoạn phục hồi và tái cấu trúc. Với quy mô hiện tại tương đương khoảng 7% GDP và tốc độ tăng trưởng kép 47.4% giai đoạn 2019–2024 (Đồ thị 6 và 7), thị trường này được

kỳ vọng tiếp tục mở rộng, hướng đến mục tiêu 25% GDP vào năm 2030. Sự phát triển của thị trường trái phiếu không chỉ đóng vai trò kênh dẫn vốn trung và dài hạn cho khu vực doanh nghiệp, mà còn cung cấp sản phẩm đầu tư phù hợp với khẩu vị rủi ro của nhà đầu tư cá nhân, hỗ trợ quá trình tài chính hóa tài sản cá nhân tại Việt Nam.

Đồ thị 6: Quy mô thị trường trái phiếu trên GDP 2024



Đồ thị 7: Tốc độ tăng trưởng CAGR thị trường trái phiếu 2019 – 2024



Nguồn: TCC tổng hợp

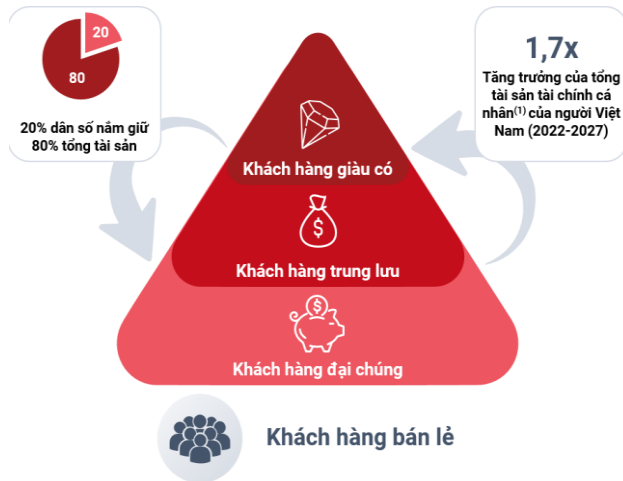
➤ Sự chuyển dịch trong hành vi đầu tư của người Việt Nam

Sự chuyển dịch trong hành vi và nhu cầu đầu tư của nhà đầu tư cá nhân tại Việt Nam đang tạo ra nền tảng tăng trưởng dài hạn cho lĩnh vực quản lý tài sản. Giai đoạn đầu, TCBS tập trung phục vụ nhóm khách hàng chiếm khoảng 20% dân số nhưng sở hữu tới 80% tổng tài sản tài chính – với nhu cầu rõ rệt về các sản phẩm đầu tư dài hạn và dịch vụ tư vấn cá nhân hóa (Hình 2). Tuy nhiên, với tốc độ tăng nhanh của tầng lớp trung lưu, dự kiến tăng gấp 1.7 lần giai đoạn 2022–2027, công ty đã mở rộng phục vụ sang nhóm khách hàng trung lưu (Mass Affluent) và đại chúng (Mass) thông qua nền tảng số TCInvest và các sản phẩm phổ cập như iBond, iCopy, iTracker... Đáng chú ý, khoảng 50% khách hàng hiện tại đến từ kênh online, cho thấy mức độ chấp nhận công nghệ cao và phản ánh xu hướng dân chủ hóa đầu tư tài chính (Đồ thị 8).

Về dài hạn, nhóm khách hàng đại chúng hiện tại được kỳ vọng sẽ chuyển dịch dần lên phân khúc Affluent, nhờ quá trình tích lũy tài sản và nâng cao

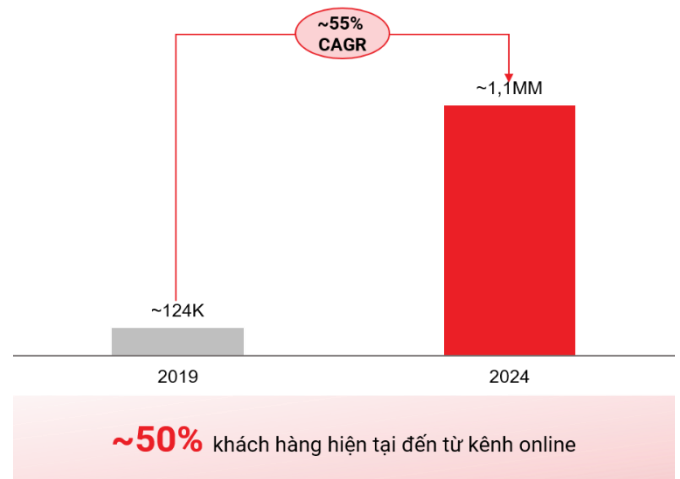
hiểu biết tài chính. Sự thay đổi này kéo theo nhu cầu mạnh mẽ về các dịch vụ phân bổ danh mục, tối ưu hóa hiệu quả đầu tư và kiểm soát rủi ro – tạo điều kiện thuận lợi để các mô hình quản lý tài sản số phát triển. Với lợi thế về công nghệ, dữ liệu và nền tảng chi phí thấp, TCBS đang ở vị thế thuận lợi để dẫn đầu xu hướng này.

Hình 2: Các phân khúc khách hàng cá nhân



Nguồn: McKinsey

Đồ thị 8: Số lượng khách hàng của TCBS



Nguồn: TCBS

Sự kết hợp giữa nền tảng kinh tế vĩ mô ổn định, quy mô thị trường tài chính ngày càng mở rộng và tốc độ gia tăng nhanh chóng của tầng lớp trung lưu đang tạo ra ba động lực cốt lõi thúc đẩy lĩnh vực quản lý tài sản tại Việt Nam bước vào giai đoạn tăng trưởng mạnh mẽ. Trong bối cảnh đó, TCBS nổi lên như một trong những đơn vị tiên phong, đóng vai trò định hướng dòng chảy tài sản và nâng cao tiêu chuẩn dịch vụ đầu tư dành cho nhà đầu tư cá nhân trong nước.

2. WealthTech – Chiến lược toàn diện

WealthTech – mô hình tích hợp giữa công nghệ và quản lý tài sản – đang từng bước tái định hình cách thức nhà đầu tư cá nhân tiếp cận và tương tác với dịch vụ tài chính. Tại Việt Nam, TCBS nổi bật là đơn vị tiên phong triển khai toàn diện mô hình vận hành theo định hướng này. Khác với mô hình truyền thống dựa vào đội ngũ môi giới, TCBS chuyển dịch sang kiến trúc số, nơi nhà đầu tư có thể chủ động kiểm soát danh mục đầu tư với sự hỗ trợ của công nghệ và dữ liệu theo thời gian thực.

Cốt lõi chiến lược của TCBS là phát triển các nền tảng số độc lập như TCInvest, iConnect, iCopy, Fundmart, TCWealth... – cung cấp bộ công cụ toàn diện từ phân bổ tài sản đến tối ưu hóa danh mục. Việc không phụ thuộc vào lực lượng bán hàng giúp TCBS kiểm soát chi phí hiệu quả, đồng thời nâng cao khả năng mở rộng dịch vụ đến nhóm khách hàng phổ thông – một yếu tố then chốt trong việc đại chúng hóa đầu tư tại thị trường mới nổi như Việt Nam.

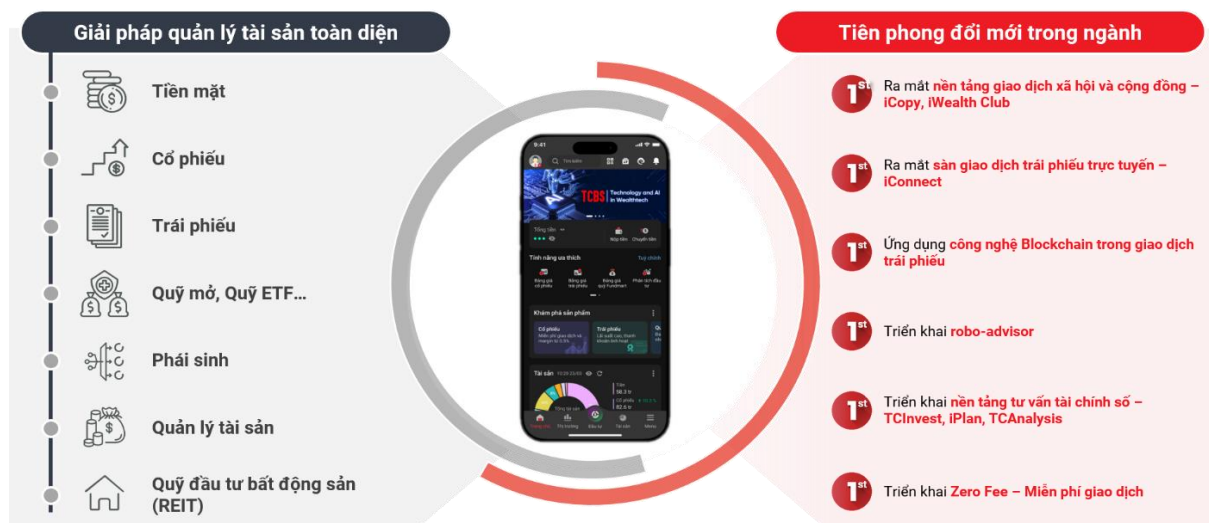
TCBS đặt mục tiêu trở thành "Nhạc trưởng của dòng chảy vốn tại Việt Nam" vào năm 2030, với kỳ vọng kết nối nguồn vốn trong xã hội đến các cơ hội đầu tư thực thông qua một hạ tầng số hóa toàn diện. Xa hơn, công ty định hướng xây dựng hệ sinh thái WealthTech lớn nhất khu vực ASEAN, tích hợp các sản phẩm truyền thống và mới nổi như bảo hiểm số, tư vấn đầu tư tự động (robo-advisor) và đầu tư cộng đồng (social investing) trong một kiến trúc mở do TCBS tự phát triển và kiểm soát – điều này cho thấy tham vọng trở thành một định chế tài chính độc lập có khả năng vận hành xuyên biên giới trong tương lai.

Theo đánh giá của chúng tôi, định hướng phát triển của TCBS được hỗ trợ bởi ba trụ cột chiến lược rõ nét: sản phẩm khác biệt, mô hình phân phối kết hợp giữa số hóa và tiếp xúc trực tiếp (phygital), và nền tảng nhân sự - công nghệ – dữ liệu được xây dựng nội bộ. Cách tiếp cận này giúp công ty gia tăng lợi thế cạnh tranh theo thời gian, đồng thời mở rộng biên lợi nhuận nhờ hiệu quả vận hành vượt trội.

2.1. Sản phẩm khác biệt – Tái định nghĩa thị trường quản lý tài sản

Khác với phần lớn các công ty chứng khoán trong nước vẫn tập trung vào mảng môi giới truyền thống, **TCBS theo đuổi chiến lược xây dựng một hệ sinh thái đầu tư toàn diện**, bao gồm đa dạng sản phẩm như cổ phiếu, trái phiếu, quỹ mở, sản phẩm cấu trúc, iCopy, iTracker và hệ thống tư vấn tự động (robo-advisor)... (Hình 3). Các giải pháp này được tích hợp trên nền tảng công nghệ nhằm cá nhân hóa trải nghiệm đầu tư và tối ưu hóa hiệu quả cho từng khách hàng, phù hợp với định hướng phát triển theo mô hình WealthTech.

Hình 3: Các giải pháp quản lý gia sản của TCBS

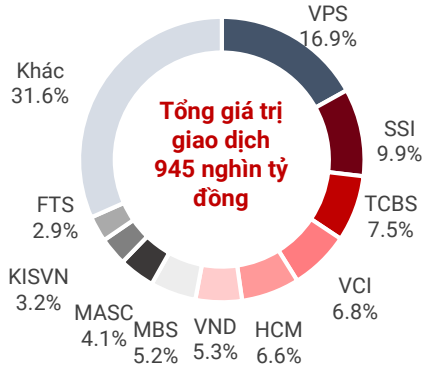


Nguồn: TCBS

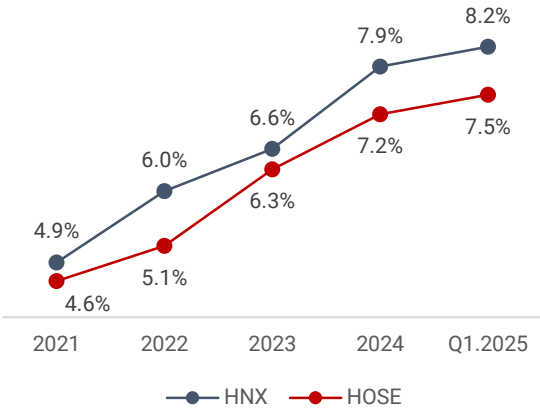
2.1.1. Cổ phiếu – Mô hình “Không môi giới”

Trong bối cảnh thị trường chứng khoán Việt Nam ngày càng cạnh tranh, TCBS ghi nhận kết quả tích cực trong mảng giao dịch cổ phiếu nhờ định hướng phát triển dựa trên công nghệ thay vì đội ngũ môi giới truyền thống. Tính đến ngày 31/3/2025, thị phần môi giới cổ phiếu của TCBS đạt khoảng 7.5% trên sàn HOSE, đưa công ty vào nhóm ba công ty dẫn đầu toàn thị trường (Đồ thị 9 và 10). Kết quả này đạt được nhờ chiến lược tập trung phát triển nền tảng số, cho phép khách hàng tự thực hiện giao dịch và tiếp cận thông tin đầu tư một cách độc lập, từ đó tối ưu hóa hiệu quả vận hành và giảm chi phí phân phối.

Đồ thị 9: Thị phần môi giới chứng khoán trên HOSE Q1/2025



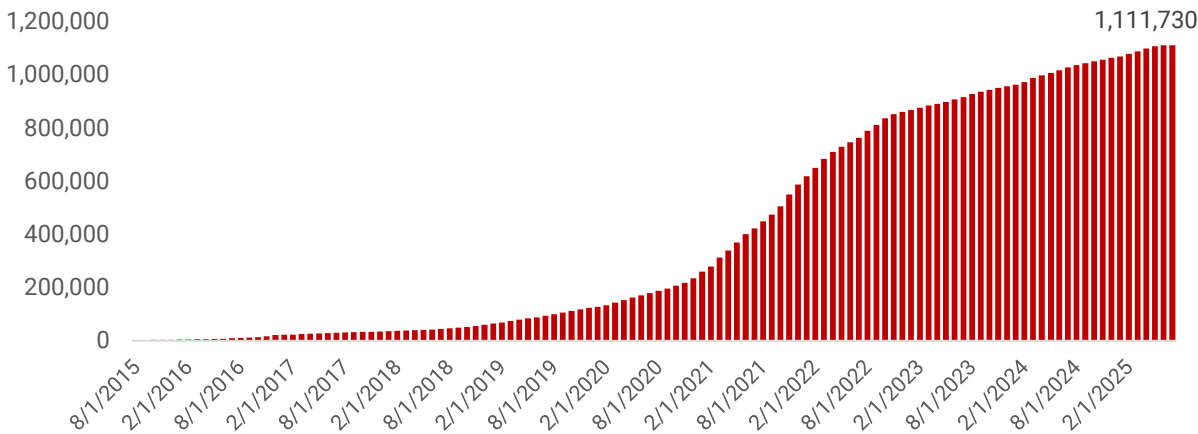
Đồ thị 10: Thị phần môi giới cổ phiếu trên sàn HOSE và HNX



Nguồn: TCBS

TCBS tiếp tục ghi nhận đà tăng trưởng bền vững về số lượng tài khoản cá nhân, nhờ vào quy trình mở tài khoản trực tuyến được tối ưu hóa với công nghệ định danh điện tử (eKYC) và khả năng kích hoạt giao dịch tức thì. Tính đến ngày 31/3/2025, tổng số tài khoản tại TCBS đã vượt mốc 1.1 triệu, phản ánh mức độ thâm nhập ngày càng sâu vào phân khúc nhà đầu tư cá nhân và hiệu quả của mô hình phân phối số hóa (Đồ thị 11).

Đồ thị 11: Số lượng tài khoản mở mới tại TCBS



Nguồn: TCBS

Trong quý 1/2025, giá trị giao dịch bình quân theo ngày trên nền tảng TCInvest đạt khoảng 1,700 tỷ đồng, cho thấy mức độ hoạt động tích cực

của khách hàng hiện hữu. Không phụ thuộc vào hệ thống môi giới truyền thống, TCBS triển khai hệ sinh thái giao dịch tự phục vụ với các công cụ hỗ trợ phân tích và quyết định đầu tư theo thời gian thực – góp phần nâng cao tính tương tác và khả năng duy trì hoạt động giao dịch thường xuyên của người dùng.

➤ **Mô hình “Không môi giới”**

Khác biệt với phần lớn các công ty chứng khoán tại Việt Nam, **TCBS lựa chọn mô hình hoạt động “Không môi giới” – loại bỏ vai trò của đội ngũ tư vấn truyền thống và thay thế bằng nền tảng công nghệ nhằm nâng cao mức độ chủ động của nhà đầu tư cá nhân**. Thay vì phụ thuộc vào cảm tính hay lời khuyên chủ quan, nhà đầu tư tại TCBS được trang bị hệ thống dữ liệu thời gian thực và công cụ phân tích chuyên sâu để đưa ra quyết định độc lập, hướng đến sự chuyên nghiệp hóa trong hành vi đầu tư.

Trung tâm của chiến lược này là nền tảng TCInvest – được thiết kế như một hệ sinh thái đầu tư tích hợp, cung cấp đầy đủ các tính năng từ phân tích kỹ thuật, phân tích cơ bản, bảng giá thời gian thực, bộ lọc cổ phiếu nâng cao, đến báo cáo định giá, công cụ so sánh ngành... Giao diện trực quan và khả năng đồng bộ dữ liệu liên tục giúp người dùng ra quyết định trên cơ sở minh bạch, nhất quán và cập nhật.

Ngoài ra, việc ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) và máy học (machine learning) vào TCInvest cho phép cá nhân hóa trải nghiệm người dùng để hoạt động đầu tư phù hợp với khẩu vị đầu tư từng khách hàng. Đáng chú ý, mô hình giao dịch tự phục vụ giúp TCBS tối ưu hóa chi phí vận hành trên quy mô lớn, đồng thời thúc đẩy hình thành một thể hệ nhà đầu tư tự chủ, có khả năng ra quyết định dựa trên dữ liệu. **Theo đánh giá của chúng tôi, đây là điểm khác biệt mang tính cấu trúc so với mô hình môi giới truyền thống, giúp TCBS duy trì lợi thế cạnh tranh trong dài hạn và đóng góp tích cực vào quá trình hiện đại hóa thị trường tài chính Việt Nam.**

➤ **Chính sách “Zero Fee”**

Chiến lược miễn phí giao dịch (Zero Fee) của TCBS không đơn thuần là một công cụ cạnh tranh về giá, mà là nền tảng để mở rộng quy mô hệ sinh thái đầu tư và thu hút người dùng mới. Việc loại bỏ rào cản chi phí giúp thúc đẩy hành vi đầu tư thường xuyên hơn, đặc biệt ở nhóm nhà đầu tư mới, từ đó mở rộng tệp khách hàng với chi phí hiệu quả hơn.

Trong dài hạn, TCBS định hướng xây dựng mối quan hệ tài chính trọn đời với khách hàng thông qua hệ sinh thái tích hợp gồm cổ phiếu, trái phiếu, quỹ, bảo hiểm và lập kế hoạch tài chính. Với nền tảng TCInvest làm trung tâm, công ty tận dụng dữ liệu hành vi để cá nhân hóa trải nghiệm và nâng cao giá trị vòng đời khách hàng – chiến lược tương đồng với các mô hình WealthTech toàn cầu như Charles Schwab hay Betterment.

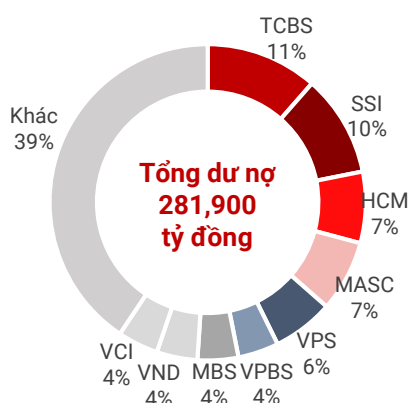
Chúng tôi đánh giá chiến lược “Zero Fee” của TCBS là một lựa chọn dài hạn hợp lý, phù hợp với định hướng phát triển một nền tảng WealthTech toàn diện tại Việt Nam. Mặc dù có thể làm giảm nguồn thu ngắn hạn từ phí môi giới, chiến lược này mang lại lợi ích dài hạn thông qua việc mở rộng cơ sở khách hàng, tăng cường mức độ gắn kết với hệ sinh thái và khai thác tốt hơn giá trị trọn đời của mỗi nhà đầu tư. Mô hình này nếu được triển khai hiệu quả sẽ tạo lợi thế cạnh tranh bền vững, đặc biệt trong bối cảnh thị trường đầu tư cá nhân tại Việt Nam đang trong giai đoạn mở rộng nhanh chóng.

2.1.2. Cho vay ký quỹ - Nền tảng tăng trưởng chủ lực

➤ Vị thế dẫn đầu

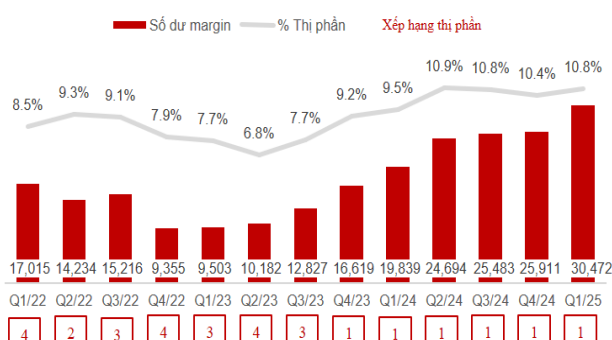
Tính đến ngày 31/03/2025, dư nợ cho vay ký quỹ của TCBS đạt 30,472 tỷ đồng – mức cao nhất từ trước đến nay, tương đương mức tăng trưởng 18% so với quý 4/2024. Với con số này, TCBS tiếp tục giữ vững vị thế dẫn đầu thị trường cho vay ký quỹ tại Việt Nam (Đồ thị 12 và 13).

Đồ thị 12: Thị phần dư nợ cho vay ký quỹ Q1/2025
(Bao gồm cả ứng trước tiền bán)



Nguồn: TCBS

Đồ thị 13: Tăng trưởng thị phần



Tăng trưởng mạnh mẽ của mảng này đã đóng góp đáng kể vào kết quả tài chính chung. Năm 2024, thu nhập thuần từ cho vay ký quỹ và ứng trước tiền bán đạt hơn 2,600 tỷ đồng, tăng trưởng 64% so với năm trước. Riêng quý 1/2025, doanh thu từ lãi hoạt động margin đạt gần 718 tỷ đồng, tăng 28% so với cùng kỳ 2024.

Sự tăng trưởng ấn tượng không chỉ đến từ quy mô thị trường mở rộng, mà còn nhờ vào cách tiếp cận mang tính công nghệ và dữ liệu của TCBS:

- **Chiến lược công nghệ:** TCBS đã nâng cấp toàn diện hệ thống *Margin X*, cho phép triển khai các chính sách linh hoạt, cá nhân hóa theo từng hồ sơ rủi ro của khách hàng, đồng thời tự động hóa quy trình quản lý tài sản đảm bảo và thu hồi nợ.
- **Thiết kế sản phẩm tối ưu:** Các gói vay cạnh tranh về lãi suất và điều kiện giải ngân linh hoạt đã giúp TCBS thu hút một lượng lớn nhà đầu tư sử dụng đòn bẩy có kiểm soát, tăng hiệu quả sử dụng vốn.
- **Kiểm soát rủi ro chặt chẽ:** Đến cuối Q1/2025, tỷ lệ dư nợ cho vay margin trên vốn chủ sở hữu của TCBS chỉ ở mức 1.1 lần – một mức an toàn theo chuẩn ngành – cho thấy dư địa mở rộng vẫn còn lớn mà không làm suy giảm chất lượng bảng cân đối.

Trong bối cảnh thị trường chứng khoán Việt Nam tiếp tục tăng trưởng về độ sâu và quy mô, mảng cho vay ký quỹ được kỳ vọng sẽ duy trì vai trò là động lực lợi nhuận quan trọng cho các công ty chứng khoán. TCBS, với cách tiếp cận dựa trên công nghệ và dữ liệu, đang đi trước một bước so với phần còn lại của thị trường, nơi mô hình cho vay margin truyền thống vẫn phổ biến. **Cách tiếp cận "trao quyền cho nhà đầu tư" giúp giảm phụ thuộc vào môi giới, đồng thời kiểm soát rủi ro tốt hơn – qua đó tạo nền tảng cho tăng trưởng bền vững.**

Chúng tôi cho rằng nếu tiếp tục duy trì chiến lược quản trị rủi ro thận trọng đi kèm với đầu tư công nghệ và cá nhân hóa sản phẩm, TCBS hoàn toàn có thể củng cố thêm lợi thế cạnh tranh dài hạn trong lĩnh vực cho vay ký quỹ.

➤ **Chiến lược "Công nghệ là người dẫn đường"**

Một trong những khác biệt cốt lõi trong chiến lược vận hành của TCBS là cách công ty tái định nghĩa việc sử dụng đòn bẩy tài chính thông qua công nghệ. Thay vì dựa vào đội ngũ môi giới để thúc đẩy giao dịch ký quỹ –

phương pháp phổ biến tại nhiều công ty chứng khoán truyền thống – TCBS lựa chọn hướng tiếp cận “margin tự phục vụ”. Toàn bộ quy trình cấp hạn mức, theo dõi tài sản thế chấp, và cảnh báo rủi ro đều được số hóa và tích hợp liền mạch trong nền tảng TCInvest, mang đến trải nghiệm minh bạch, trực quan và cá nhân hóa cho nhà đầu tư.

Trên phiên bản TCInvest, giao dịch ký quỹ không còn là tính năng độc lập mà trở thành một phần liền mạch trong hành trình đầu tư. Các công cụ như bảng lãi suất động theo từng cổ phiếu, mô phỏng rủi ro theo kịch bản thị trường, và cảnh báo tức thời về sức mua giúp nhà đầu tư đưa ra quyết định đòn bẩy phù hợp với khẩu vị rủi ro. Đặc biệt, việc có thể bật/tắt margin ngay trong giao diện giao dịch chính giúp nâng cao sự chủ động và giảm thiểu tác động cảm tính – một yếu tố thường bị đánh giá thấp trong các mô hình margin truyền thống.

Dưới góc nhìn phân tích, chiến lược “Công nghệ là người dẫn đường” của TCBS không chỉ giúp giảm chi phí vận hành và rủi ro đạo đức từ lực lượng môi giới, mà còn mở ra một hướng đi bền vững hơn cho thị trường vốn. Khi margin được sử dụng như một công cụ quản lý tài sản thay vì công cụ đầu cơ, khả năng duy trì chất lượng danh mục và kiểm soát rủi ro hệ thống sẽ được nâng cao đáng kể. TCBS đang xây dựng một nền tảng giao dịch thế hệ mới – nơi dữ liệu và công nghệ không chỉ hỗ trợ, mà dẫn dắt nhà đầu tư đi theo con đường kỷ luật và hiệu quả hơn.

➤ Sản phẩm vay margin được cá nhân hóa bằng dữ liệu và thuật toán

Chiến lược ứng dụng công nghệ dữ liệu lớn và trí tuệ nhân tạo của TCBS trong hoạt động cho vay ký quỹ đang mở ra một hướng tiếp cận hoàn toàn mới cho ngành chứng khoán Việt Nam. Thay vì áp dụng các điều kiện vay margin đồng nhất cho toàn bộ khách hàng – vốn thường dẫn đến phân bổ vốn không hiệu quả và gia tăng rủi ro – TCBS sử dụng AI và machine learning để phân tích hành vi, lịch sử giao dịch, mức độ tuân thủ, khả năng tài chính và chất lượng tài sản nắm giữ của từng cá nhân. Dựa trên đó, công ty thiết kế các gói vay có tính cá nhân hóa cao như: **Margin thường** (cho khách hàng đầu tư trung-dài hạn), **T+** (tối ưu hóa vòng quay vốn ngắn hạn, phù hợp khách hàng có thói quen chỉ vay ngắn T+ 3/5/10 ngày), và **MarginSure** – sản phẩm cao cấp có mức lãi suất và hạn mức vay được tự động điều chỉnh theo hồ sơ rủi ro của từng nhà đầu tư và cho phép được giảm lãi suất vay khi thị trường có biến động bất lợi với khoản đầu tư của khách hàng.

Cách tiếp cận này giúp TCBS vừa mở rộng dư nợ cho vay, vừa cải thiện chất lượng khoản vay nhờ khả năng kiểm soát rủi ro theo thời gian thực. Việc phân loại khách hàng theo hành vi và khả năng tài chính không chỉ tăng hiệu suất sử dụng vốn, mà còn giảm thiểu rủi ro hệ thống – đặc biệt trong bối cảnh thị trường biến động. Đây là một bước tiến quan trọng giúp TCBS nâng chuẩn vận hành cho thị trường margin tại Việt Nam, tiệm cận với các mô hình quản trị rủi ro cá nhân hóa đang được áp dụng tại các định chế tài chính toàn cầu.

➤ **Cân bằng giữa tăng trưởng và kiểm soát rủi ro – triết lý "responsible leverage"**

Với cách tiếp cận khác biệt rõ nét so với mặt bằng chung thị trường, TCBS không xem margin là một sản phẩm để "bán càng nhiều càng tốt", mà là một công cụ đầu tư có điều kiện – chỉ phù hợp khi nhà đầu tư đã có đủ kiến thức và kỷ luật tài chính. Thay vì chạy theo các chiến dịch marketing đồn bầy cao nhằm kích thích dư nợ, TCBS lựa chọn cách truyền thông minh bạch, tập trung vào việc giáo dục khách hàng hiểu rõ cơ chế vận hành, chi phí, và rủi ro liên quan. Hệ thống sẽ chủ động đưa ra cảnh báo sớm trong các tình huống rủi ro như tỷ lệ vay vượt ngưỡng hoặc biến động thị trường bất thường, giúp nhà đầu tư điều chỉnh danh mục trước khi phát sinh yêu cầu bổ sung ký quỹ (call margin) hay bán giải chấp (force sell).

Quan điểm triển khai của TCBS xoay quanh triết lý "responsible leverage" – đồn bầy chỉ có giá trị khi nhà đầu tư chủ động kiểm soát. Nền tảng TCInvest được thiết kế để theo dõi liên tục các chỉ số như tỷ lệ sử dụng margin, sức khỏe danh mục và khả năng trả lãi vay. Dựa trên dữ liệu thời gian thực, hệ thống đưa ra khuyến nghị phù hợp với từng hồ sơ cá nhân: từ việc điều chỉnh tỷ trọng cổ phiếu, bổ sung tài sản đảm bảo, đến đề xuất giảm tỷ lệ đồn bầy. Chúng tôi cho rằng cách tiếp cận này giúp TCBS vừa kiểm soát rủi ro vận hành, vừa xây dựng nền tảng khách hàng có kiến thức – yếu tố bền vững cho hoạt động kinh doanh.

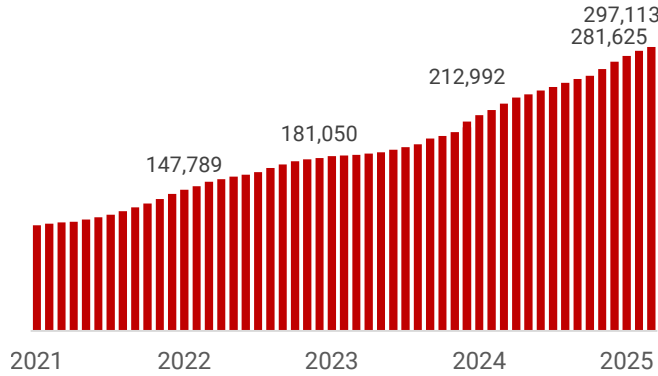
2.1.3. Trái phiếu – Hệ sinh thái đầu tư liền mạch

➤ **iBond và iConnect – Trải nghiệm số hóa**

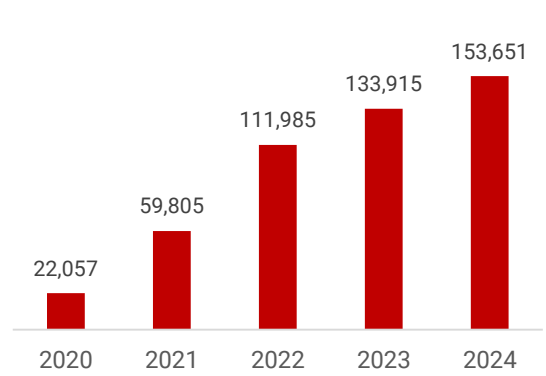
TCBS đã tái định nghĩa toàn bộ cách tiếp cận thị trường trái phiếu cho nhà đầu tư cá nhân tại Việt Nam thông qua sản phẩm và nền tảng chủ lực: iBond và iConnect. Không đơn thuần là sản phẩm công nghệ, đây là hai trụ

cột thiết yếu của một hệ sinh thái trái phiếu hiện đại, minh bạch và cá nhân hóa – điều chưa từng có tiền lệ trên thị trường tài chính nội địa.

Đồ thị 14: Tổng giá trị trái phiếu iBond được TCBS phân phối lũy kế đến cuối Q1/2025 (tỷ đồng)



Đồ thị 15: Giá trị trái phiếu giao dịch lũy kế qua iConnect (tỷ đồng)



Nguồn: TCBS

- **iBond được thiết kế như một công cụ đầu tư bổ sung với lãi suất cạnh tranh, tính thanh khoản linh hoạt và khả năng giao dịch mọi lúc mọi nơi.** Tính đến Q1/2025, iBond ghi nhận gần 300,000 tỷ đồng giao dịch lũy kế – minh chứng cho mức độ chấp nhận cao từ thị trường đại chúng (Đồ thị 14).
- **Ở chiều sâu hơn, iConnect đóng vai trò là nền tảng giao dịch trái phiếu thứ cấp cho phép mua bán 100% online, 24/7,** với lũy kế giao dịch đạt ~154,000 tỷ đồng tính đến cuối 2024 – chủ yếu đến từ nhà đầu tư cá nhân (Đồ thị 15). iBond và iConnect không tồn tại rời rạc mà vận hành như một **hệ thống "bình thông vốn" liền mạch**, nơi khách hàng có thể luân chuyển linh hoạt giữa các sản phẩm trái phiếu có kỳ hạn, lãi suất và thanh khoản khác nhau mà vẫn đảm bảo sự minh bạch, an toàn và kiểm soát chủ động.

Dưới góc nhìn phân tích, TCBS đang đi trước một bước trong việc xây dựng mô hình trái phiếu bán lẻ cá nhân hóa ở quy mô lớn. Các tính năng như đặt lệnh điều kiện, theo dõi lợi suất thực, cảnh báo theo khẩu vị rủi ro, kiểm toán qua blockchain và chuẩn hóa thông tin phát hành đã đưa trải nghiệm đầu tư trái phiếu đến gần chuẩn mực của thị trường tài chính phát triển. Điều quan trọng hơn, hệ sinh thái này không chỉ phục vụ nhu cầu đầu tư hiện tại mà còn là nền tảng để TCBS mở rộng sang các cấu trúc trái phiếu phức tạp

hơn trong tương lai – củng cố vị thế dẫn đầu trong thị trường WealthTech tại Việt Nam.

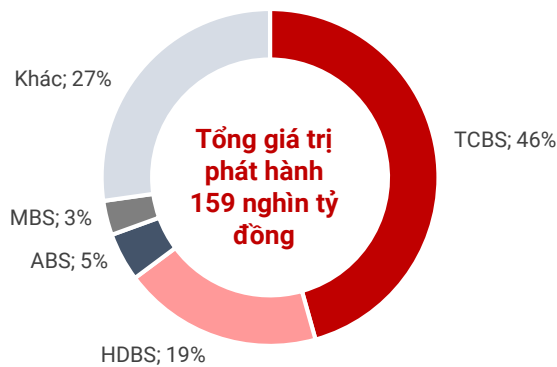
➤ **Tư vấn phát hành trái phiếu – khởi đầu chuỗi giá trị tích hợp**

Hoạt động tư vấn phát hành trái phiếu tại TCBS không đơn thuần là một dịch vụ tài chính mà là bước khởi đầu có tính thiết kế trong toàn bộ chuỗi giá trị trái phiếu tích hợp. Với vai trò như một “kiến trúc sư tài chính”, TCBS không chỉ giúp doanh nghiệp tiếp cận vốn mà còn kiến tạo các cấu trúc sản phẩm có thể hấp thụ tốt bởi thị trường, đặc biệt là nhóm nhà đầu tư cá nhân – đối tượng ngày càng đóng vai trò trọng yếu trong thị trường vốn Việt Nam.

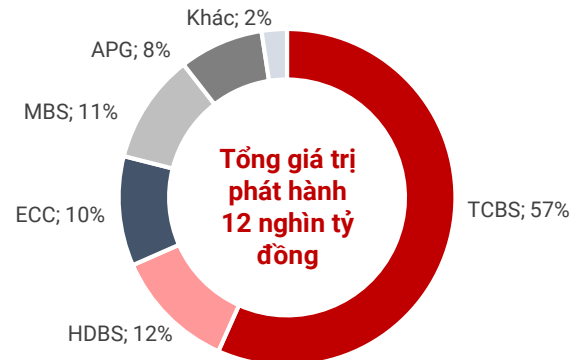
Trong 2024, TCBS tiếp tục giữ vững vị trí số 1 với 46% thị phần tư vấn phát hành trái phiếu doanh nghiệp (không bao gồm trái phiếu ngân hàng), tương đương ~72,200 tỷ đồng giá trị phát hành, và là năm thứ 5 liên tiếp dẫn đầu thị trường (Đồ thị 16). Điểm khác biệt nổi bật của TCBS nằm ở khả năng tùy chỉnh cấu trúc sản phẩm theo nhu cầu kép: vừa đáp ứng được dòng tiền và năng lực trả nợ của doanh nghiệp, vừa phù hợp với khẩu vị rủi ro và kỳ vọng lợi suất của nhà đầu tư. Các yếu tố như kỳ hạn, phương thức trả lãi, tài sản đảm bảo và chuẩn hóa hồ sơ pháp lý đều được cân nhắc trong tổng thể cấu trúc sản phẩm.

Điểm mấu chốt của mảng kinh doanh này là sự liên mạch giữa tư vấn phát hành và phân phối, được TCBS hiện thực hóa thông qua kết nối trực tiếp với các nền tảng iBond (bán lẻ sơ cấp) và iConnect (giao dịch thứ cấp). Đây là một lợi thế vượt trội so với các mô hình tư vấn truyền thống vốn tách rời giữa phát hành – phân phối – giao dịch. Với năng lực tư vấn tích hợp công nghệ và dữ liệu, TCBS đang tái định nghĩa vai trò của một nhà tư vấn đầu tư trên thị trường trái phiếu, đóng góp không nhỏ cho sự chuyên nghiệp hóa và minh bạch hóa của thị trường vốn Việt Nam.

Đồ thị 16: Thị phần tư vấn phát hành TPDN 2024
(Không tính nhóm Ngân hàng)



Đồ thị 17: Thị phần tư vấn phát hành TPDN Q1/2025
(Không tính nhóm Ngân hàng)



Nguồn: TCBS

➤ Lưu kho trái phiếu – nguồn cung chiến lược trong chuỗi giá trị

Chiến lược vận hành danh mục trái phiếu lưu kho (warehouse) của TCBS thể hiện cách tiếp cận chủ động và tích hợp toàn diện trong chuỗi giá trị trái phiếu – khác biệt rõ nét so với mô hình “tư vấn – phân phối rời rạc” phổ biến trên thị trường. Tính đến quý 1/2025, TCBS trực tiếp nắm giữ danh mục trái phiếu trị giá khoảng 14,800 tỷ đồng, tương đương 54% vốn chủ sở hữu, phản ánh mức độ cam kết cao và niềm tin của công ty vào chất lượng sản phẩm do chính mình tư vấn và thiết kế.

Chiến lược lưu kho này mang lại ba lợi ích cốt lõi: **(1) chủ động nguồn cung**, giúp TCBS kiểm soát linh hoạt kỳ hạn, mệnh giá để phân phối phù hợp từng phân khúc khách hàng; **(2) tối ưu phân phối đa kênh**, từ khách hàng tổ chức đến cá nhân thông qua hệ sinh thái TCInvest và iConnect; **(3) kiểm soát rủi ro**, nhờ hệ thống giám sát tín nhiệm, quản lý cam kết ràng buộc (covenant), và phân loại rủi ro nội bộ. Quan trọng hơn, toàn bộ quy trình được tự động hóa: từ tư vấn phát hành – dựng sổ – giải ngân – đến cảnh báo rủi ro, giúp công ty vận hành quy mô lớn mà vẫn đảm bảo hiệu quả và tính tuân thủ.

Điểm nổi bật trong mô hình này là sự liên thông giữa các bộ phận tư vấn phát hành – nguồn vốn – phân phối, cho phép TCBS chủ động lập kế hoạch phát hành trái phiếu dựa trên nhu cầu dự báo từ thị trường và dữ liệu hành vi nhà đầu tư. Cách tiếp cận này không chỉ giúp rút ngắn chu kỳ quay vòng vốn mà còn nâng cao khả năng tối ưu hóa thanh khoản toàn hệ thống –

thông qua hệ thống quản lý tài sản và nguồn vốn (ALM) tích hợp. Đây là một trong những nền tảng then chốt giúp TCBS duy trì vị thế dẫn đầu trong thị trường trái phiếu doanh nghiệp và từng bước chuyên nghiệp hóa thị trường vốn nội địa.

➤ **Hệ thống vận hành thông minh “Bond end-to-end”**

Năng lực vận hành thông minh và tự động hóa toàn diện chính là nền tảng cốt lõi giúp TCBS hiện thực hóa chiến lược “Bond end-to-end” – một mô hình chưa có tiền lệ tại thị trường Việt Nam. Trong bối cảnh số lượng thương vụ phát hành ngày càng lớn và tính phức tạp gia tăng, việc tự động hóa 80–90% quy trình tài liệu, hợp đồng và báo cáo trái phiếu, kết hợp với e-KYC, e-Sign và e-Voting đã giúp TCBS không chỉ tiết kiệm đáng kể chi phí vận hành mà còn rút ngắn thời gian xử lý, nâng cao trải nghiệm khách hàng.

Điểm khác biệt nổi bật là sự tích hợp giữa hệ thống quản lý khách hàng (CRM) – hệ thống quản lý quy trình làm việc nội bộ (BPM) và nền tảng dữ liệu ALM, cho phép theo dõi toàn bộ trạng thái giao dịch, khẩu vị rủi ro và hành vi khách hàng theo thời gian thực trên một giao diện duy nhất. Đồng thời, hệ thống cảnh báo sớm (Early Warning) được thiết kế để nhận diện rủi ro tín dụng và thị trường ngay từ giai đoạn đầu, nâng cao năng lực phòng ngừa và ứng phó – một yêu cầu đặc biệt quan trọng trong bối cảnh thị trường trái phiếu Việt Nam còn nhiều biến động.

Tổng thể, chiến lược “Bond end-to-end” của TCBS không chỉ nằm ở sản phẩm như iBond hay iConnect, mà là một hệ sinh thái tích hợp từ phát hành trái phiếu – lưu kho chuẩn bị hàng bán ra thị trường – phân phối sơ cấp - giao dịch thứ cấp sau phát hành – giám sát cả vòng đời trái phiếu – cảnh báo khi có những bất thường, được vận hành trên hạ tầng công nghệ hiện đại và dữ liệu đồng bộ. Đây là lợi thế cạnh tranh có tính hệ thống, giúp TCBS không chỉ duy trì vị thế dẫn đầu thị trường trái phiếu doanh nghiệp, mà còn đặt nền móng cho việc chuẩn hóa thị trường trái phiếu bán lẻ tại Việt Nam theo thông lệ quốc tế.

2.1.4. Các sản phẩm quản lý gia sản

➤ **iTracker – Chiến lược định trước**

Sự phát triển của các nền tảng đầu tư định hướng dữ liệu như iTracker của TCBS phản ánh một bước tiến lớn trong việc phổ cập đầu tư tài chính tại Việt Nam – nơi mà mức độ hiểu biết tài chính của người dân còn tương đối

thấp (xếp thứ 134/147 toàn cầu theo xếp hạng của S&P năm 2022). Trong bối cảnh phần lớn nhà đầu tư cá nhân thiếu kỹ năng xây dựng danh mục và dễ bị chi phối bởi cảm xúc, các mô hình đầu tư dưới hình thức ủy thác quản lý tài khoản và Chiến lược định trước (Smart Portfolio) đang chứng minh giá trị thực tiễn, đặc biệt là trong việc đơn giản hóa hành vi đầu tư và khuyến khích tiếp cận dài hạn.

iTracker là một hệ thống đầu tư định lượng dựa trên dữ liệu lớn (big data), phân tích hơn 1,600 mã cổ phiếu và 250 chỉ báo để tạo ra hàng trăm danh mục chuyên biệt (Hình 4). Việc tích hợp các chiến lược như theo ngành nghề, theo phong cách đầu tư (tăng trưởng, giá trị, xu hướng...) và cân bằng định kỳ giúp nhà đầu tư dễ dàng tiếp cận các phương pháp đầu tư vốn chỉ dành cho giới chuyên nghiệp. Mức phí cạnh tranh và chính sách miễn phí giao dịch cũng củng cố thêm lợi thế chi phí cho sản phẩm này.

Từ góc độ thị trường, iTracker đóng vai trò rút ngắn khoảng cách giữa nhà đầu tư phổ thông và chuẩn đầu tư chuyên nghiệp, thông qua chiến lược đầu tư kỷ luật, và minh bạch. Trong dài hạn, những sản phẩm như iTracker sẽ là yếu tố cấu thành quan trọng trong việc nâng cao chất lượng thị trường tài chính Việt Nam, cả về chiều sâu và mức độ tham gia hiệu quả của nhà đầu tư cá nhân.

Hình 4: Bảng giá iTracker

Quỹ

iTracker

So sánh

Kiểm thử

TOP 5 được sao chép nhiều nhất tháng trước

1 ↑

x3FINL

↑ 5.8%

SAO CHÉP

2 ↑

x3PBLI

↑ 8.6%

SAO CHÉP

3 ↑

x1BROK

↑ 6.4%

SAO CHÉP

4 ↑

x1BANK

↑ 5.1%

SAO CHÉP

5 ↑

x3ITCO

↑ 6.9%

SAO CHÉP

TOP 5 vốn sao chép nhỏ có lãi cao nhất tháng trước

1 ↑

x5GPMH

↑ 7.2%

SAO CHÉP

2 ↑

x3FERT

↑ 1.1%

SAO CHÉP

3 ↑

x5PRIL

↑ 6.1%

SAO CHÉP

4 ↑

x5FISH

↑ 10.8%

SAO CHÉP

5 ↑

x3INDR

↑ 16.2%

SAO CHÉP

TOP 5 vốn sao chép vừa có lãi cao nhất tháng trước

1 ↑

x1GPMH

↑ 8.4%

SAO CHÉP

2 ↑

x5OELx

↑ 6.8%

SAO CHÉP

3 ↓

x1REAL

↑ 16.9%

SAO CHÉP

4 ↓

x1TREGH

↑ 12.8%

SAO CHÉP

5 ↑

x1FOOD

↑ 4.2%

SAO CHÉP

Danh mục:

Tất cả iTracker

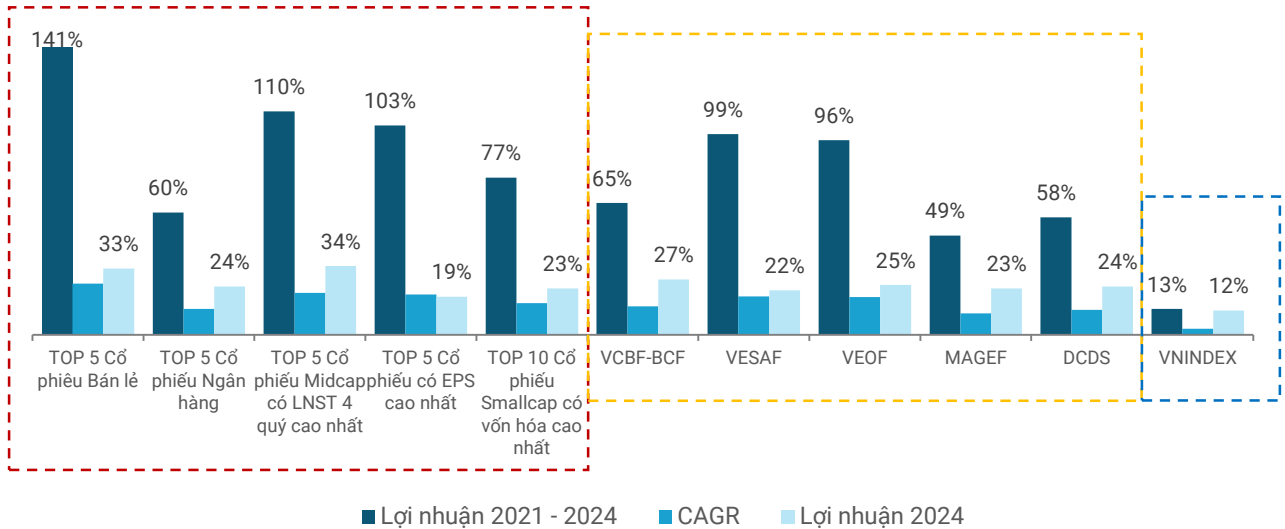
TOP iTracker nổi bật

Bảng xếp hạng

E	Mã	Tên	Sao chép min (t)	Phân loại	YTD	1W	1M	3M	6M	1Y	3Y	All	Thao tác
	x3VING	Hệ sinh thái - VINGROUP	40	Thematic	97.3%	5.8%	26.1%	89.5%	94.4%	78.3%	13.7%	8.2%	XEM SAO CHÉP
	x5RESI	Top 5 Bất động sản Dân cư	60	Thematic	44.1%	5.3%	17.5%	42.2%	43.1%	23.8%	-20.0%	-6.9%	XEM SAO CHÉP
	x5REAL	Top 5 ngành Bất động sản	60	Thematic	43.8%	3.4%	17.9%	39.6%	46.4%	40.0%	-4.5%	12.9%	XEM SAO CHÉP
	x3GRLx	Top 3 Bluechip tăng trưởng	30	Quantitative	41.9%	0.9%	12.6%	39.4%	49.2%	41.0%	28.1%	104.4%	XEM SAO CHÉP
	x3GEXG	Hệ sinh thái - GELEX	20	Thematic	38.9%	-0.1%	16.5%	18.3%	43.3%	9.1%	66.7%	136.2%	XEM SAO CHÉP
	x3CANS	Top 3 CANSIM	60	Quantitative	30.9%	0.5%	15.2%	43.1%	39.4%	37.0%	70.8%	200.6%	XEM SAO CHÉP
	x5C1LH	Top 5 VN30 tăng mạnh	50	Quantitative	29.9%	2.4%	10.2%	29.7%	35.0%	24.4%	1.5%	30.8%	XEM SAO CHÉP
	x1C1AH	Top 10 Tăng mạnh	180	Quantitative	25.7%	-1.3%	12.1%	21.5%	28.2%	23.4%	-4.6%	157.4%	XEM SAO CHÉP
	x1Y1Hx	Top 10 Giá vượt đỉnh	170	Quantitative	25.5%	-0.5%	7.3%	16.0%	30.8%	31.0%	51.0%	51.0%	XEM SAO CHÉP
	x5CANS	Top 5 CANSIM	90	Quantitative	23.1%	-0.4%	10.1%	22.3%	29.2%	33.9%	41.3%	210.3%	XEM SAO CHÉP
	x3CSLL	Top 3 CANSIM VN30	30	Quantitative	22.4%	0.3%	11.0%	24.9%	28.6%	27.7%	42.7%	127.4%	XEM SAO CHÉP

Nguồn: TCBS

Đồ thị 18: Tỷ suất sinh lời của một số iTracker



Nguồn: TCBS

➤ Fundmart – Nền tảng giao dịch sản phẩm quỹ và iTracker

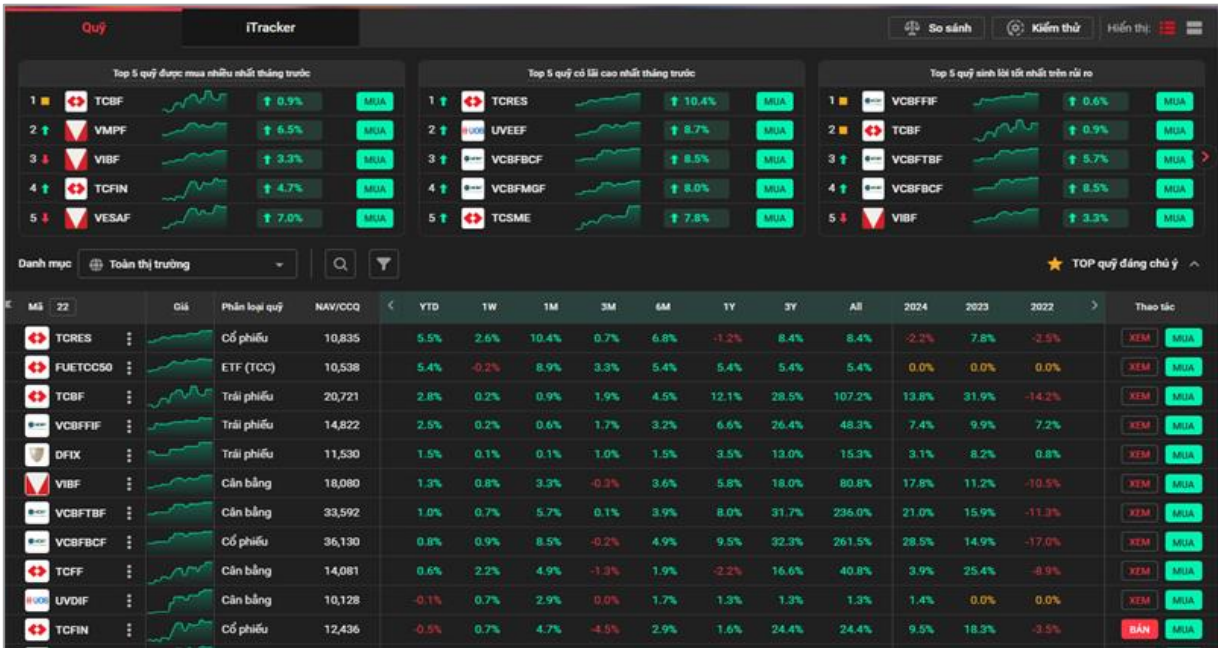
Fundmart của TCBS đại diện cho một bước chuyển mình chiến lược trong cách thức phân phối sản phẩm quỹ mở tại Việt Nam – từ mô hình phụ thuộc vào tư vấn thủ công của RM sang một nền tảng số hóa toàn diện và minh bạch. Được xây dựng như một “chợ đầu tư mở”, Fundmart không chỉ tạo điều kiện cho khách hàng giao dịch chứng chỉ quỹ chỉ trong vài giây, mà còn giúp họ dễ dàng truy cập, so sánh và phân tích danh mục các sản phẩm đến từ những công ty quản lý quỹ hàng đầu như Techcom Capital, VinaCapital, VCBF... (Hình 5)

Điểm nổi bật của Fundmart nằm ở khả năng tích hợp dữ liệu hiệu suất, chỉ số rủi ro, biểu đồ so sánh và công cụ tùy chỉnh danh mục đầu tư, từ đó đưa ra các bảng xếp hạng động theo tiêu chí lợi nhuận, mức độ phổ biến, thời gian nắm giữ... Đây là bước tiến lớn so với các nền tảng phân phối quỹ truyền thống vốn thiếu minh bạch và thiếu công cụ hỗ trợ ra quyết định. Việc cho phép chuyển đổi danh mục giữa các quỹ một cách linh hoạt cũng giúp nhà đầu tư tối ưu hóa chiến lược theo từng chu kỳ thị trường.

Từ góc độ chuyên gia, Fundmart không chỉ là nền tảng phân phối – mà là cơ sở hạ tầng quan trọng của chiến lược WealthTech mà TCBS đang theo đuổi. Bằng cách đặt quyền kiểm soát và dữ liệu vào tay nhà đầu tư, TCBS định hình lại hành vi đầu tư quỹ tại Việt Nam: từ thụ động sang chủ động,

từ dựa dẫm vào môi giới sang tự định hướng tài chính. Đây là một lợi thế cạnh tranh dài hạn, đặc biệt trong bối cảnh tầng lớp trung lưu mở rộng và nhu cầu đầu tư cá nhân hóa ngày càng gia tăng. Với Fundmart, TCBS không chỉ phân phối sản phẩm, mà đang xây dựng niềm tin và sự chủ động đầu tư trong từng khách hàng.

Hình 5: Bảng giá Fundmart



Nguồn: TCBS

➤ Bộ công cụ đầu tư thông minh, hỗ trợ ra quyết định hiệu quả

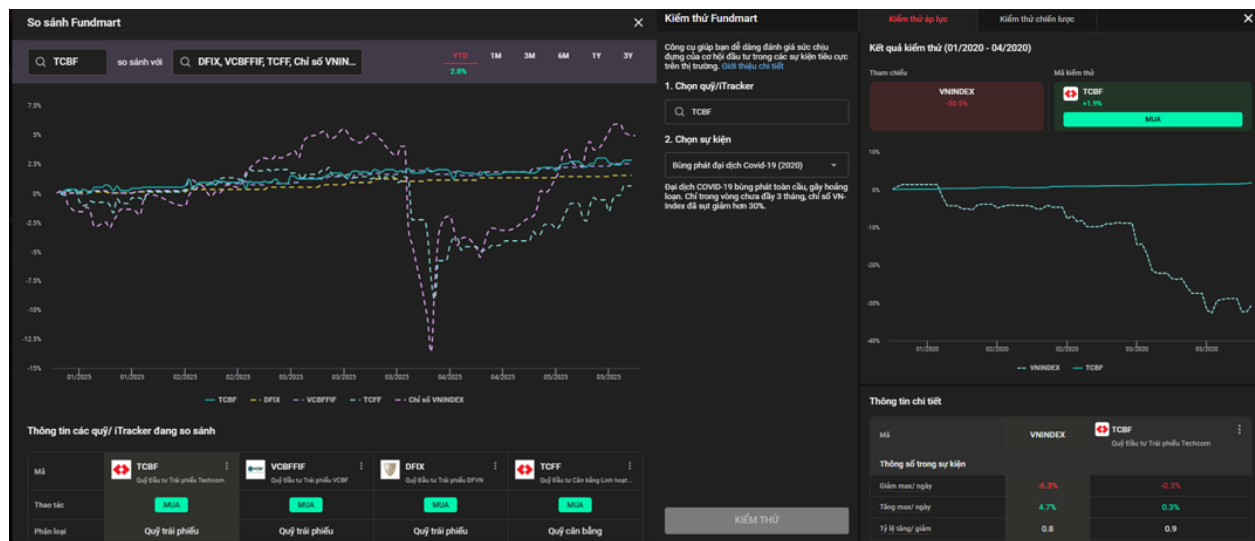
Hệ thống WealthTech tích hợp của TCBS đang định hình lại trải nghiệm đầu tư cá nhân tại Việt Nam thông qua một hệ sinh thái công nghệ toàn diện – bao phủ từ bước lập kế hoạch đến phân bổ tài sản và giám sát danh mục. Với trọng tâm là dữ liệu và tính cá nhân hóa, các công cụ như so sánh hiệu suất, backtest chiến lược, và phân bổ rủi ro linh hoạt cho phép nhà đầu tư tiếp cận các chuẩn mực quản lý tài sản vốn chỉ phổ biến trong giới chuyên nghiệp.

Cụ thể, **Fundmart** và **iTracker** tích hợp các tính năng kiểm thử lịch sử, so sánh giữa các sản phẩm đầu tư và chỉ số chuẩn, giúp nhà đầu tư lựa chọn sản phẩm phù hợp khẩu vị và mục tiêu (Hình 6). Việc hỗ trợ chuyển đổi danh mục, điều chỉnh tỷ trọng theo rủi ro, và tích hợp các giải pháp như đầu tư thu nhập ổn định hay trái tức sinh lời thể hiện tư duy phục vụ hành trình tài

chính trọn đời – không chỉ giao dịch mà còn tối ưu hóa dòng tiền và kế hoạch tài chính tổng thể.

Điểm nổi bật là công cụ Wealth Planning – cho phép lập kế hoạch tài chính trực quan chỉ trong 3 bước, được thiết kế phù hợp với nhiều giai đoạn cuộc sống. Từ góc nhìn chuyên gia, chiến lược WealthTech của TCBS không chỉ giúp khách hàng tự tin đầu tư, mà còn góp phần chuẩn hóa tư duy đầu tư dài hạn và chuyên nghiệp hóa hành vi tài chính cá nhân – yếu tố then chốt để nâng tầm thị trường tài chính Việt Nam.

Hình 6: Tính năng so sánh và kiểm thử Fundmart



Nguồn: TCBS

➤ Mở rộng giá trị đầu tư qua nền tảng hợp tác toàn diện

TCBS đang triển khai một chiến lược “mở rộng hệ sinh thái đầu tư theo chiều sâu” thông qua việc hợp tác toàn diện với các đối tác trong và ngoài ngành. Thay vì phát triển khép kín, công ty chọn cách mở rộng giá trị bằng mô hình kiến trúc mở (open architecture), cho phép tích hợp đa dạng sản phẩm và dịch vụ trên nền tảng công nghệ sẵn có – từ đó mang lại trải nghiệm đầu tư liền mạch, minh bạch và phù hợp hơn với từng cá nhân. Các tổ chức lớn mà TCBS đang hợp tác có thể kể đến như Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công Thương Việt Nam, Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam, Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng, Vietnam Airlines...

Chúng tôi đánh giá hướng đi này giúp TCBS mở rộng đáng kể giá trị vòng đời của khách hàng (CLV) thông qua khả năng thâm nhập vào nhiều điểm chạm tài chính khác nhau – từ đầu tư ở các ngưỡng khẩu vị rủi ro từ thấp đến cao, đến lập kế hoạch tài chính. Đây là một bước tiến quan trọng trong chiến lược WealthTech hiện đại, phù hợp với xu thế cá nhân hóa và tích hợp đa kênh của các thị trường tài chính phát triển.

2.2. Mô Hình “Phygital” – Kết hợp giữa số hóa và kênh vật lý

TCBS tái thiết toàn bộ hành trình khách hàng theo triết lý “phygital” – kết hợp công nghệ số digital với kênh vật lý physical (Hình 7). Thông qua các nền tảng như TCInvest, Fundmart và iConnect, cùng kênh giới thiệu khách hàng từ Techcombank, TCBS tối ưu chi phí vận hành, mở rộng quy mô tiếp cận và đồng thời cá nhân hóa trải nghiệm đầu tư.

Chiến lược này giúp công ty phân phối sản phẩm tài chính hiệu quả hơn, tận dụng dữ liệu hành vi theo thời gian thực để cải tiến dịch vụ liên tục. Mô hình “phygital” là nền tảng cốt lõi giúp TCBS nâng cao tỷ lệ chuyển đổi và giữ chân khách hàng dài hạn – phản ánh xu hướng WealthTech trong ngành quản lý tài sản hiện đại.

Hình 7: Mô hình Phygital



Nguồn: TCBS

➤ **Nền tảng số TCInvest – Trung tâm của mô hình phygital**

TCInvest là trung tâm của mô hình “phygital” tại TCBS, đóng vai trò nền tảng số one-stop-shop cho mọi nhu cầu đầu tư. Khách hàng có thể mở tài khoản, giao dịch cổ phiếu, trái phiếu, quỹ mở, ETF,..., cũng như sử dụng các công cụ như robo advisor, đặt lệnh điều kiện trái phiếu iConnect—all trên một nền tảng duy nhất.

Phiên bản TCInvest 3 tích hợp toàn diện các sản phẩm tài chính với tính năng cá nhân hóa nâng cao như phân bổ theo khẩu vị rủi ro, cảnh báo biến động tài sản, thử nghiệm chiến lược và theo dõi danh mục theo thời gian thực. Với tỷ lệ mở tài khoản online trên 99% và giao diện hiện đại tích hợp AI, TCInvest đang định hình lại trải nghiệm đầu tư theo hướng “ngân hàng số cho tài sản”, giúp nâng cao hiệu quả và tính chủ động của nhà đầu tư cá nhân.

• ***TCWealth Robo Advisor – Hoạch định tài chính cá nhân tự động***

TCWealth Robo Advisor là nền tảng hoạch định tài chính tự động do TCBS phát triển, cho phép người dùng thiết lập kế hoạch đầu tư cá nhân hóa theo từng mục tiêu như mua nhà, cho con học đại học, nghỉ hưu hay tự do tài chính. Dựa trên dữ liệu hành vi, khẩu vị rủi ro và thông tin cá nhân, hệ thống sẽ đề xuất chiến lược đầu tư tối ưu và theo dõi tiến độ hiện thực hóa mục tiêu.

Trong giai đoạn tiếp theo, TCWealth sẽ được nâng cấp để kết nối với dữ liệu ngân hàng và dòng tiền thu chi thực tế, tiến tới mô hình lập kế hoạch tài chính hoàn toàn tự động theo chuẩn quốc tế – đưa trải nghiệm WealthTech tại Việt Nam tiệm cận các thị trường phát triển.

• ***iConnect – Nền tảng giao dịch trái phiếu minh bạch***

iConnect là nền tảng giao dịch trái phiếu chuyên biệt do TCBS phát triển, mang lại bước đột phá trong thị trường đầu tư thu nhập cố định tại Việt Nam. Khác với mô hình truyền thống, iConnect vận hành như một hệ thống kết nối người mua và người bán, từ đó tăng tính thanh khoản, đảm bảo minh bạch và tạo điều kiện để trái phiếu được giao dịch với mức giá cạnh tranh hơn.

Bên cạnh đó, nền tảng còn tích hợp hệ thống chấm điểm từng mã trái phiếu, hồ sơ doanh nghiệp phát hành và dữ liệu giao dịch lịch sử, giúp nhà đầu tư

cá nhân dễ dàng đánh giá rủi ro và đưa ra quyết định như một nhà đầu tư tổ chức – góp phần chuyên nghiệp hóa thị trường trái phiếu bán lẻ tại Việt Nam.

- ***iCopy – Nền tảng đầu tư chiến lược***

iCopy là nền tảng đầu tư được TCBS phát triển học hỏi mô hình của eToro – một trong những công ty WealthTech hàng đầu thế giới, iCopy là sản phẩm cho phép khách hàng ủy thác quản lý tài khoản giao dịch chứng khoán cho TCBS, trong đó các chiến lược được TCBS cộng tác phát triển cùng đội ngũ cộng tác viên có nhiều kinh nghiệm – hoạt động dưới sự kiểm soát và vận hành chuyên môn của TCBS. Mô hình này giúp khách hàng dễ dàng theo dõi và lựa chọn chiến lược phù hợp với khẩu vị rủi ro của mình.

- ***Fundmart – Nền tảng phân phối quỹ và sản phẩm tài chính***

Fundmart là nền tảng phân phối sản phẩm đầu tư chuyên biệt của TCBS, tích hợp các sản phẩm từ iTracker cho đến các sản phẩm của đối tác như quỹ mở, quỹ ETF, và các sản phẩm đầu tư thay thế trong tương lai. Nền tảng này đóng vai trò trung tâm trong chiến lược mở rộng hệ sinh thái đầu tư số của TCBS.

Với các công cụ như phân tích hiệu suất, so sánh quỹ, mô phỏng danh mục và quản lý tái cân bằng định kỳ, Fundmart giúp nhà đầu tư xây dựng chiến lược đầu tư rõ ràng và phù hợp với từng mục tiêu tài chính. Nền tảng còn kết nối với dữ liệu hồ sơ tài sản và khẩu vị rủi ro của khách hàng để tự động đề xuất danh mục tối ưu theo từng giai đoạn đầu tư.

- ***TCAanalysis & Allocation Engine – Dữ liệu và thuật toán phục vụ phân bổ tài sản cá nhân***

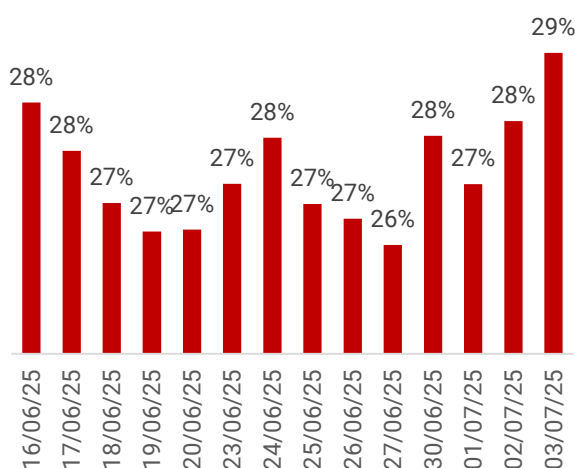
Hệ thống phân tích trung tâm của TCBS đóng vai trò như “bộ não số” của toàn bộ hệ sinh thái WealthTech, xử lý và khai thác dữ liệu lớn từ thị trường, hành vi người dùng và lịch sử giao dịch để đưa ra các đề xuất phân bổ tài sản tối ưu theo từng hồ sơ rủi ro. Các engine phân tích cho phép cập nhật danh mục theo thời gian thực, đồng bộ với nền tảng robo-advisor nhằm đảm bảo chiến lược đầu tư luôn phù hợp với biến động thị trường và mục tiêu khách hàng.

Trong giai đoạn tiếp theo, hệ thống sẽ được nâng cấp với các mô hình học máy và Generative AI để tự học hỏi từ dữ liệu thực tế, tinh chỉnh khuyến

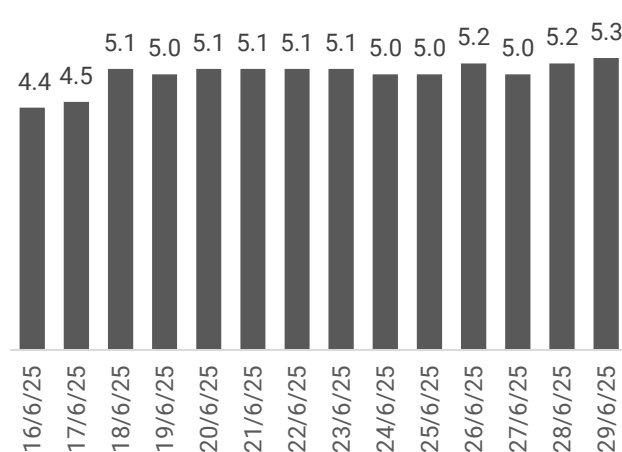
ngiht và cải thiện khả năng dự báo. Đây là bước tiến chiến lược giúp TCBS cá nhân hóa sâu hơn trải nghiệm đầu tư, đồng thời nâng cao hiệu quả quản lý tài sản một cách thông minh và bền vững.

Với các tính năng và công cụ phong phú, TCInvest ghi nhận mức độ tương tác vượt trội từ phía người dùng – thể hiện qua các thống kê sử dụng nền tảng như sau:

Đồ thị 19: Tỷ lệ khách hàng giao dịch hàng ngày



Đồ thị 20: Số lần đăng nhập/khách hàng/ngày

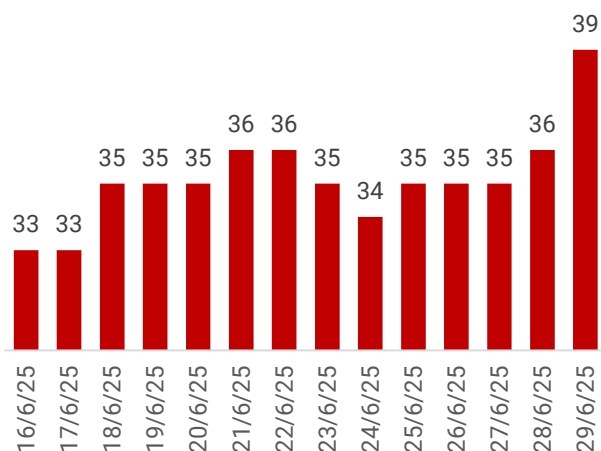


Nguồn: TCBS

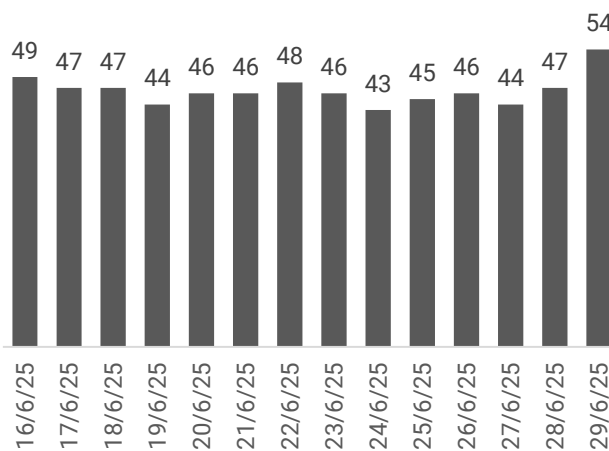
TCInvest có tỷ lệ khách hàng giao dịch hằng ngày khoảng 29% (Đồ thị 19). Trung bình mỗi khách hàng thực hiện hơn 5 lượt đăng nhập mỗi ngày (Đồ thị 20), phản ánh thói quen tương tác thường xuyên và hành vi sử dụng nền tảng như một công cụ tài chính thiết yếu trong đời sống hàng ngày. Những số liệu này cho thấy TCInvest không chỉ đơn thuần là một nền tảng giao dịch mà đã trở thành một phần trong “hành trình tài chính số” của khách hàng.

Không dừng ở tần suất đăng nhập, mức độ sử dụng chuyên sâu của khách hàng cũng rất đáng chú ý. Đến tháng 07/2025, trung bình mỗi người dùng truy cập 34 trang/ngày và dành 54 phút tương tác liên tục trên nền tảng (Đồ thị 21 và 22). Điều này tương đương hơn một phút mỗi trang – cho thấy khách hàng không chỉ giao dịch mà còn tích cực tìm hiểu sản phẩm, theo dõi danh mục và khai thác các công cụ dữ liệu chuyên sâu mà TCInvest cung cấp. Đây là dấu hiệu rõ ràng của một nền tảng tài chính số toàn diện, có chiều sâu nội dung và trải nghiệm người dùng được thiết kế tối ưu.

Đồ thị 21: Số trang xem/khách hàng/ngày



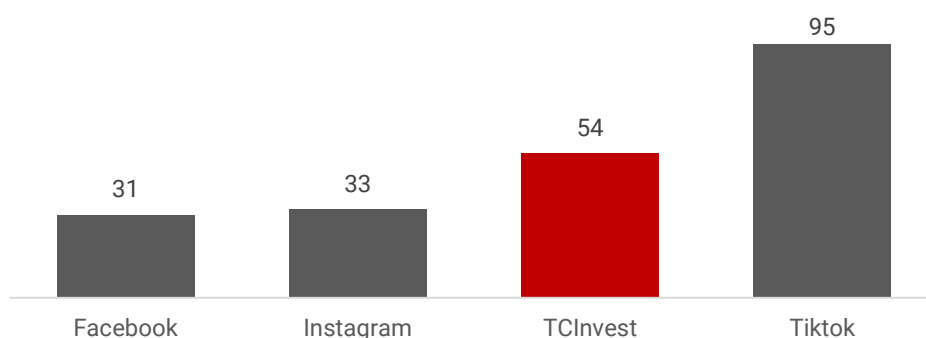
Đồ thị 22: Số phút sử dụng/khách hàng/ngày



Nguồn: TCBS

Với thời gian sử dụng trung bình lên tới 54 phút/ngày, TCInvest vượt xa các nền tảng tiêu dùng phổ biến như Facebook (31 phút) hay Instagram (33 phút), và chỉ xếp sau TikTok (95 phút) (Đồ thị 23). Mặc dù các nền tảng này thuộc lĩnh vực giải trí và có đặc tính lan truyền mạnh mẽ, mức độ giữ chân người dùng của TCInvest – một nền tảng đầu tư – là điều hiếm thấy, kể cả trên bình diện quốc tế. Rất ít ứng dụng WealthTech, đặc biệt tại thị trường mới nổi, đạt được mức độ tương tác tương đương. Các số liệu này củng cố vị thế dẫn đầu của TCInvest tại Việt Nam và cho thấy tiềm năng cạnh tranh sòng phẳng với các chuẩn mực công nghệ tài chính toàn cầu.

Đồ thị 23: Thời gian trung bình khách hàng sử dụng trong ngày (phút)



Nguồn: TCBS

Techcombank và hệ sinh thái – Đòn bẩy từ kênh truyền thống

Dưới chiến lược “phygital”, TCBS tận dụng tối đa lợi thế từ mạng lưới giới thiệu khách hàng truyền thống của ngân hàng mẹ Techcombank với hơn 300 chi nhánh và 1,200 RM trên toàn quốc.

Không dừng lại ở đó, công ty còn mở rộng hệ sinh thái giới thiệu khách hàng thông qua các đối tác chiến lược như 11,000 đại lý bất động sản của OneHousing, Vingroup, Vinhomes và 7,000 đại lý bảo hiểm nhân thọ của TCA – kết nối sản phẩm đầu tư với chuỗi giá trị bất động sản và bảo hiểm. Tất cả điểm chạm này đều được tích hợp công nghệ để đảm bảo mọi tương tác và giao dịch vẫn liền mạch trên nền tảng số, đúng theo định hướng “số hóa toàn diện”.

Mô hình phygital mà TCBS triển khai đang tạo ra lợi thế cạnh tranh rõ rệt khi phần lớn công ty chứng khoán tại Việt Nam vẫn còn phụ thuộc vào các kênh truyền thống hoặc đơn thuần đầu tư vào nền tảng số mà thiếu sự kết nối đồng bộ. Việc tận dụng sức mạnh hệ sinh thái giới thiệu khách hàng của Techcombank – với mạng lưới chi nhánh rộng khắp và tệp khách hàng sẵn có – giúp TCBS gia tăng độ phủ thị trường trong khi tiết kiệm đáng kể chi phí tiếp cận khách hàng mới, một yếu tố then chốt trong bài toán mở rộng quy mô bền vững. Đồng thời, mạng lưới cộng tác viên tài chính và đối tác trong bất động sản, bảo hiểm tạo hiệu ứng cộng hưởng lớn, mở rộng các điểm chạm ngay tại thời điểm phát sinh nhu cầu. Khi được tích hợp với các nền tảng số như TCInvest hay Fundmart, mô hình này không chỉ nâng cao hiệu quả mà còn giúp xây dựng và duy trì mối quan hệ đầu tư dài hạn – điều mà các mô hình môi giới truyền thống khó đạt được. Đây là minh chứng rõ nét cho thấy TCBS không chỉ dừng lại ở việc số hóa quy trình, mà đang số hóa toàn bộ hành trình đầu tư của khách hàng.

➤ Hiệu quả thực tế và lợi thế cạnh tranh

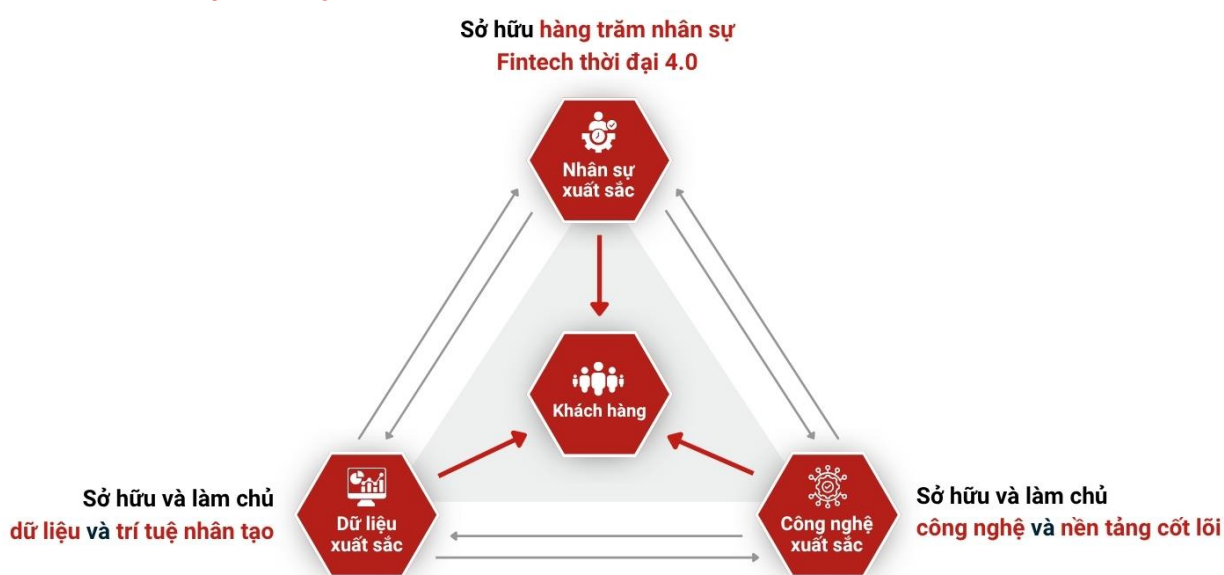
Trong 7 năm qua, giá trị và khối lượng giao dịch online tại TCBS đã tăng gần 50 lần, phản ánh sự chuyển dịch mạnh mẽ của hành vi khách hàng sang kênh số. Xu hướng này không chỉ giúp TCBS tối ưu hóa chi phí phân phối và gia tăng biên lợi nhuận, mà còn duy trì chất lượng tư vấn thông qua sự hỗ trợ từ các đối tác truyền thống. Khác với mô hình cũ vốn tách biệt giữa môi giới và công nghệ, TCBS xây dựng một hệ sinh thái vận hành thống nhất, tích hợp con người, công nghệ, và dữ liệu trong một cấu trúc xuyên suốt – với công nghệ làm lõi, con người làm nền và khách hàng làm trung

tâm. Cách tiếp cận này không chỉ giúp linh hoạt trong phân phối sản phẩm mà còn cho phép cá nhân hóa sâu theo từng phân khúc khách hàng, từ phổ thông đến giàu có, mở ra một hướng đi bền vững trong chiến lược phát triển tài chính số.

2.3. Các trụ cột nền tảng – Con người, Công nghệ và Dữ liệu

Việc duy trì vị thế dẫn đầu trong lĩnh vực quản lý tài sản số đòi hỏi không chỉ năng lực triển khai sản phẩm mà còn là chiến lược đầu tư có chiều sâu vào các năng lực cốt lõi. **TCBS tiếp cận bài toán này thông qua ba trụ cột nền tảng – con người, công nghệ và dữ liệu – không phải như những yếu tố hỗ trợ vận hành, mà như lõi chiến lược trong mô hình tăng trưởng dài hạn** (Hình 8). Việc đặt ba trụ cột này ở vị trí trung tâm của mô hình cho thấy định hướng rõ ràng của công ty trong việc xây dựng năng lực cạnh tranh có thể mở rộng và được duy trì bền vững theo thời gian – một yếu tố then chốt trong ngành tài chính số vốn biến động nhanh và có tính đào thải cao.

Hình 8: Ba trụ cột quan trọng



Nguồn: TCBS

➤ Con người – tầm nhìn chiến lược và đội ngũ chuyên gia “lai ghép”

- Ban lãnh đạo với tầm nhìn chiến lược

Một trong những nền tảng quan trọng giúp TCBS duy trì vị thế dẫn đầu trong ngành quản lý tài sản số là chất lượng đội ngũ lãnh đạo. Công ty sở

hữu ban điều hành giàu kinh nghiệm, kết hợp hài hòa giữa kiến thức tài chính sâu rộng và tư duy công nghệ hiện đại – một cấu trúc “lai ghép” ngày càng trở nên cần thiết trong kỷ nguyên số hóa ngành tài chính (Hình 9).

Chủ tịch HĐQT Nguyễn Xuân Minh là người định hình chiến lược WealthTech tại TCBS, với nền tảng hơn 25 năm trong lĩnh vực đầu tư tại các tổ chức quốc tế như Franklin Templeton Investments và Vietnam Asset Management. Ông Minh đóng vai trò trung tâm trong quá trình chuyển đổi số, thúc đẩy đổi mới sáng tạo và xây dựng năng lực tổ chức theo mô hình linh hoạt (Agile/Squad), qua đó tạo lợi thế cạnh tranh dài hạn cho doanh nghiệp.

Tổng Giám đốc Nguyễn Thị Thu Hiền đem đến kinh nghiệm điều hành toàn diện từ các định chế tài chính trong nước và quốc tế như Techcombank và Citibank, cùng hiểu biết sâu sắc về thị trường vốn và cấu trúc tài chính. Bà là đại diện tiêu biểu cho thế hệ lãnh đạo có năng lực quản lý rủi ro và điều phối tăng trưởng trong môi trường thay đổi nhanh.

Hình 9: Giới thiệu Ban lãnh đạo

 (Ông) NGUYỄN XUÂN MINH, CFA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ Thạc sĩ Tài chính Ứng dụng và Đầu tư tại Úc. Thạc sĩ Kỹ thuật Dầu khí tại Nga. Ông Minh có hơn 25 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực đầu tư và quản lý quỹ. Ông từng là Tổng Giám đốc Công ty Quản lý Quỹ Việt Nam (VAM) và Phó Chủ tịch cấp cao tại Franklin Templeton Investment tại Singapore. Ông cũng là thành viên HĐQT của nhiều công ty tại Việt Nam.	 (Bà) NGUYỄN THỊ THU HIỀN TỔNG GIÁM ĐỐC Thạc sĩ Tài chính – Ngân hàng tại Úc. Bà có hơn 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính – ngân hàng. Trước đây, bà giữ vị trí Giám đốc Trung tâm Thị trường Vốn – Khối Thị trường Tài chính, Techcombank; Phó Tổng Giám đốc, chuyên gia về thị trường nợ và sản phẩm vốn tại Citibank Việt Nam, thành viên chương trình TIGER của Citibank Singapore cho các quốc gia châu Á.
 (Bà) BUI THỊ THU HẰNG PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC Thạc sĩ Tài chính – Ngân hàng tại Học viện Tài chính. Bà Hằng có 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực chứng khoán và đầu tư. Bà từng là Trưởng Phòng Quản lý Giao dịch và Thanh toán, phụ trách Phòng Quản lý Rủi ro và Trưởng sản Giao dịch của Công ty Chứng khoán MB.	 (Ông) NGÔ HOÀNG HÀ PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh tại Đại học Sydney (Úc), thành viên Hiệp hội Kế toán Công chứng Anh Quốc (ACCA). Ông Hà có 12 năm làm việc tại Techcombank, giữ nhiều vị trí quan trọng trong Khối Tài chính như Phó Tổng Giám đốc Tài chính và Giám đốc cấp cao Tài chính Doanh nghiệp. Trước đó, ông có 8 năm làm việc tại PwC Việt Nam và 2 năm tại PwC London, chuyên sâu về tài chính và ngân hàng.
 (Bà) PHẠM DIỆU LINH PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC Thạc sĩ Tài chính tại Pháp. Bà Linh có hơn 15 năm gắn bó với Techcombank và TCBS, với kinh nghiệm sâu rộng trong tư vấn tài chính và thị trường chứng khoán. Tại TCBS, bà đã tham gia nhiều giao dịch tư vấn lớn, góp phần vào thành công các thương vụ phát hành quy mô lớn. Bà có quan hệ mật thiết với nhiều khách hàng tổ chức và doanh nghiệp, đồng thời quản lý hiệu quả các hoạt động giao dịch trái phiếu, quản lý danh mục và kiểm soát rủi ro.	 (Bà) TRẦN THỊ THU TRANG PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC Cử nhân Học viện Tài chính. Bà Trang có hơn 15 năm gắn bó với Techcombank và TCBS từ những ngày đầu thành lập, góp phần xây dựng TCBS trở thành công ty chứng khoán hàng đầu về thị phần thị trường trái phiếu doanh nghiệp. Bà đã dẫn dắt nhiều thương vụ phát hành thành công với tổng giá trị hơn 400.000 tỷ đồng cho các doanh nghiệp trong lĩnh vực bất động sản, FMCG, hạ tầng, giáo dục... và góp phần thúc đẩy nguồn cung cho thị trường bán lẻ. Đồng thời, bà cũng đóng vai trò tích cực trong việc cải thiện khung pháp lý liên quan đến chứng khoán doanh nghiệp và trái phiếu.

 (Ông) NGUYỄN TUẤN CƯỜNG PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC Thạc sĩ Tài chính – Ngân hàng tại Đại học Paris I Panthéon Sorbonne và Paris II Panthéon Assas (Pháp). Ông Cường có hơn 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực ngân hàng và chứng khoán. Trước khi làm việc tại TCBS, ông từng giữ các chức vụ: Giám đốc Đầu tư và Giao dịch Nợ tại Techcombank, Giám đốc Sản phẩm Cấu trúc tại Vndirect và nhiều năm làm việc tại Société Générale Corporate & Investment Banking (SGCIB) tại Pháp.	 (Ông) NGUYỄN ĐĂNG MINH PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC Thạc sĩ Khoa học Máy tính tại Đại học Giao thông Quốc gia (National Chiao Tung University), Đài Loan; Chứng chỉ Kiến trúc Giải pháp Đám mây của Amazon (AWS). Ông Minh có hơn 10 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực công nghệ thông tin. Trước khi gia nhập TCBS, ông là Quản lý Kỹ thuật dự án FPT.AI thuộc Tập đoàn FPT, chuyên về trí tuệ nhân tạo và điện toán đám mây.
 (Bà) QUÁCH THUY LINH GIÁM ĐỐC CHI NHÁNH TP. HỒ CHÍ MINH Với gần 15 năm kinh nghiệm và chuyên môn sâu trong lĩnh vực phân tích tài chính, đầu tư và khách hàng tổ chức, bà Linh từng đảm nhiệm nhiều vị trí quan trọng tại các ngân hàng và CTCK như ANZ Bank, Công ty Chứng khoán Vietcombank với các vai trò như Trưởng Phòng Phân tích, Trưởng Phòng Giao dịch Trái phiếu, Công cụ nợ và Khách hàng tổ chức. Bà Linh đã làm việc tại TCBS gần 8 năm, từng giữ chức Giám đốc cấp cao mảng tư vấn phát hành.	 (Ông) NGUYỄN TUẤN ANH GIÁM ĐỐC CHI NHÁNH HÀ NỘI Thạc sĩ Kinh tế Tài chính, Đại học Oxford (Anh); Cử nhân Toán – Vật lý tại Dartmouth College (Mỹ). Ông Tuấn Anh có hơn 15 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực chứng khoán và đầu tư. Trước khi vào TCBS, ông là nhà quản lý danh mục đầu tư chuyên về chiến lược định lượng đa tài sản. Ông từng là Trưởng Phòng Giao dịch phái sinh CEEMEA của Citigroup tại London và có 2 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tín dụng cổ cấu trúc tại Bear Stearns, New York.
 (Bà) PHẠM THÚY VÂN KẾ TOÁN TRƯỞNG Cử nhân Kế toán – Kiểm toán, Đại học Kinh tế Quốc dân. Bà Vân có hơn 8 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực ngân hàng và chứng khoán. Trước khi gia nhập TCBS, bà là Giám đốc Quản lý Hiệu quả tại Techcombank và có 6 năm kinh nghiệm tại Deloitte Việt Nam.	 (Ông) HOÀNG HIẾU MINH GIÁM ĐỐC DỰ LIỆU Thạc sĩ Khoa học Máy tính, Đại học Hamburg (Đức). Ông Minh có hơn 14 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực công nghệ thông tin, chuyên về tập trình, phân tích dữ liệu và kỹ thuật phần mềm. Trước khi làm việc tại TCBS, ông là Quản lý Kỹ thuật cao cấp và Trưởng Dự án AI tại Google. Trước đó, ông từng là Trưởng nhóm Cố vấn tại IBM.
 (Ông) TRỊNH THẾ THÁNH GIÁM ĐỐC CÔNG NGHỆ Tốt nghiệp đại học loại giỏi ngành Công nghệ thông tin, Học viện Công nghệ Bưu chính Viễn thông. Amazon Webservice Certificated Solution Architect. Mr Thành có hơn 15 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực nghiên cứu, xây dựng hệ thống công nghệ thông tin. Trước khi gia nhập TCBS, Thành giữ vị trí Kỹ sư trưởng dự án tại Viện Nghiên cứu và Phát triển Viettel trong lĩnh vực phát triển hệ thống phần mềm với hiệu năng cao.	

Nguồn: TCBS

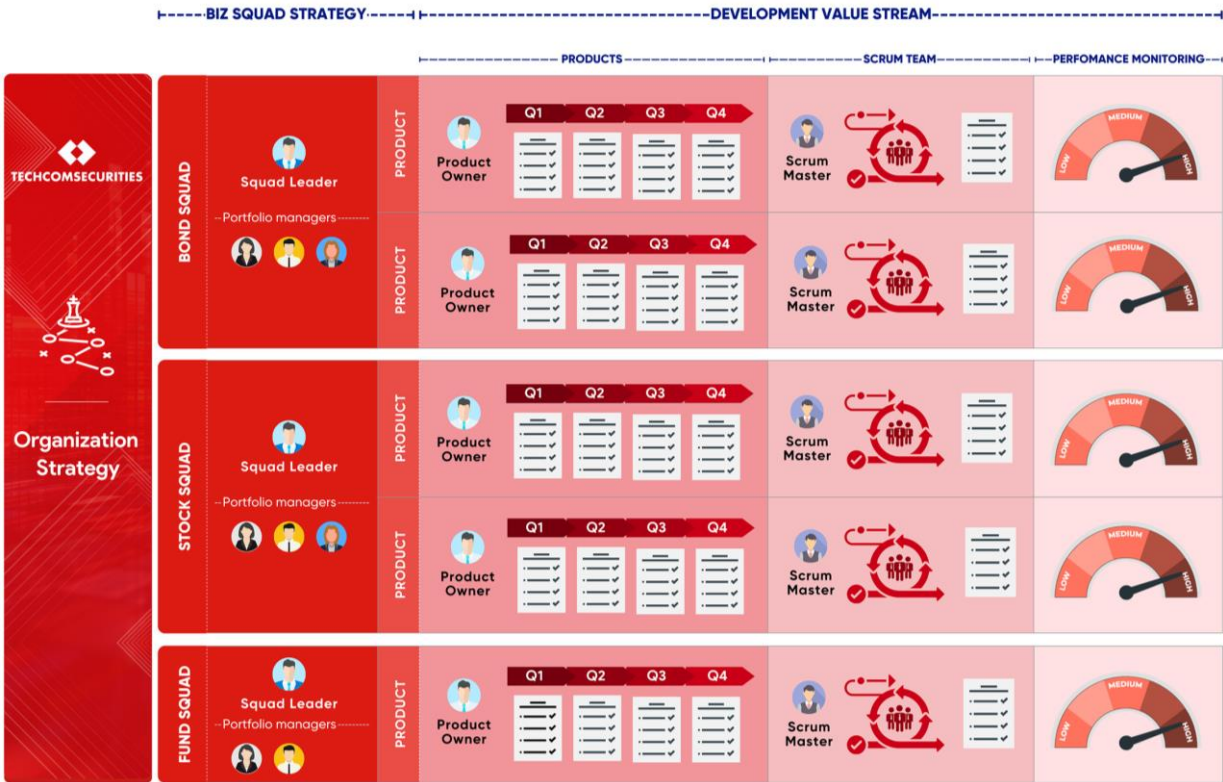
Đội ngũ điều hành mở rộng của TCBS bao gồm nhiều chuyên gia từng làm việc tại các tổ chức hàng đầu như PwC, Citigroup, FPT và các công ty chứng khoán lớn, giúp công ty duy trì khả năng triển khai nhanh chóng và hiệu quả các chiến lược đổi mới. Mô hình lãnh đạo kết hợp giữa tư duy toàn cầu và am hiểu địa phương này là yếu tố quan trọng trong việc hiện thực hóa tầm nhìn WealthTech, đồng thời tạo ra nền tảng vững chắc để TCBS tiếp tục tăng trưởng trong dài hạn.

- Mô hình tổ chức vận hành linh hoạt theo Agile/Scrum/Squad**

Với định hướng trở thành doanh nghiệp WealthTech hàng đầu, TCBS đã sớm triển khai mô hình vận hành Agile/Scrum/Squad – một cấu trúc tổ chức vốn phổ biến trong lĩnh vực công nghệ nhưng vẫn còn mới mẻ tại các tổ chức tài chính truyền thống ở Việt Nam. TCBS đã ứng dụng mô hình làm việc Agile linh hoạt ngay từ 2018 và đã thực hiện quá trình chuyển đổi Transformation thành công mang lại hiệu quả công việc cao, đưa khả năng

thực thi việc xây dựng sản phẩm mới lên vượt trội. Hơn 60% nhân sự tại TCBS hoạt động trong các khối công nghệ và phát triển sản phẩm, phản ánh cam kết đầu tư nghiêm túc vào nền tảng số. Mỗi nhóm liên chức năng (Squad) được thiết kế như một đơn vị vận hành độc lập, chịu trách nhiệm trọn vẹn cho từng dòng sản phẩm – từ khâu ý tưởng đến phát triển, vận hành và cải tiến, cho phép công ty phản ứng nhanh với nhu cầu thị trường.

Hình 10: Mô hình Agile Enterprise



Nguồn: TCBS

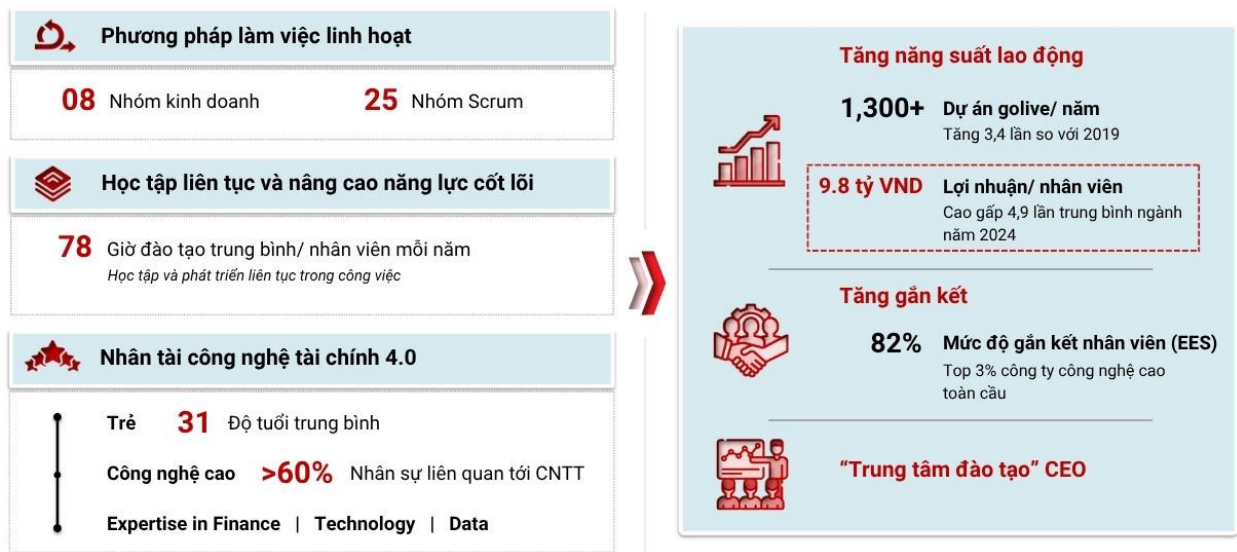
Trên toàn doanh nghiệp, TCBS áp dụng mô hình Doanh nghiệp linh hoạt (Agile Enterprise – Hình 10), trong đó ban điều hành và các khối chức năng phối hợp thông qua hệ thống Mục tiêu và kết quả then chốt (OKR). Việc vận hành theo chu kỳ sprint hai tuần giúp đẩy nhanh quá trình ra mắt sản phẩm mới và cải tiến liên tục, đảm bảo công ty có thể thích ứng nhanh chóng với thay đổi và duy trì tốc độ tăng trưởng cao trong môi trường cạnh tranh khốc liệt.

Một điểm khác biệt chiến lược của TCBS đến từ đội ngũ chuyên gia “lai ghép” – những cá nhân có kiến thức chuyên sâu cả về tài chính và công

nghe, thường được gọi là Wealth Technologists, Financial Technologists hay Marketing Technologists (Hình 11). Đây là nhóm nhân sự có năng lực khan hiếm trên thị trường, nhưng tại TCBS lại chiếm hơn 60% tổng số nhân viên. Sự hiện diện mạnh mẽ của lực lượng này giúp công ty tạo ra lợi thế cạnh tranh bền vững, đồng thời là động lực cốt lõi cho đổi mới sáng tạo trong toàn bộ hệ sinh thái sản phẩm và dịch vụ đầu tư của TCBS.

TCBS hiện triển khai khoảng 1,400 dự án mỗi năm – một con số phản ánh năng suất vượt trội của đội ngũ nhân sự có chuyên môn sâu trong lĩnh vực Fintech và WealthTech. Mỗi thứ Sáu được tổ chức như “Ngày hội Go-Live”, khi các nhóm Scrum giới thiệu sản phẩm, tính năng mới hoặc cập nhật hệ thống nhằm đáp ứng nhanh chóng nhu cầu thị trường. Văn hóa đổi mới cũng được nuôi dưỡng liên tục thông qua các cuộc thi nội bộ như Hackathon – sự kiện thu hút hơn 50% nhân sự toàn công ty tham gia, nơi những công nghệ tiên tiến như Generative AI, blockchain hay dữ liệu lớn được thử nghiệm và đưa vào ứng dụng thực tiễn.

Hình 11: Nhân sự lai ghép



Nguồn: TCBS

Một điểm đặc trưng khác của TCBS là định hướng “tự động hóa toàn diện”. Các quy trình như mở tài khoản, giao dịch, quản trị rủi ro hay báo cáo đều được thiết kế tự động từ đầu đến cuối. Điều này không chỉ giúp tăng hiệu quả vận hành và giảm thiểu sai sót thủ công, mà còn cho phép

công ty phân phối sản phẩm ở quy mô lớn mà vẫn duy trì được trải nghiệm cá nhân hóa – yếu tố cốt lõi trong quản lý tài sản hiện đại.

Từ góc độ tổ chức, TCBS đang tạo dựng hình ảnh như một “vườn ươm nhân tài Fintech” trong ngành tài chính Việt Nam. Nhiều cựu nhân viên của công ty hiện nắm giữ các vị trí lãnh đạo tại các định chế tài chính lớn, cho thấy năng lực phát triển nguồn lực nội bộ và khả năng lan tỏa tri thức mạnh mẽ. Trong bối cảnh đổi mới và công nghệ đóng vai trò then chốt cho tăng trưởng trong ngành quản lý tài sản, khả năng xây dựng và duy trì một đội ngũ chuyên gia có tư duy sản phẩm và kỹ năng công nghệ cao chính là một lợi thế cạnh tranh dài hạn của TCBS.

➤ Công Nghệ: Làm Chủ và Đổi Mới

• Tư duy làm chủ và đổi mới

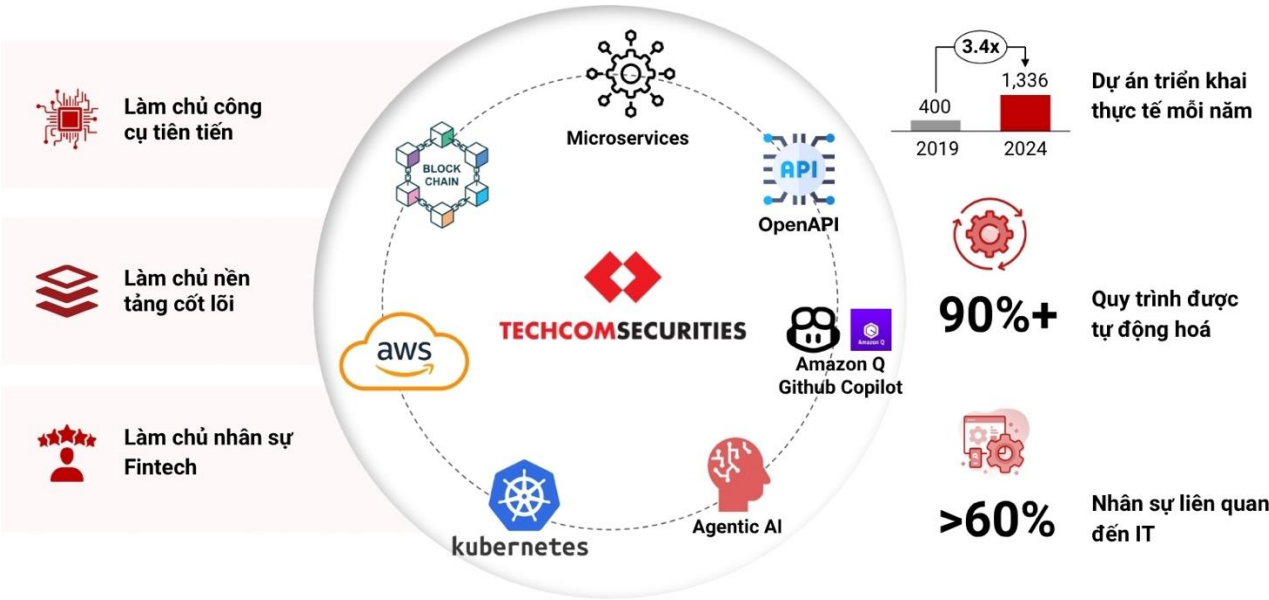
Tại TCBS, công nghệ không đơn thuần là công cụ hỗ trợ vận hành, mà là **nền tảng cốt lõi tạo ra khác biệt chiến lược**. Triết lý “làm chủ và đổi mới công nghệ” được đặt ở trung tâm mô hình phát triển, cho phép công ty triển khai sản phẩm nhanh, đồng thời kiểm soát hiệu quả chất lượng, bảo mật và trải nghiệm khách hàng (Hình 12). Thay vì phụ thuộc vào hệ thống mua ngoài như phần lớn các tổ chức tài chính truyền thống, TCBS đầu tư mạnh vào đội ngũ phát triển công nghệ nội bộ với hơn 300 chuyên gia. Các nền tảng quan trọng như TCInvest, Fundmart, TCWealth... hay hệ thống phân tích định lượng, dữ liệu Customer 360 đều được thiết kế và vận hành nội bộ, đảm bảo tính linh hoạt, khả năng tùy biến và đồng bộ dữ liệu cao.

Cách tiếp cận “build in-house” này mang lại lợi thế đáng kể về mặt dài hạn. Không chỉ giúp TCBS phản ứng nhanh trước thay đổi của thị trường và nhu cầu nhà đầu tư, mô hình này còn tạo ra năng lực công nghệ độc quyền – điều kiện quan trọng để mở rộng quy mô hoạt động mà không đánh đổi hiệu quả vận hành. Trong ngành tài chính số, nơi tốc độ triển khai và trải nghiệm người dùng là yếu tố cạnh tranh then chốt, việc làm chủ toàn bộ kiến trúc công nghệ được xem là một lợi thế chiến lược khó sao chép.

TCBS áp dụng chiến lược phát triển công nghệ có chọn lọc, tập trung làm chủ các hệ thống cốt lõi tạo lợi thế cạnh tranh dài hạn. Những nền tảng trực tiếp tương tác với nhà đầu tư trên TCInvest – như nền tảng giao dịch cổ phiếu, trái phiếu, phái sinh, iCopy, Fundmart... – đều được TCBS tự phát triển và sở hữu toàn phần. Trong khi đó, các công cụ phổ biến như CRM hay

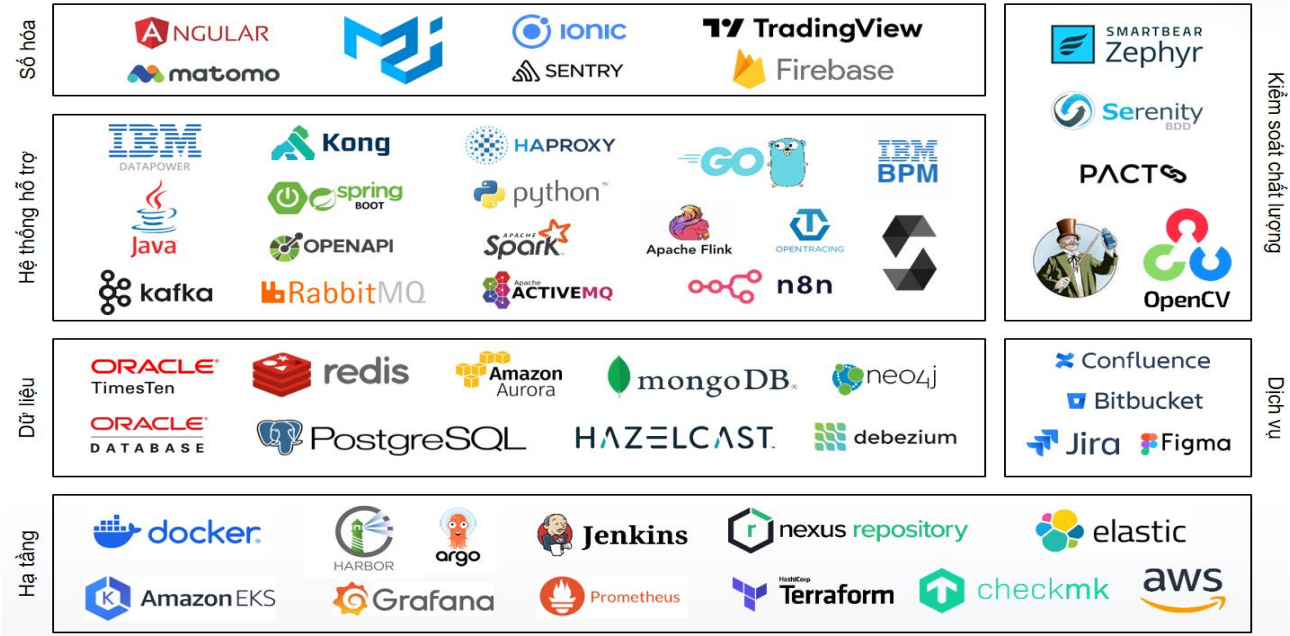
livechat chỉ được tích hợp từ bên thứ ba nếu phù hợp chuẩn toàn cầu. Một ví dụ tiêu biểu là hệ thống giao dịch cổ phiếu cơ sở và phái sinh: ban đầu mua từ nhà cung cấp FSS, nhưng do không đáp ứng được tốc độ tăng trưởng, TCBS đã mua lại mã nguồn năm 2021 và xây dựng lại toàn diện để chủ động kiểm soát năng lực mở rộng trong giai đoạn bùng nổ.

Hình 12: Công nghệ là lợi thế



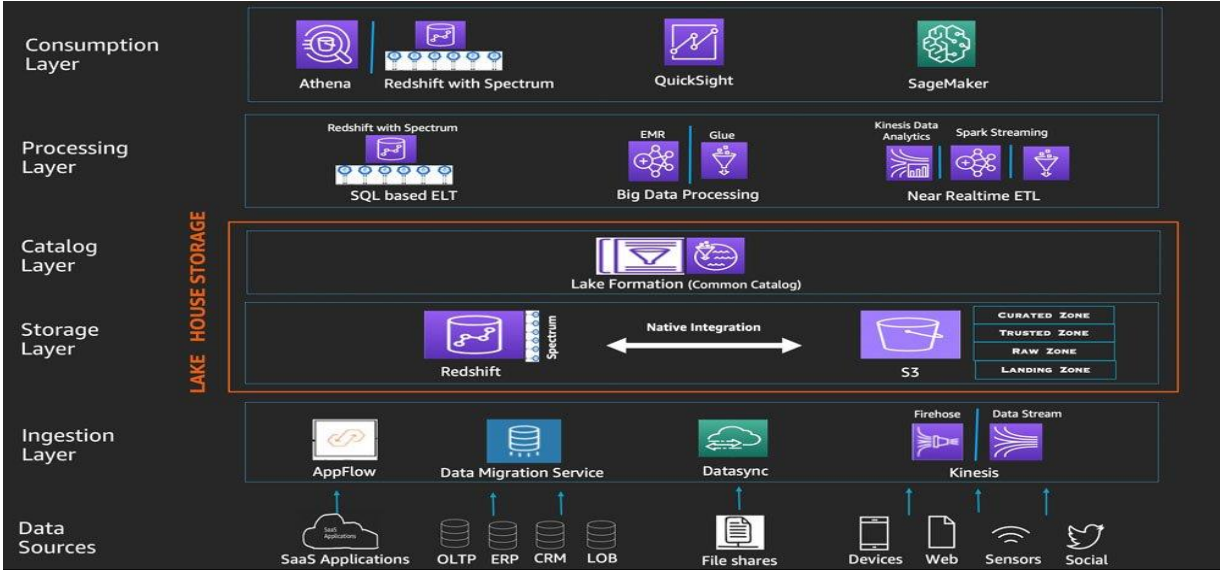
Nguồn: TCBS

Hình 13: Các công cụ và phần mềm TCBS sử dụng



Nguồn: TCBS

Hình 14: Kiến trúc trong hệ sinh thái AWS



Nguồn: TCBS

Về mặt hạ tầng, TCBS là đơn vị tiên phong chuyển dịch sang cloud từ năm 2019, sớm hơn phần lớn thị trường từ 3 đến 5 năm. Công ty sử dụng kiến trúc hiện đại gồm container hóa (Docker), điều phối vi dịch vụ (Kubernetes), thiết kế cloud-native (OpenShift), và tích hợp API mở. Mô hình hạ tầng lai giữa hệ thống nội địa và cloud toàn cầu (AWS) giúp TCBS có khả năng mở rộng linh hoạt, đảm bảo độ ổn định và phản ứng nhanh với nhu cầu thị trường – chẳng hạn như mở rộng tức thời năng lực xử lý khi số lượng mở tài khoản tăng vọt (Hình 14).

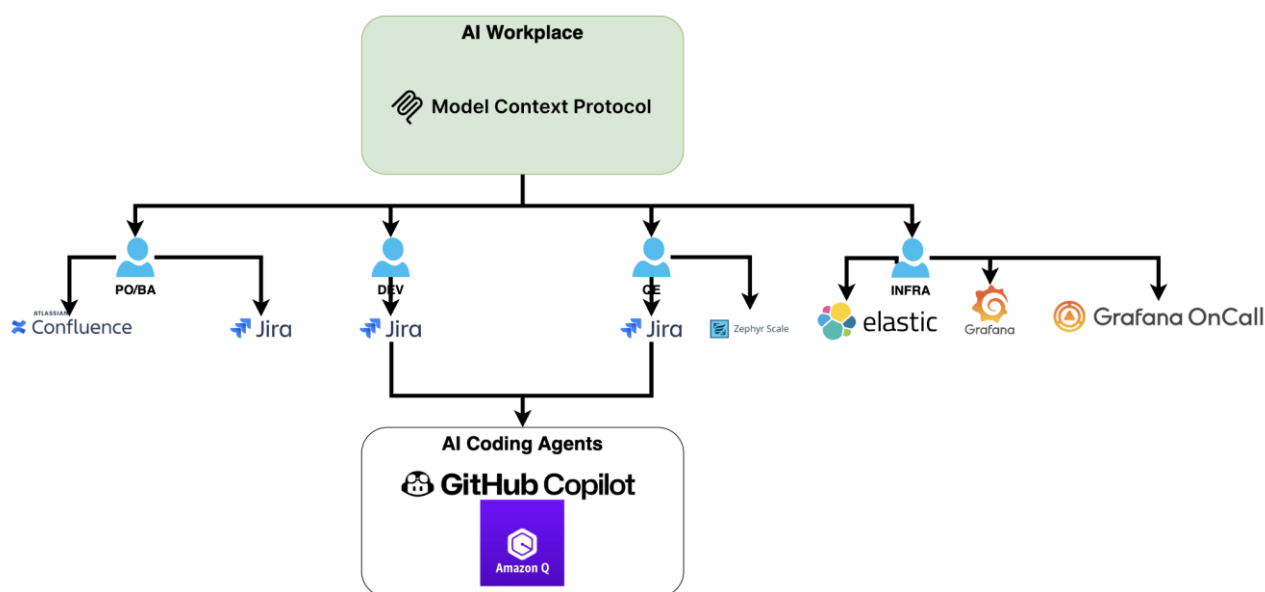
TCBS là doanh nghiệp đầu tiên tại Việt Nam ứng dụng công nghệ blockchain vào vận hành giao dịch trái phiếu, đánh dấu một bước tiến lớn về minh bạch, bảo mật và hiệu quả trong lưu ký tài sản. Không dừng lại ở đó, công ty tiếp tục tiên phong tích hợp công nghệ Generative AI vào nhiều khâu như tư vấn tài chính cá nhân, gợi ý đầu tư, thiết kế sản phẩm và tổng hợp dữ liệu nhằm cá nhân hóa trải nghiệm người dùng ở mức cao nhất.

Điểm nổi bật trong mô hình công nghệ của TCBS là khả năng tự động hóa toàn diện chuỗi phát triển sản phẩm – từ giai đoạn hình thành ý tưởng, phân tích hành vi người dùng, lập trình, A/B testing đến triển khai go-live. Triết lý "làm chủ để đổi mới liên tục" giúp công ty duy trì tốc độ cải tiến nhanh mà vẫn đảm bảo tiêu chuẩn bảo mật và ổn định cao. Đây chính là yếu tố phân biệt TCBS với phần lớn doanh nghiệp trong ngành, vốn vẫn đang

trong quá trình thích nghi với công nghệ thay vì dẫn dắt xu hướng. **Chúng tôi đánh giá TCBS đang chuyển mình thành một công ty công nghệ tài chính thực thụ thay vì chỉ là công ty chứng khoán.**

Trong năm 2025, TCBS tiếp tục đẩy mạnh chiến lược AI với việc triển khai mô hình Vòng đời phát triển phần mềm lấy AI làm trung tâm (*AI-First Software Development Life Cycle – Hình 15*) – tích hợp trí tuệ nhân tạo vào toàn bộ vòng đời phát triển phần mềm. Trong mô hình này, AI hỗ trợ từng vị trí: từ lập trình viên viết mã nguồn (code), chuyên viên phân tích nghiệp vụ (business analyst) tạo yêu cầu người dùng (story), đến kỹ sư kiểm thử viết kịch bản kiểm thử (test script) và đội hạ tầng phân tích nhật ký hệ thống (log). Quy trình khép kín này không chỉ nâng cao hiệu suất phát triển mà còn tạo ra chuẩn mực mới về tự động hóa và thông minh hóa cho ngành fintech Việt Nam. **Việc làm chủ toàn diện chuỗi công nghệ bằng AI như TCBS đang thực hiện là rất hiếm ngay cả trong khu vực châu Á, cho thấy tầm nhìn dài hạn và năng lực thực thi vượt trội của công ty.**

Hình 15: Mô hình AI-First Software Development Life Cycle



Nguồn: TCBS

- **Ứng dụng GenAI tại TCBS - Nâng cao hiệu quả vận hành và cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng**

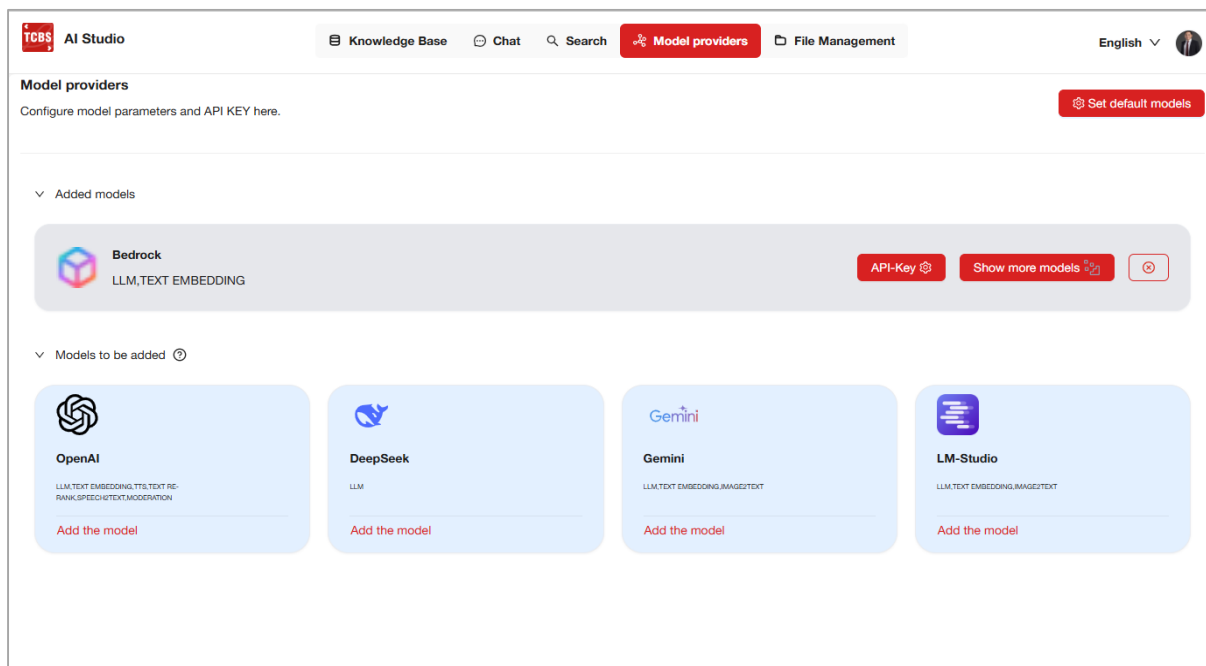
Việc tích hợp công nghệ trí tuệ nhân tạo tạo sinh (Generative AI) vào hoạt động vận hành và chăm sóc khách hàng đang trở thành một lợi thế cạnh

tranh rõ nét của TCBS. Thay vì chỉ dừng lại ở ứng dụng chatbot cơ bản, TCBS phát triển đa dạng các GenAI phục vụ đồng thời cả khách hàng cá nhân và vận hành nội bộ, như dịch đa ngôn ngữ tự động, chatbot tư vấn luật và tài chính, tóm tắt hội thoại khách hàng, AI phân loại phản hồi khách hàng, đọc và phân tích chứng từ cho khách hàng doanh nghiệp, hay AI hỗ trợ lập trình (Snapcode). Những tính năng này không chỉ rút ngắn thời gian xử lý công việc mà còn nâng cao trải nghiệm người dùng.

Đặc biệt, các ứng dụng như Mật Thông Thái – công cụ phân tích cổ phiếu tích hợp yếu tố cơ bản và kỹ thuật – đang tái định nghĩa vai trò của công nghệ trong đầu tư. Nhà đầu tư cá nhân có thể tiếp cận phân tích chuyên sâu theo thời gian thực mà trước đây chỉ có ở các tổ chức tài chính chuyên nghiệp, trong khi TCBS đồng thời khai thác dữ liệu phản hồi để cải thiện quy trình, tối ưu dịch vụ và ra quyết định dựa trên dữ liệu (data-to-action). Những đổi mới này vừa nâng cao chất lượng dịch vụ, vừa giúp đội ngũ nhân sự hoạt động hiệu quả hơn trong việc phục vụ khách hàng ở quy mô lớn. Năm 2024, TCBS đã được AWS vinh danh là “Công ty dẫn đầu về ứng dụng GenAI tại Việt Nam” tại sự kiện AWS Cloud Day Vietnam 2024.

Từ góc nhìn chiến lược, việc TCBS sở hữu và phát triển nội bộ các công nghệ GenAI thay vì phụ thuộc vào bên thứ ba không chỉ thể hiện khả năng làm chủ công nghệ lõi mà còn tạo ra lợi thế dài hạn trong việc mở rộng nền tảng đầu tư cá nhân hóa. TCBS đang dẫn đầu làn sóng chuyển dịch từ “số hóa” sang “tự động hóa có tư duy” trong ngành tài chính – một xu thế mà ngay cả nhiều tổ chức tài chính toàn cầu cũng mới bắt đầu theo đuổi. Điều này củng cố thêm định vị của TCBS như một tổ chức không chỉ đi trước trong ứng dụng AI, mà còn có năng lực triển khai hiệu quả ở quy mô thị trường Việt Nam.

Hình 16: TCBS AI Studio

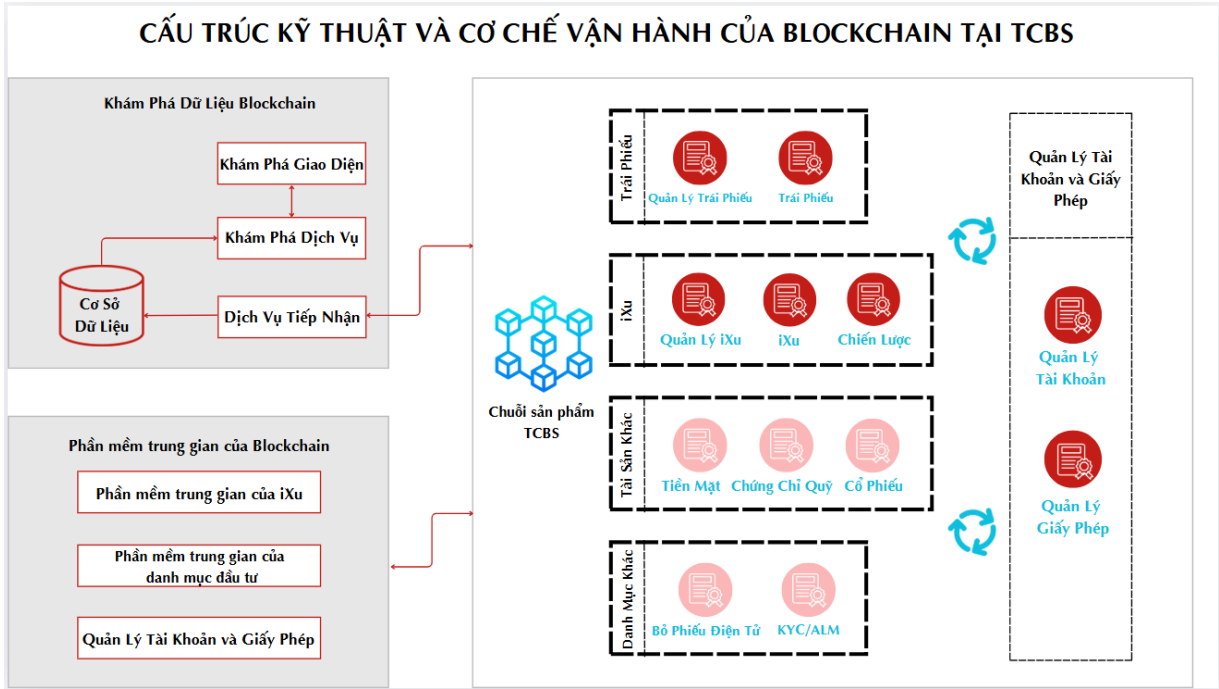


Nguồn: TCBS

- **Blockchain & Hạ tầng giao dịch mới – TCBS tiên phong tại Việt Nam**

Công nghệ chuỗi khối (blockchain) đang ngày càng được xem là nền tảng hạ tầng thiết yếu cho ngành tài chính số nhờ khả năng đảm bảo tính bất biến, minh bạch, bảo mật và khả năng loại bỏ các khâu trung gian. Theo các chuyên gia trong lĩnh vực công nghệ tài chính, blockchain có thể giảm 30–50% chi phí vận hành và cải thiện hiệu suất xử lý giao dịch lên nhiều lần so với hệ thống truyền thống. Nhận thức rõ tiềm năng này, **TCBS đã sớm đầu tư hơn 10 triệu USD từ năm 2021 để phát triển hệ thống blockchain riêng, trở thành công ty chứng khoán đầu tiên tại Việt Nam ứng dụng công nghệ này trong toàn bộ vòng đời quản lý trái phiếu doanh nghiệp** – từ phát hành, chuyển nhượng đến đáo hạn. Việc triển khai thành công blockchain Layer 1 vào năm 2022 giúp TCBS ghi nhận các giao dịch một cách toàn vẹn và cho phép kiểm toán tự động theo thời gian thực (Hình 17).

Hình 17: Công nghệ Blockchain của TCBS



Nguồn: TCBS

Từ năm 2023, TCBS áp dụng triệt để công nghệ này cho 100% giao dịch trái phiếu chưa niêm yết, với tốc độ mỗi giây sinh một block chứa tối đa 600 giao dịch. Hệ thống Hợp đồng thông minh (Smart contract) được tích hợp để tự động thực thi giao dịch khi đủ điều kiện, giúp giảm thiểu rủi ro vận hành và cải thiện độ chính xác. Tính đến cuối năm 2024, hệ thống blockchain của TCBS đã xử lý và thanh toán đúng hạn hơn 83.100 tỷ đồng gốc và lãi trái phiếu – một kết quả được đánh giá là tiêu biểu trong số hóa công cụ nợ tại Việt Nam. Song song đó, blockchain cũng được ứng dụng trong hệ thống điểm thưởng iXu cho khách hàng thân thiết, với hơn 125 triệu điểm (tương đương 125 tỷ đồng) được lưu trữ trên chuỗi, rút ngắn thời gian đối soát xuống còn 10 giây và nâng cao hiệu quả vận hành đáng kể.

Việc triển khai blockchain tại TCBS không dừng lại ở góc độ kỹ thuật mà thể hiện một tầm nhìn chiến lược về tương lai số hóa tài sản. Theo đánh giá của các tổ chức quốc tế như FinanceAsia và ASEAN Tech Awards, TCBS đang nằm trong nhóm dẫn đầu khu vực về ứng dụng blockchain trong tài chính. Mặc dù hiện tại hệ thống chủ yếu phục vụ đối soát nội bộ, cấu trúc kiến trúc đã được thiết kế để mở rộng ra các loại tài sản số và mã hóa khi hành lang pháp lý cho phép. **Với việc kết hợp blockchain cùng các công**

nghe như AI và machine learning trong tương lai gần, TCBS được nhận định là ứng viên hàng đầu trong vai trò kiến tạo chuẩn mực số hóa tài sản tại Việt Nam – một hướng đi phù hợp với định hướng của Chiến lược Quốc gia về công nghệ số đến năm 2030.

➤ **Dữ Liệu: Động Lực Cá Nhân Hóa & Lợi Thế Cạnh Tranh**

Trong hệ sinh thái WealthTech mà TCBS xây dựng, dữ liệu không đơn thuần là tài nguyên phụ trợ, mà đóng vai trò như động cơ cốt lõi vận hành toàn bộ chuỗi giá trị từ phát triển sản phẩm đến chăm sóc khách hàng. Triết lý thiết kế dựa trên dữ liệu ngay từ đầu (data-driven by design) được triển khai nhất quán trên toàn hệ thống, đảm bảo mọi quyết định – từ tối ưu hóa trải nghiệm người dùng đến chiến lược phân phối – đều được dẫn dắt bởi dữ liệu đa chiều và thời gian thực (Hình 18).

Trung tâm của chiến lược này là nền tảng dữ liệu độc quyền mang tên TCBS Customer 360 (Hình 19). Hệ thống này tích hợp toàn diện các nguồn dữ liệu từ định danh, hành vi, lịch sử giao dịch, phản hồi khách hàng cho đến tương tác trên nhiều kênh (ứng dụng, website, cộng tác viên...). Mỗi khách hàng được xây dựng chân dung 360 độ, bao gồm phân loại mục tiêu đầu tư, khẩu vị rủi ro, và kỳ vọng lợi nhuận – cho phép TCBS chủ động cá nhân hóa sản phẩm và dịch vụ theo thời gian thực.

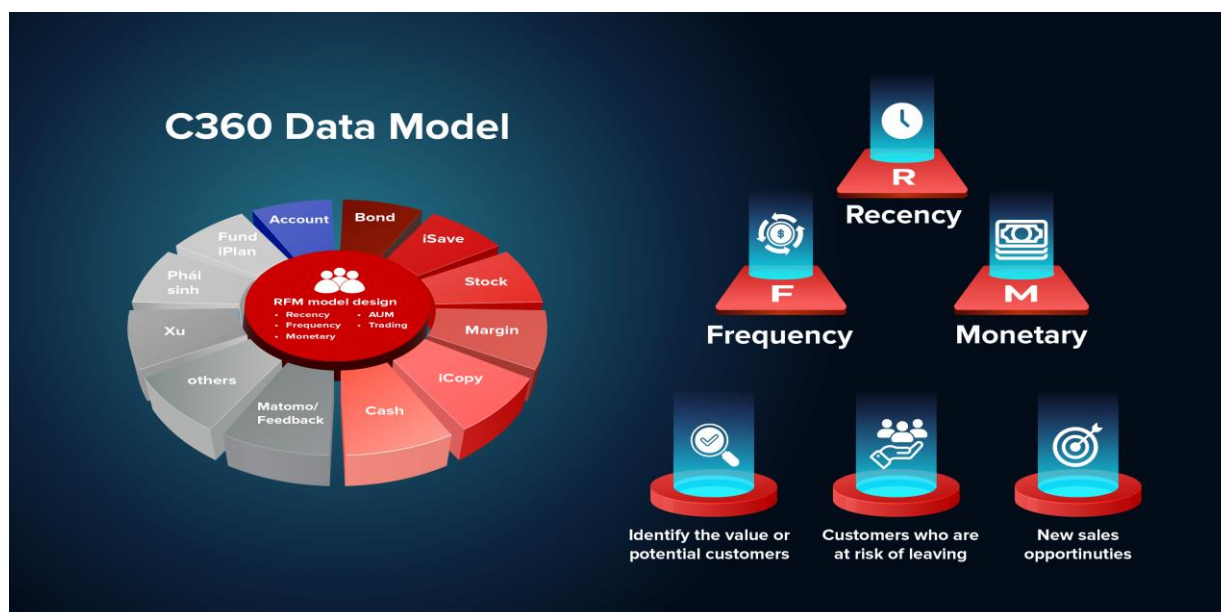
Theo đánh giá của chúng tôi, khả năng sử dụng dữ liệu để điều hướng hành vi khách hàng và tự động hóa tương tác là yếu tố tạo khác biệt lớn giữa các mô hình quản lý tài sản hiện đại. Việc đầu tư bài bản vào hạ tầng dữ liệu không chỉ giúp TCBS nâng cao hiệu quả phục vụ mà còn tạo nền tảng vững chắc để triển khai các công nghệ như AI, robo-advisory và phân tích định lượng – củng cố vị thế dẫn đầu trong thị trường tài chính số tại Việt Nam.

Hình 18: Dữ liệu xuất sắc



Nguồn: TCBS

Hình 19: Nền tảng dữ liệu TCBS Customer 360



Nguồn: TCBS

Không chỉ dừng lại ở việc thu thập và hiển thị thông tin, TCBS chủ động triển khai chiến lược “Data to Action” nhằm biến dữ liệu thành các hành động thực tiễn. Các ứng dụng bao gồm phân đoạn khách hàng theo thời gian thực dựa trên AI, dự báo hành vi đầu tư kết hợp Machine Learning, và

hệ thống Robo Advisor cá nhân hóa kế hoạch tài chính dựa trên khẩu vị rủi ro và mục tiêu cụ thể. Thông điệp và nội dung cũng được phân phối tự động đa kênh (app, web, email, Zalo...) theo hành vi tương tác của từng khách hàng.

Khác với nhiều định chế tài chính vẫn phụ thuộc vào giải pháp bên ngoài, TCBS tự phát triển và vận hành toàn bộ nền tảng dữ liệu, bao gồm hạ tầng xử lý và công cụ phân tích, dựa trên mô hình kiến trúc linh hoạt (Data Lake + Data Mart). Hệ thống này hỗ trợ đồng thời phân tích thời gian thực và dữ liệu lịch sử phục vụ các mô hình học máy và dự báo hành vi. Các ứng dụng thực tiễn đã đi xa hơn phân tích truyền thống, bao gồm đề xuất hành động đầu tư tức thời, cảnh báo rủi ro thoát vốn, và cá nhân hóa chương trình đào tạo tài chính theo từng phân khúc khách hàng.

Năng lực triển khai dữ liệu của TCBS đã vượt qua vai trò hỗ trợ ra quyết định, để trở thành một đòn bẩy chiến lược. Giải thưởng “Best Data Analytic Project 2023” từ The Asset là minh chứng cho cách TCBS tận dụng công nghệ dữ liệu để cải thiện hiệu quả kinh doanh và nâng cao trải nghiệm người dùng. Trong bối cảnh ngành quản lý tài sản số đang bước vào giai đoạn tăng trưởng cạnh tranh, năng lực dữ liệu toàn diện là một lợi thế bền vững giúp TCBS định hình chuẩn mực mới trên thị trường Việt Nam.

III. CHIẾN LƯỢC ESG – TRÁCH NHIỆM VÀ ĐỔI MỚI BỀN VỮNG

1. Cam kết bảo vệ môi trường

Chiến lược chuyển đổi số toàn diện của TCBS không chỉ mang lại hiệu quả vận hành và nâng cao năng suất lao động mà còn tạo ra tác động tích cực về môi trường. Việc số hóa toàn bộ quy trình nội bộ – từ phê duyệt, ký kết hợp đồng đến quản trị nhân sự – đã giúp TCBS gần như loại bỏ hoàn toàn việc sử dụng giấy, văn phòng phẩm và mực in. Đồng thời, việc chuyển dần từ bản sao kê vật lý sang bản điện tử cho thấy định hướng rõ ràng trong việc giảm tiêu hao tài nguyên và phụ thuộc vào vật tư truyền thống.

Mô hình hoạt động chủ yếu qua kênh online cũng góp phần giảm thiểu nhu cầu di chuyển của khách hàng tới các phòng giao dịch, từ đó hạn chế phát thải CO₂. Song song, hệ thống công nghệ thông tin tại TCBS được phát triển

theo hướng tinh gọn và bền vững, dựa trên ba trụ cột chính: sử dụng điện toán đám mây (cloud), phát triển hệ thống dữ liệu thông minh theo thời gian thực và chiến lược làm chủ công nghệ. Đặc biệt, mô hình Agile với hơn 25 Scrum team đang tạo nên những đơn vị vận hành linh hoạt, tối ưu nguồn lực và giảm đáng kể nhu cầu tiêu thụ tài nguyên vật lý.

Mô hình Fintech phát triển bền vững mà TCBS đang theo đuổi là một bước đi khác biệt trong ngành tài chính truyền thống. Việc tích hợp mục tiêu tăng trưởng cùng cam kết bảo vệ môi trường vào chiến lược vận hành cho thấy năng lực tư duy dài hạn của ban lãnh đạo công ty. Đây là một lợi thế cạnh tranh trong bối cảnh các nhà đầu tư và khách hàng ngày càng quan tâm đến yếu tố ESG trong lựa chọn đối tác tài chính.

➤ **Các khách hàng mà TCBS tư vấn và bảo lãnh phát hành**

TCBS đã đóng vai trò quan trọng trong nhiều thương vụ tài chính gắn liền với phát triển bền vững. Nổi bật là việc tư vấn và bảo lãnh phát hành cho VinFast – công ty tiên phong trong lĩnh vực xe điện tại Việt Nam, qua đó góp phần thúc đẩy xu hướng tiêu dùng xanh. TCBS cũng là đối tác chiến lược hỗ trợ Techcombank xây dựng và phát hành Khung Trái Phiếu Xanh đầu tiên của khối ngân hàng tư nhân, được S&P Global Ratings đánh giá “Medium Green”. Bên cạnh đó, TCBS duy trì quan hệ hợp tác với SBT – doanh nghiệp đầu ngành mía đường với định hướng phát triển nông nghiệp hữu cơ và năng lượng sạch, nằm trong danh mục cổ phiếu được cho vay margin và rổ chỉ số VNSI.

Việc đồng hành cùng các doanh nghiệp tiên phong trong ESG không chỉ cho thấy vai trò dẫn dắt của TCBS trong tư vấn tài chính bền vững mà còn giúp công ty gia tăng uy tín với các nhà đầu tư quan tâm đến yếu tố môi trường và phát triển lâu dài.

➤ **Nhóm các cổ phiếu mà TCBS cho vay margin**

TCBS cho vay margin trên danh mục rộng các cổ phiếu đáp ứng quy định pháp luật, tuy nhiên công ty có chính sách ưu tiên cấp margin cho các mã thuộc rổ chỉ số phát triển bền vững VNSI. Theo số liệu cập nhật, các cổ phiếu thuộc VNSI hiện chiếm tới 41% tổng dư nợ margin, trong khi các cổ phiếu có thể gây tác động tiêu cực tới môi trường chỉ chiếm 1% tổng dư nợ.

Chính sách lựa chọn cổ phiếu cho vay margin theo định hướng ESG cho thấy TCBS không chỉ kiểm soát rủi ro tín dụng hiệu quả, mà còn định hình

danh mục cho vay gắn với phát triển bền vững. Đây là hướng đi phù hợp với xu thế thị trường vốn hiện đại, khi ngày càng nhiều nhà đầu tư và tổ chức tài chính đánh giá cao yếu tố trách nhiệm môi trường – xã hội trong quyết định phân bổ vốn.

2. Đóng góp xã hội và nâng cao hiểu biết tài chính

➤ Chính sách đảm bảo phúc lợi nhân viên:

Một trong ba trụ cột chiến lược trong định hướng phát triển dài hạn của TCBS là xây dựng đội ngũ nhân sự xuất sắc. Để đạt mục tiêu thu hút, giữ chân và phát triển nhân tài, công ty đã thiết kế một chính sách đãi ngộ tổng thể mang tính cạnh tranh cao, bao phủ từ phúc lợi cơ bản đến các hỗ trợ vượt chuẩn ngành. Môi trường làm việc cũng được chú trọng thông qua các sáng kiến như phòng y tế nội bộ, không gian dành riêng cho nhân viên nuôi con nhỏ, bảo hiểm sức khỏe mở rộng, khám sức khỏe định kỳ, và các chương trình đảm bảo an toàn – vệ sinh lao động. Đây là nền tảng giúp duy trì sự ổn định và gắn bó lâu dài của lực lượng lao động trong một ngành có mức độ cạnh tranh nhân sự rất cao.

Bên cạnh việc đảm bảo sức khỏe và an toàn cho nhân viên, TCBS đầu tư đáng kể vào công tác đào tạo và phát triển năng lực nội bộ. Số giờ đào tạo bình quân đạt 78 giờ mỗi năm cho cán bộ chuyên môn và 76 giờ cho cán bộ quản lý – một con số đáng chú ý trong ngành tài chính. Lộ trình học tập được xây dựng theo từng giai đoạn phát triển nghề nghiệp, từ hội nhập đến quản lý cấp cao, với sự kết hợp giữa kỹ năng lãnh đạo, chuyên môn đầu tư và công nghệ. Công ty cũng khuyến khích nhân viên hoàn thành các chứng chỉ quốc tế như AWS, các chứng chỉ hành nghề, giúp nâng cao năng lực cạnh tranh của đội ngũ so với mặt bằng chung thị trường.

Chiến lược phát triển con người của TCBS thể hiện tầm nhìn bài bản và dài hạn, khi gắn kết giữa phúc lợi – đào tạo – cân bằng giới tính để hình thành một đội ngũ chuyên nghiệp và bền vững. Với tỷ lệ giới tính nam/nữ cân đối 45%/55%, TCBS không chỉ thúc đẩy đa dạng trong tổ chức mà còn tạo điều kiện bình đẳng cho phát triển nghề nghiệp. Trong bối cảnh thị trường tài chính Việt Nam đang bước vào giai đoạn tăng trưởng cạnh tranh hơn, năng lực nhân sự toàn diện như tại TCBS là một trong những lợi thế nền tảng giúp công ty giữ vững vị thế dẫn đầu.

➤ Phát triển cộng đồng và xã hội

Năm 2023, nhân viên của TCBS đã tham gia các hoạt động nhân đạo, phát triển cộng đồng và xã hội:

Hình 20: TCBS tham gia hiến máu tại Viện huyết học



Hình 21: TCBS tham gia hoạt động thiện nguyện tại vùng cao



Nguồn: TCBS

- Tham gia hiến máu nhân đạo tại Viện huyết học và truyền máu Trung Ương, Hà Nội (Hình 20). Đây là một trong những hoạt động xã hội tích cực và thiết thực, góp phần nâng cao nhận thức và trách nhiệm của người lao động đối với cộng đồng và xã hội.
- Bên cạnh đó, Công ty đã tham gia chuyển thiện nguyện, ủng hộ 15 chiếc laptop làm món quà tri thức dành tặng cho các em học sinh tại Trường

Tiểu học Mừng Nhé, Điện Biên, giúp các em có cơ hội tiếp cận thêm nhiều hơn trên hành trình tri thức và công nghệ (Hình 21).

➤ Sản phẩm tài chính có trách nhiệm xã hội

Trong bối cảnh Việt Nam ngày càng hội nhập sâu rộng vào chuỗi cung ứng toàn cầu, các tiêu chuẩn phát triển bền vững – đặc biệt là ESG (Môi trường, Xã hội và Quản trị) – đang trở thành yêu cầu thiết yếu từ cả người tiêu dùng và nhà đầu tư quốc tế. Các doanh nghiệp trong nước, đặc biệt là các công ty có định hướng xuất khẩu hoặc thu hút vốn ngoại, đang chịu áp lực ngày càng lớn trong việc tích hợp ESG vào chiến lược vận hành. Đây không chỉ là một xu hướng toàn cầu mà còn là động lực tích cực thúc đẩy tiến trình cải thiện năng lực bền vững tại Việt Nam.

Nắm bắt xu thế đó, TCBS đã hợp tác với UOB Asset Management để phân phối sản phẩm Quỹ đầu tư cổ phiếu United ESG Việt Nam (UVEEF) – một trong những sản phẩm tiên phong tại thị trường quỹ mở trong nước theo chiến lược đầu tư tích hợp ESG. UVEEF lựa chọn cổ phiếu không chỉ dựa trên yếu tố cơ bản và triển vọng tăng trưởng, mà còn đánh giá nghiêm ngặt theo các tiêu chí môi trường, xã hội và quản trị doanh nghiệp. Đáng chú ý, quỹ chủ động loại trừ các ngành có tác động tiêu cực đến môi trường như khai thác than đá hay nhiệt điện than – một bước đi phù hợp với xu thế đầu tư có trách nhiệm trên toàn cầu.

Việc triển khai và phân phối các sản phẩm ESG như UVEEF cho thấy TCBS không chỉ đáp ứng yêu cầu thị trường, mà còn đóng vai trò chủ động trong việc thúc đẩy khung tiêu chuẩn bền vững tại Việt Nam. Trong dài hạn, năng lực kết nối với các quỹ ESG quốc tế sẽ giúp TCBS tăng cường uy tín, mở rộng mạng lưới hợp tác và đóng góp vào việc hình thành hệ sinh thái đầu tư bền vững trong nước – một lợi thế quan trọng trong chiến lược phát triển bền vững của công ty.

➤ Nâng cao mức độ hài lòng của khách hàng

TCBS duy trì cam kết cao đối với trải nghiệm khách hàng thông qua việc liên tục cải tiến sản phẩm và dịch vụ. Chỉ số hài lòng khách hàng (CSAT) đã ghi nhận mức cải thiện đáng kể từ 3,7 lên 4,2, phản ánh sự nâng cao trong chất lượng phục vụ và mức độ gắn bó của khách hàng. Đồng thời, ứng dụng TCInvest – nền tảng giao dịch tài chính cốt lõi của TCBS – được người dùng đánh giá gần mức tuyệt đối 4,8/5 trên cả AppStore và Google

Play trong năm 2023, cho thấy mức độ thỏa mãn cao về giao diện, tiện ích và độ ổn định.

Để duy trì chất lượng dịch vụ trong môi trường số hóa ngày càng phức tạp, TCBS đã xây dựng hệ thống quy trình nội bộ bám sát tiêu chuẩn pháp lý và quốc tế, đồng thời đầu tư mạnh mẽ vào năng lực xác minh khách hàng (e-KYC), giám sát giao dịch và bảo vệ dữ liệu cá nhân. Mọi chính sách và hoạt động vận hành đều được thiết kế nhằm đảm bảo khả năng đáp ứng hiệu quả kỳ vọng đa dạng của khách hàng mà vẫn tuân thủ nghiêm ngặt các quy định bảo mật.

Với chỉ số bảo mật như Microsoft Security Score đạt 83,36/100 và AWS Security Best Practices đạt 80,5/100, TCBS không chỉ đạt chuẩn cao trong ngành mà còn tạo được niềm tin vững chắc từ khách hàng và đối tác. Việc duy trì hệ thống phòng ngừa rủi ro thông tin ở mức cao giúp công ty tối ưu hóa vận hành, giảm thiểu rủi ro mạng và giữ vững vị thế là một trong những định chế tài chính hàng đầu trong lĩnh vực công nghệ và bảo mật thông tin tại Việt Nam.

➤ **Quản trị và kiểm soát rủi ro minh bạch**

TCBS áp dụng mô hình quản trị doanh nghiệp hiện đại với nguyên tắc minh bạch, hiệu quả và hướng đến phát triển bền vững. Cơ cấu tổ chức và điều hành được thiết kế để bảo vệ quyền lợi cân bằng giữa các bên liên quan – bao gồm khách hàng, nhân viên, cổ đông và nhà đầu tư – từ đó tạo nền tảng cho sự tăng trưởng dài hạn và ổn định của công ty.

Hội đồng Quản trị của TCBS thể hiện sự đa dạng và độc lập, với sự tham gia của cả nam và nữ cùng thành viên HĐQT độc lập – đảm bảo quá trình ra quyết định khách quan và có nhiều góc nhìn. Công ty cũng công khai minh bạch các thông tin tài chính định kỳ, kết quả kinh doanh và báo cáo thường niên, tuân thủ đúng quy định pháp luật và thông lệ quốc tế.

TCBS đang xây dựng một hình mẫu quản trị minh bạch và kỷ luật, phù hợp với các tiêu chuẩn ESG và kỳ vọng ngày càng cao từ thị trường. Quy trình vận hành rõ ràng và tuân thủ giúp công ty nâng cao niềm tin của nhà đầu tư, đồng thời tăng cường năng lực quản trị rủi ro và tính sẵn sàng cho các yêu cầu giám sát khắt khe hơn trong tương lai.

IV. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

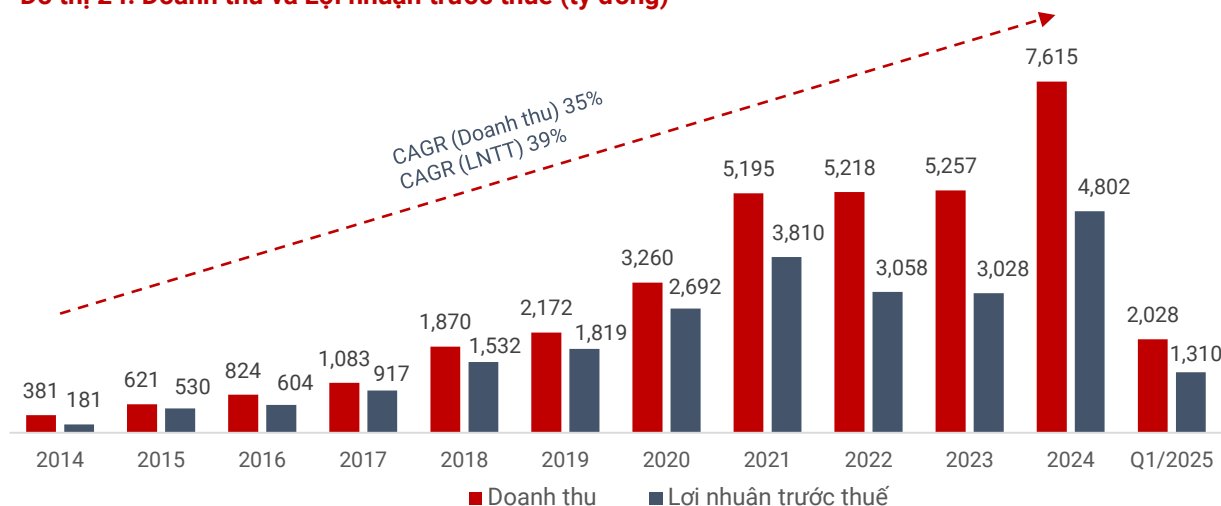
1. Tăng trưởng ổn định và mở rộng quy mô

Trong giai đoạn 2014 – 2024, TCBS ghi nhận tốc độ tăng trưởng kép hàng năm (CAGR) ấn tượng, đạt 35% đối với doanh thu và 39% đối với lợi nhuận trước thuế – phản ánh năng lực vận hành hiệu quả và mô hình kinh doanh có khả năng mở rộng trong suốt một thập kỷ (Đồ thị 24). Đây là mức tăng trưởng ấn tượng, đặc biệt khi xét đến bối cảnh thị trường chứng khoán Việt Nam trải qua nhiều chu kỳ biến động.

Doanh thu tăng trưởng liên tục từ mức 381 tỷ đồng năm 2014 lên 7,615 tỷ đồng năm 2024, trong khi lợi nhuận trước thuế tăng gần 26 lần trong cùng giai đoạn, đạt ~4,800 tỷ đồng. Kết quả này cho thấy sự bền bỉ trong chiến lược tập trung vào các mảng kinh doanh có biên lợi nhuận cao như trái phiếu, cho vay ký quỹ,...

Trong quý 1/2025, TCBS tiếp tục duy trì đà tăng trưởng với doanh thu đạt 2,028 tỷ đồng (+20% YoY) và lợi nhuận trước thuế đạt 1,310 tỷ đồng (+13% YoY) – tỷ lệ lợi nhuận trước thuế trên doanh thu ở mức ~65%, nhấn mạnh vào biên lợi nhuận vượt trội và khả năng kiểm soát chi phí hiệu quả. Hiệu quả tích lũy lợi nhuận ổn định qua thời gian là bằng chứng rõ nét về năng lực thực thi chiến lược và lợi thế công nghệ vận hành ở quy mô lớn của TCBS, củng cố vị thế dẫn đầu trong ngành chứng khoán Việt Nam.

Đồ thị 24: Doanh thu và Lợi nhuận trước thuế (tỷ đồng)



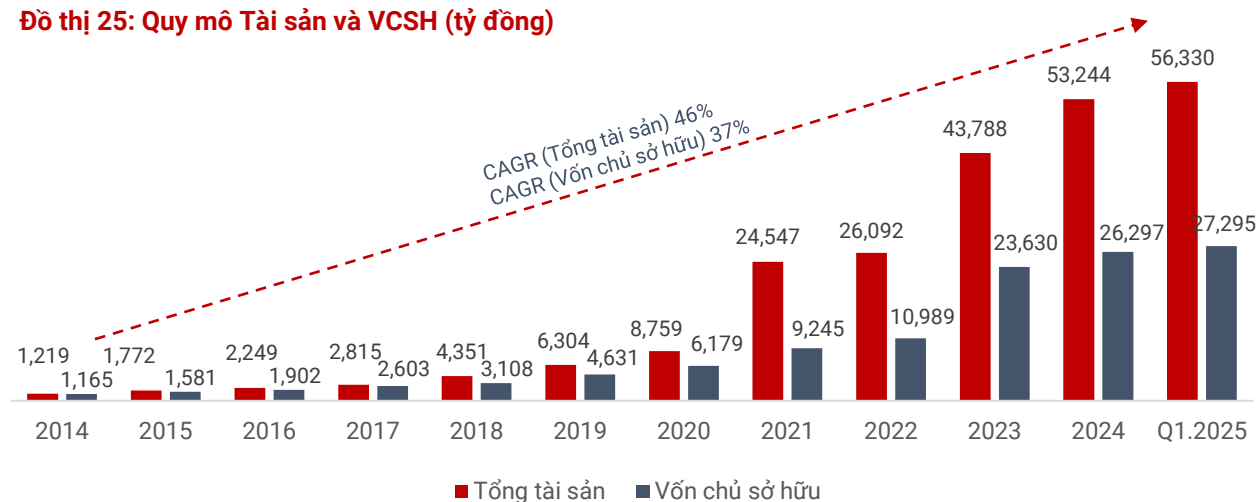
Nguồn: TCBS

Trong giai đoạn 2014 – 2024, tổng tài sản của TCBS ghi nhận CAGR ấn tượng ở mức 46%, từ 1,219 tỷ đồng lên 53,244 tỷ đồng. Vốn chủ sở hữu cũng tăng trưởng mạnh mẽ với CAGR đạt 37%, cho thấy sự tích lũy vốn nội lực đáng kể và hiệu quả trong việc tái đầu tư lợi nhuận để mở rộng quy mô hoạt động.

Tính đến cuối quý 1/2025, tổng tài sản đạt 56,330 tỷ đồng và vốn chủ sở hữu đạt 27,295 tỷ đồng – thuộc nhóm cao nhất trong ngành chứng khoán Việt Nam (Đồ thị 25). Trước đó, TCBS đã phát hành thành công hơn 10,000 tỷ đồng cổ phiếu phổ thông cho Techcombank trong năm 2023. Đây là nền tảng tài chính vững chắc không chỉ bảo đảm khả năng chịu đựng rủi ro mà còn tạo dư địa để triển khai các mảng kinh doanh như cho vay ký quỹ, kinh doanh nguồn vốn, và các giải pháp tài trợ đầu tư phức hợp.

Sự tăng trưởng trong tổng tài sản, đặc biệt là trong các năm gần đây, chủ yếu đến từ sự mở rộng hoạt động cho vay ký quỹ – phản ánh rõ nét vai trò ngày càng lớn của dịch vụ hỗ trợ giao dịch trong cơ cấu tài sản. Với hệ số đòn bẩy ở mức an toàn, TCBS không chỉ duy trì được hiệu quả tài chính mà còn sở hữu khả năng huy động và phân bổ vốn linh hoạt – một yếu tố then chốt để mở rộng các mảng kinh doanh chiến lược và duy trì lợi thế cạnh tranh dài hạn trong môi trường thị trường ngày càng cạnh tranh.

Đồ thị 25: Quy mô Tài sản và VCSH (tỷ đồng)



Nguồn: TCBS

TCBS đã thực hiện một quá trình tái cấu trúc cơ cấu doanh thu đáng chú ý trong hơn một thập kỷ qua. Nếu như vào năm 2014, hoạt động ngân hàng đầu tư chiếm tới 77% tổng doanh thu, thì đến năm 2024, tỷ trọng này đã

giảm còn ~18%. Ngược lại, các mảng liên quan đến dịch vụ chứng khoán, kinh doanh nguồn vốn và phân phối trái phiếu đóng góp hơn 80% tổng doanh thu, phản ánh sự thay đổi trong chiến lược kinh doanh sang mô hình tích hợp công nghệ – quản lý tài sản (Đồ thị 1).

Chiến lược chuyển dịch này được hỗ trợ bởi việc triển khai các giải pháp công nghệ nhằm mở rộng tập khách hàng và tăng quy mô giao dịch. Chính sách “Zero Fee” cho giao dịch chứng khoán đã thúc đẩy mạnh mẽ tăng trưởng về số lượng khách hàng và khối lượng giao dịch. Bên cạnh đó, công ty cũng ứng dụng công nghệ để tự động hóa quy trình cấp vốn và triển khai các ưu đãi lãi suất theo từng phân khúc khách hàng, qua đó nâng cao hiệu quả đầu tư cá nhân hóa.

Hoạt động kinh doanh nguồn vốn và phân phối trái phiếu tiếp tục đóng vai trò là nguồn thu ổn định, được quản lý với chiến lược phòng vệ rủi ro, chủ yếu tập trung vào các tài sản có thu nhập cố định như trái phiếu doanh nghiệp, giấy tờ có giá và tiền gửi kỳ hạn. TCBS không có hoạt động tự doanh cổ phiếu nên kết quả kinh doanh ít chịu ảnh hưởng khi thị trường cổ phiếu biến động. Cách tiếp cận này đảm bảo sự bền vững cho hoạt động kinh doanh trong trung và dài hạn.

Việc đa dạng hóa cơ cấu doanh thu cho thấy năng lực thích ứng nhanh của TCBS với điều kiện thị trường và nhu cầu nhà đầu tư đang thay đổi, đồng thời củng cố vị thế của công ty như một nền tảng WealthTech toàn diện – kết hợp giữa công nghệ, phân tích đầu tư và các giải pháp tùy biến cho khách hàng cá nhân tại Việt Nam.

Cơ cấu thu nhập thuần từ hoạt động kinh doanh của TCBS cũng thay đổi đáng kể, phản ánh chiến lược tái định vị toàn diện từ một công ty dựa nhiều vào dịch vụ ngân hàng đầu tư sang mô hình kinh doanh cân bằng và bền vững hơn. Nếu như năm 2014, thu nhập thuần từ hoạt động ngân hàng đầu tư chiếm tới 78% thì đến 2024 tỷ trọng này chỉ còn 20%. Thay vào đó, đóng góp từ các mảng như cho vay ký quỹ (margin), kinh doanh nguồn vốn và phân phối trái phiếu đã tăng mạnh. Đặc biệt, mảng margin hiện đóng góp 37% – trở thành một trong những động lực lớn nhất của công ty.

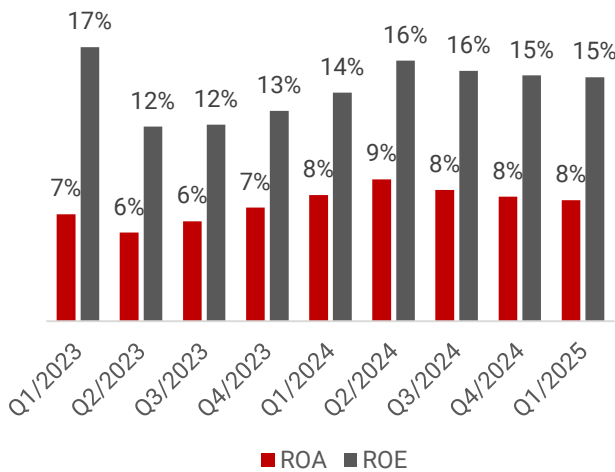
Trong khi nhiều công ty chứng khoán vẫn phụ thuộc lớn vào hoạt động môi giới cổ phiếu, tỷ trọng thu nhập thuần từ môi giới tại TCBS chỉ dao động quanh mức 3-4% trong 2-3 năm trở lại đây. Điều này củng cố định vị “Không môi giới” trong mô hình WealthTech của công ty. Cơ cấu thu nhập đa dạng

hơn giúp TCBS chống chịu tốt hơn trước các chu kỳ thị trường, đồng thời tạo nền tảng vững chắc để mở rộng quy mô trong các lĩnh vực đầu tư, tài trợ giao dịch và quản lý tài sản.

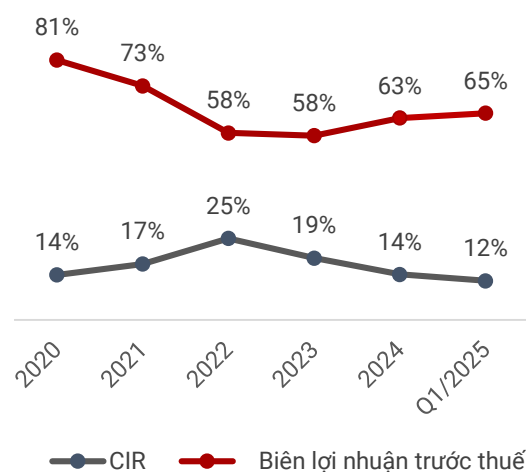
2. Hiệu quả sinh lời vượt trội

Trong quý 1/2025, TCBS tiếp tục duy trì hiệu quả sinh lời vượt trội so với phần lớn các công ty cùng ngành, với tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) đạt 15% và lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA) đạt 8% (Đồ thị 26). Các chỉ số này cho thấy khả năng tạo ra lợi nhuận ổn định trên cơ sở nguồn lực hiện có, đồng thời phản ánh chất lượng tài sản và hiệu quả sử dụng vốn của công ty.

Đồ thị 26: ROE và ROA (%)



Đồ thị 27: Biên lợi nhuận trước thuế và CIR (%)



Nguồn: TCBS

Lợi nhuận trước thuế của TCBS được hỗ trợ bởi cơ cấu thu nhập đa dạng, bao gồm đóng góp từ cổ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ quỹ và các sản phẩm đầu tư khác. Danh mục sản phẩm rộng cùng chiến lược phân bổ tài sản thận trọng giúp giảm thiểu biến động lợi nhuận, đồng thời tạo nền tảng vững chắc cho tăng trưởng bền vững.

Tỷ suất lợi nhuận trước thuế duy trì ở mức cao, khoảng 65%, cho thấy biên lợi nhuận vững chắc trong bối cảnh chi phí vận hành được kiểm soát hiệu quả. Tỷ lệ chi phí trên thu nhập (CIR) giảm xuống mức 12.2%, thuộc nhóm thấp nhất thị trường, phản ánh nỗ lực tối ưu hóa hoạt động nhờ vào đầu tư có hệ thống vào hạ tầng công nghệ và tự động hóa quy trình (Đồ thị 27).

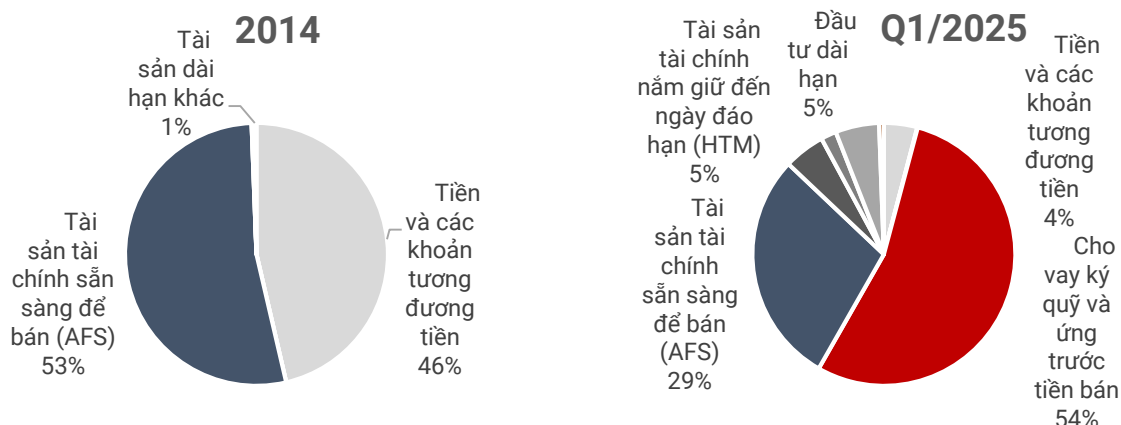
Việc duy trì được hiệu suất vận hành cao là minh chứng cho lợi thế cạnh tranh về công nghệ của TCBS trong vai trò một nền tảng WealthTech. Năng lực sử dụng dữ liệu và công nghệ để hỗ trợ vận hành, ra quyết định đầu tư và cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng đang tiếp tục mang lại giá trị gia tăng và hiệu quả kinh tế quy mô rõ nét.

3. Cấu trúc tài chính lành mạnh và bền vững

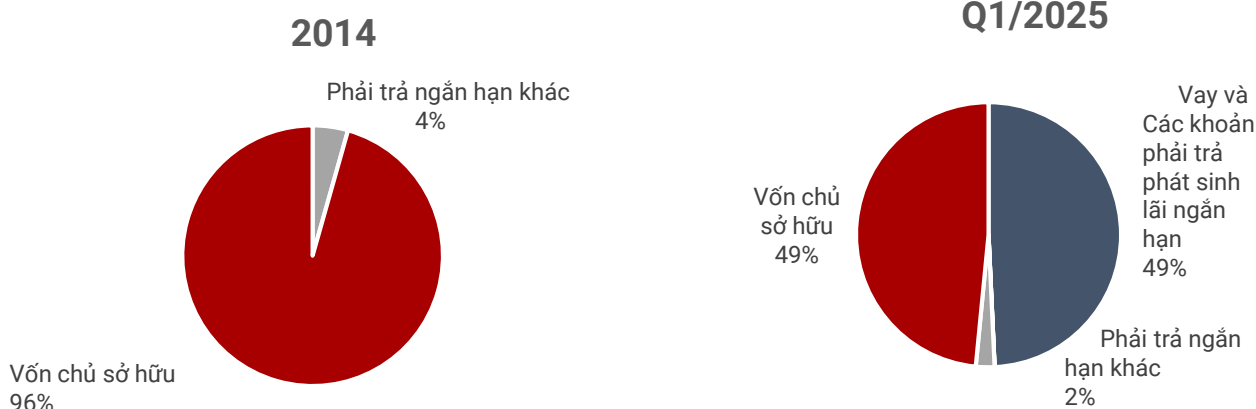
Giai đoạn 2014 – Q1/2025 ghi nhận quá trình chuyển dịch trong cơ cấu tài sản của TCBS, thể hiện định hướng ưu tiên tối đa hóa hiệu quả sử dụng vốn. TCBS cơ cấu danh mục để tập trung vào các tài sản sinh lợi cao hơn như dư nợ cho vay ký quỹ và đầu tư ngắn hạn. Đến quý 1/2025, dư nợ cho vay ký quỹ và ứng trước tiền bán chiếm tới gần 54% tổng tài sản, phản ánh chiến lược rõ ràng trong việc tập trung vào các mảng kinh doanh cốt lõi có tỷ suất sinh lời cao hơn (Đồ thị 28).

Trên phương diện nguồn vốn, công ty cũng ghi nhận sự dịch chuyển từ cấu trúc vốn chủ sở hữu chiếm đa số trong giai đoạn trước sang việc sử dụng đòn bẩy tài chính một cách chọn lọc và hiệu quả từ năm 2020 trở đi. Cụ thể, vay và các khoản phát sinh lãi ngắn hạn chiếm 49% tổng nguồn vốn tại quý 1/2025, trong khi vốn chủ sở hữu duy trì ổn định quanh mức 49%, phản ánh khả năng kiểm soát rủi ro và duy trì cân bằng tài chính dài hạn (Đồ thị 29). Đáng chú ý, TCBS đã thiết lập hàng loạt cột mốc quan trọng trong huy động vốn quốc tế – tiêu biểu là khoản vay hợp vốn không tài sản đảm bảo trị giá 230 triệu USD được giải ngân vào tháng 3/2025 từ liên danh Standard Chartered, Cathay United Bank và SMBC - đây là khoản vay lớn nhất dành cho các công ty chứng khoán Việt nam từ trước đến nay.

Đồ thị 28: Cơ cấu tài sản 2014 vs. Q1/2025



Đồ thị 29: Cơ cấu nguồn vốn 2014 vs. Q1/2025



Nguồn: TCBS

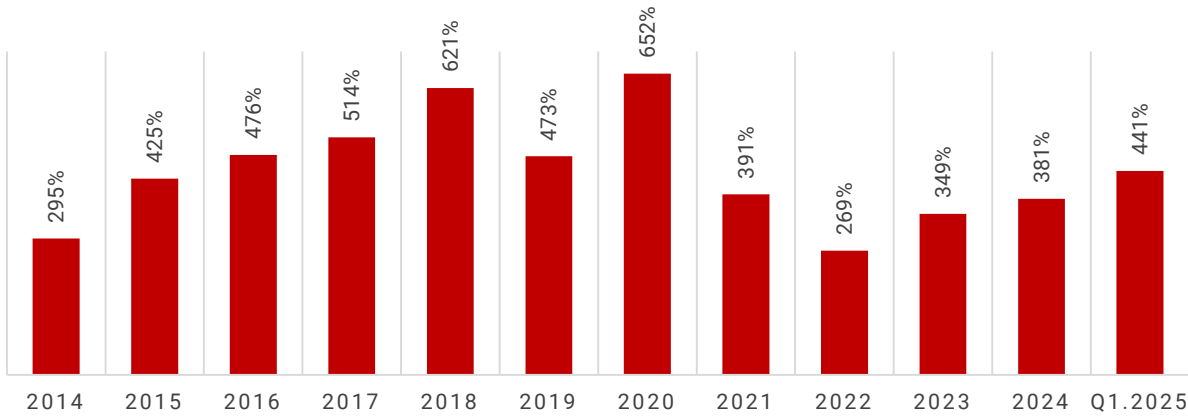
Việc tiếp cận được nguồn vốn quốc tế với quy mô lớn, không cần tài sản đảm bảo, thể hiện mức độ tín nhiệm vượt trội của TCBS trong mắt các tổ chức tài chính toàn cầu. Điều này không chỉ gia tăng tính linh hoạt tài chính, mà còn khẳng định vị thế công ty như một đối tác đáng tin cậy tại thị trường khu vực. Nhìn chung, cấu trúc tài sản và nguồn vốn hiện tại của TCBS phản ánh một mô hình cân bằng giữa tăng trưởng và an toàn, đồng thời sẵn sàng cho các bước mở rộng quy mô trong giai đoạn tiếp theo.

Tại thời điểm cuối quý 1/2025, tỷ lệ an toàn tài chính (ATTC) của TCBS đạt 441%, cao vượt trội so với ngưỡng tối thiểu 180% theo quy định hiện hành của cơ quan quản lý (Đồ thị 30). Mức ATTC này phản ánh nền tảng vốn vững

chắc, khả năng quản trị rủi ro hiệu quả và chiến lược tăng trưởng thận trọng nhưng linh hoạt của Công ty.

Với tỷ lệ an toàn tài chính ở mức cao, TCBS duy trì dư địa đáng kể để tiếp tục mở rộng các mảng hoạt động chủ lực như cho vay ký quỹ, kinh doanh nguồn vốn và đầu tư vào hạ tầng công nghệ mà không ảnh hưởng đến mức độ an toàn vốn. Đây là một yếu tố quan trọng giúp TCBS duy trì lợi thế cạnh tranh trong bối cảnh thị trường ngày càng biến động và đòi hỏi năng lực điều tiết vốn linh hoạt hơn từ các tổ chức tài chính.

Đồ thị 30: Hệ số an toàn tài chính (%)



Nguồn: TCBS

V. HIỆU QUẢ KINH TẾ VÀ LỢI THẾ VẬN HÀNH SO VỚI ĐỐI THỦ

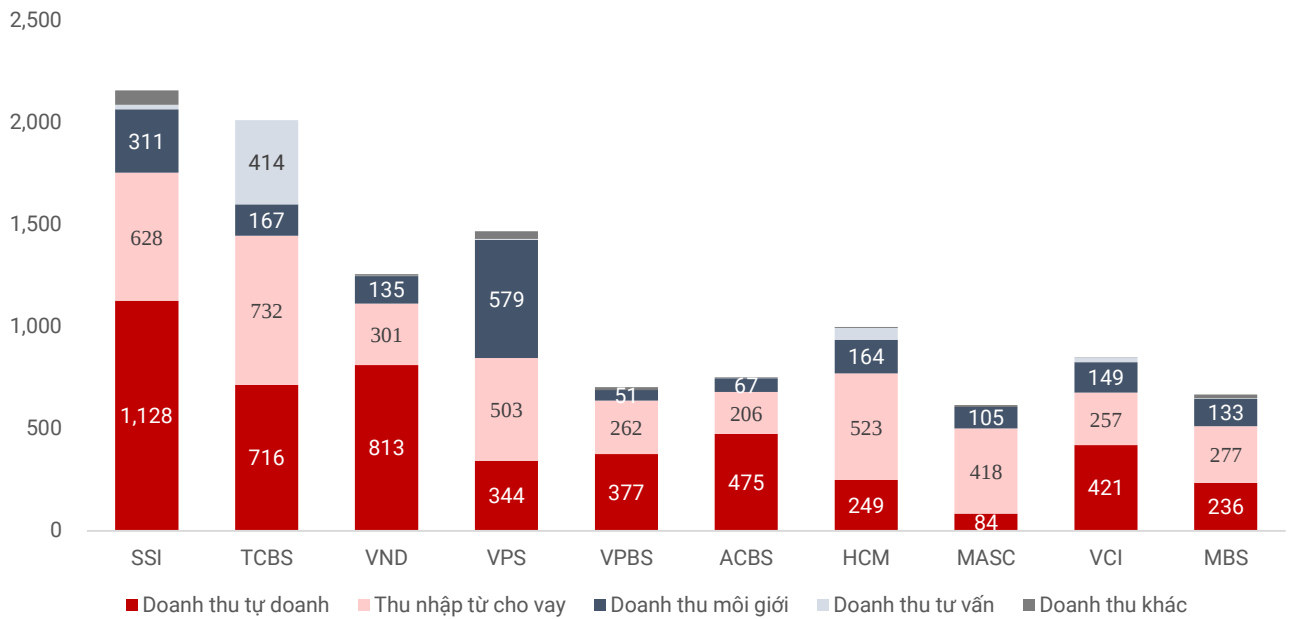
1. Giữ vững vị thế là công ty chứng khoán hàng đầu về hiệu quả hoạt động

TCBS hiện giữ vững vị thế là công ty chứng khoán có hiệu quả hoạt động cao nhất tại Việt Nam, với quy mô lợi nhuận dẫn đầu toàn ngành và các chỉ số tài chính vượt trội. Vị thế này được xây dựng dựa trên mô hình kinh doanh tối ưu và sự hiện diện mạnh mẽ trên toàn bộ chuỗi giá trị đầu tư – từ môi giới, kinh doanh nguồn vốn, đến quản lý tài sản và phân phối sản

phẩm đầu tư. Tính hiệu quả trong vận hành giúp TCBS duy trì sự ổn định ngay cả trong bối cảnh thị trường biến động.

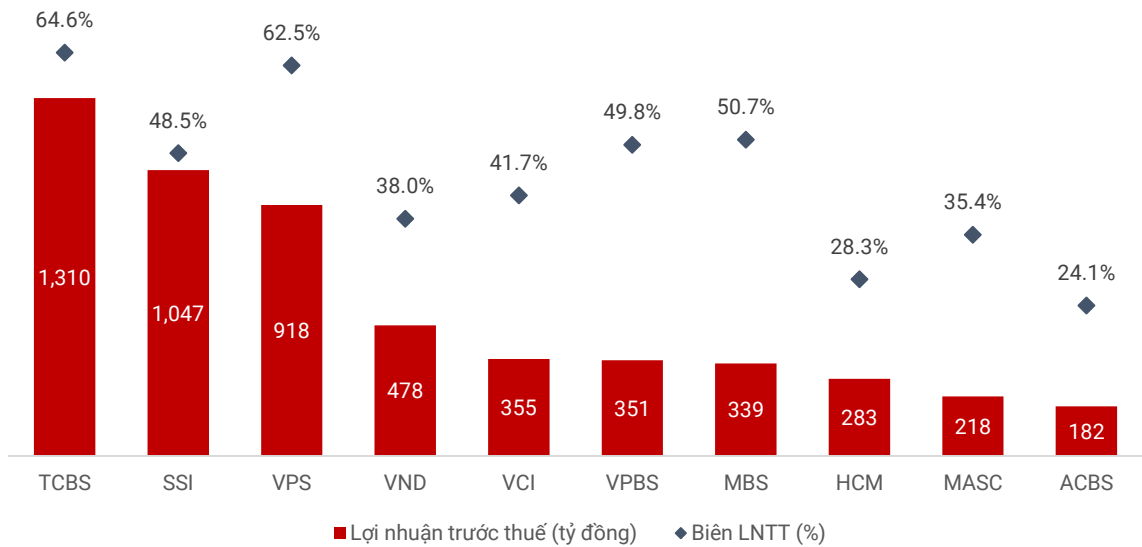
Thành công này phần nào được kế thừa từ lợi thế là công ty con của Techcombank – một tổ chức tài chính hàng đầu với nền tảng quản trị hiện đại và hệ thống quản lý rủi ro chặt chẽ. Tuy nhiên, điều làm nên khác biệt là cách TCBS không chỉ dựa vào lợi thế sẵn có, mà chủ động định hình mô hình tăng trưởng riêng biệt. Bằng việc học hỏi từ các công ty công nghệ toàn cầu, TCBS kết hợp giữa chiều sâu tài chính và sự linh hoạt của công nghệ để xây dựng một định vị mới cho doanh nghiệp chứng khoán tại Việt Nam. **Vị thế hàng đầu của TCBS không đơn thuần là kết quả của quy mô, mà là minh chứng cho một mô hình phát triển bền vững dựa trên năng lực nội tại mạnh mẽ và tầm nhìn đổi mới.**

Đồ thị 31: Doanh thu theo lĩnh vực kinh doanh của 10 CTCK có tổng tài sản lớn nhất Q1/2025 (tỷ đồng)



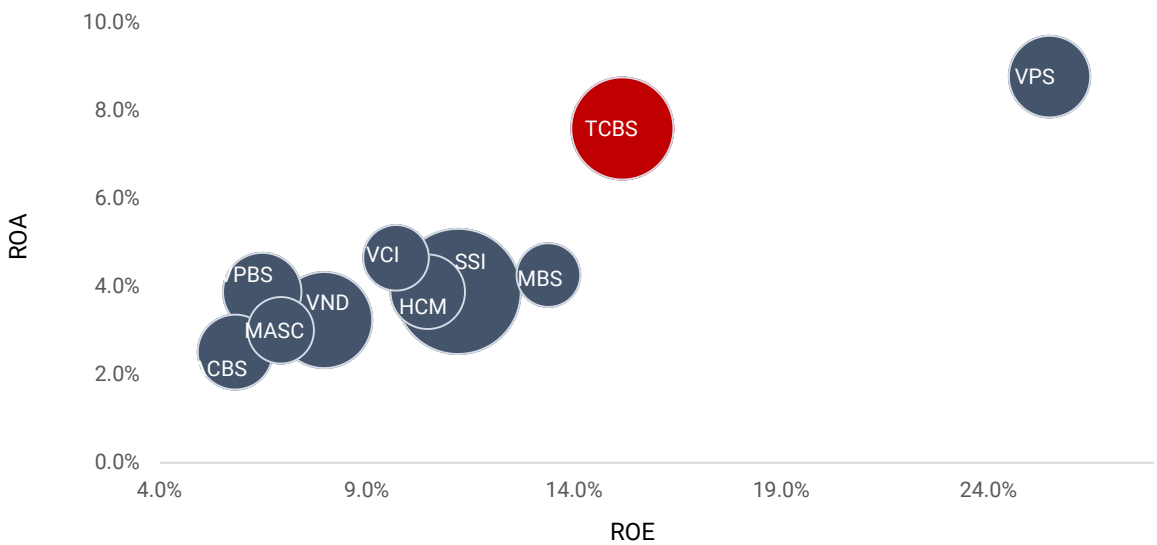
Nguồn: TCC tổng hợp

Đồ thị 32: Lợi nhuận trước thuế và biên lợi nhuận trước thuế của 10 CTCK có tổng tài sản lớn nhất Q1/2025



Nguồn: TCC tổng hợp

Đồ thị 33: ROA & ROE của 10 CTCK có tổng tài sản lớn nhất Q1/2025



Ghi chú: Độ lớn vòng tròn thể hiện độ lớn của tổng tài sản

Nguồn: TCC tổng hợp

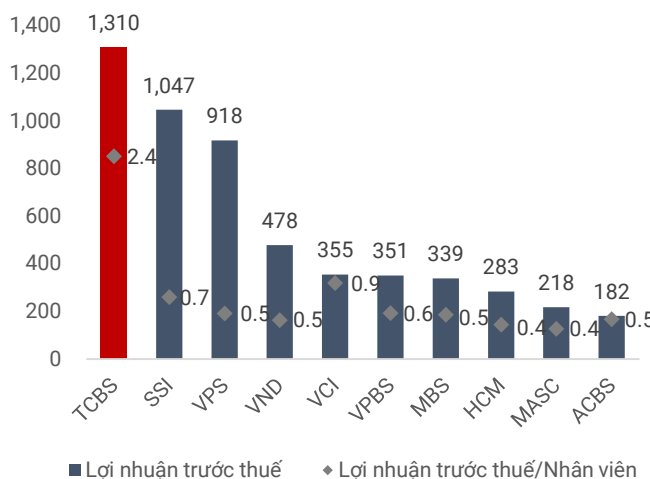
TCBS được đánh giá là công ty chứng khoán nổi bật về hiệu quả vận hành với năng suất lao động vượt trội và khả năng kiểm soát chi phí đáng kể. Lợi nhuận trước thuế trên mỗi nhân viên trong quý 1/2025 đạt 2.4 tỷ đồng

– mức cao nhất toàn ngành (Đồ thị 34). Con số này phản ánh chiến lược tập trung vào tự động hóa, tinh gọn bộ máy và khai thác công nghệ như một đòn bẩy tăng trưởng thay vì mở rộng nhân sự thuần túy.

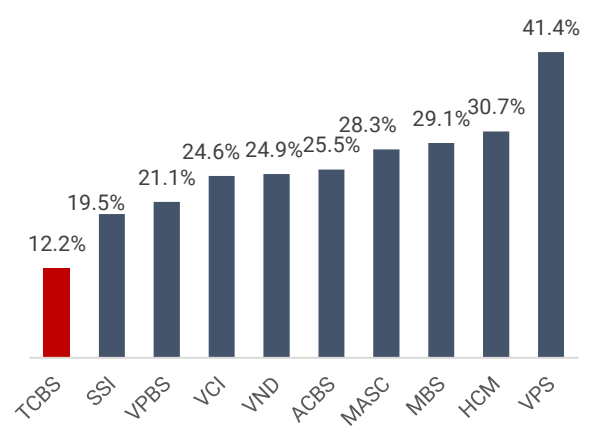
Song song với năng suất cao, TCBS cũng đang duy trì tỷ lệ chi phí trên doanh thu (CIR) ở mức chỉ 12.2% – thấp nhất toàn ngành, trong khi nhiều công ty chứng khoán khác ghi nhận mức CIR gấp 2–3 lần (Đồ thị 35). Mô hình chi phí thấp nhưng hiệu quả kinh doanh vẫn được đảm bảo cho thấy khả năng vận hành kỷ luật, linh hoạt và định hướng số hóa sâu sắc trong mọi hoạt động. Điều này giúp TCBS không chỉ kiểm soát rủi ro chi phí trong giai đoạn thị trường biến động mà còn mở rộng biên lợi nhuận một cách bền vững.

Với sự kết hợp giữa năng suất nhân sự cao và chi phí hoạt động thấp, TCBS đang thiết lập một chuẩn mực mới về hiệu quả hoạt động trong ngành chứng khoán. Khả năng vận hành tinh gọn dựa trên nền tảng công nghệ cho phép Công ty vừa duy trì lợi nhuận cao vừa nâng cao khả năng thích ứng – một lợi thế chiến lược quan trọng trong bối cảnh cạnh tranh gia tăng và nhu cầu chuyển đổi số ngày càng rõ nét trong ngành tài chính.

Đồ thị 34: Lợi nhuận trên một nhân viên của 10 CTCK có tổng tài sản lớn nhất Q1/2025 (tỷ đồng)



Đồ thị 35: Tỷ lệ chi phí trên thu nhập của 10 CTCK có tổng tài sản lớn nhất Q1/2025 (%)



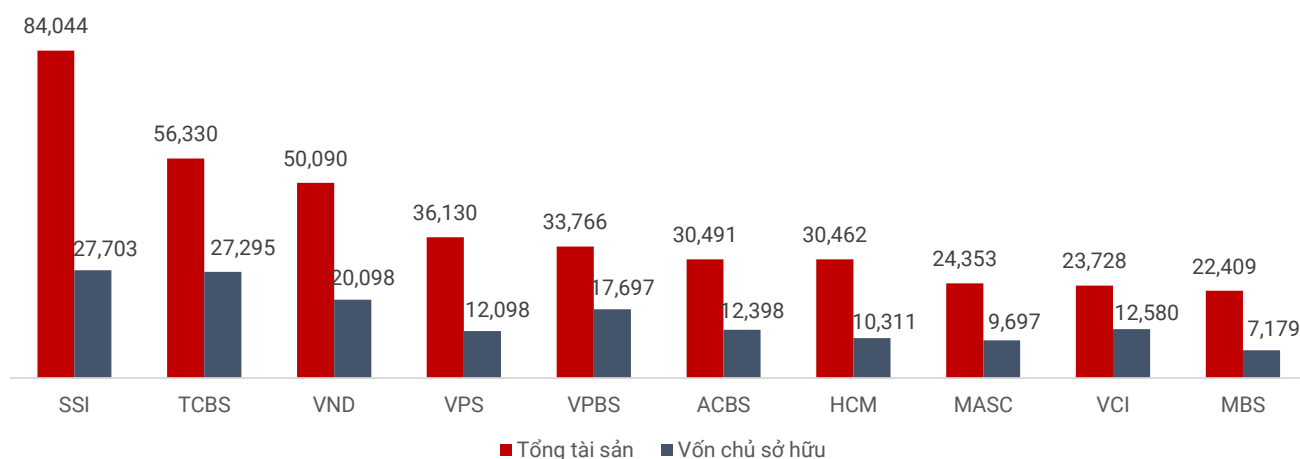
Nguồn: TCC tổng hợp

Sở hữu quy mô vốn chủ sở hữu thuộc nhóm lớn nhất thị trường, TCBS đang khai thác hiệu quả lợi thế vốn để phát triển mạnh mẽ cho vay ký quỹ (Đồ thị 36). Với chính sách quản trị rủi ro thận trọng và định hướng linh hoạt trong cấu trúc sản phẩm, công ty cung cấp các gói vay phù hợp với từng nhóm khách hàng, đồng thời cam kết nguồn vốn ổn định – tạo điều kiện thuận lợi cho nhà đầu tư duy trì vị thế giao dịch trong mọi giai đoạn thị trường.

Nhờ đó, TCBS hiện giữ vững vị trí số 1 toàn ngành về dư nợ cho vay ký quỹ, khẳng định vai trò dẫn dắt trong lĩnh vực tài trợ giao dịch chứng khoán. Tỷ lệ dư nợ margin/Vốn chủ sở hữu hiện đạt 1.1x – một mức an toàn và thấp hơn đáng kể so với ngưỡng tối đa 2.0x theo quy định. Điều này không chỉ thể hiện năng lực kiểm soát rủi ro hiệu quả mà còn cho thấy dư địa mở rộng dư nợ lớn khi điều kiện thị trường thuận lợi trở lại.

Với nền tảng vốn mạnh và biên an toàn rủi ro cao, TCBS đang thiết lập chuẩn mực về tăng trưởng có kiểm soát trong hoạt động cho vay ký quỹ. Vị thế dẫn đầu hiện tại được củng cố bởi năng lực triển khai ổn định, chiến lược dịch vụ linh hoạt và dư địa mở rộng vẫn còn đáng kể – giúp TCBS duy trì ưu thế cạnh tranh dài hạn trong bối cảnh thị trường vốn ngày càng phát triển.

Đồ thị 36: Tổng tài sản và VCSH của 10 CTCK có tổng tài sản lớn nhất Q1/2025 (tỷ đồng)



Nguồn: TCC tổng hợp

2. Năng lực đổi mới vượt trội với công nghệ AI và các sản phẩm WealthTech toàn diện

TCBS hiện là một trong số ít công ty chứng khoán tại Việt Nam có năng lực công nghệ tiệm cận với các nền tảng WealthTech hàng đầu thế giới như eToro, Charles Schwab và Robinhood (Bảng 1). Trong khi các nền tảng quốc tế này đã thành công nhờ tiên phong tích hợp công nghệ vào hành trình đầu tư cá nhân, TCBS đang xây dựng một hệ sinh thái sản phẩm tương đồng nhưng được điều chỉnh phù hợp với đặc thù hành vi và trình độ tài chính của nhà đầu tư Việt Nam – vốn còn đang trong giai đoạn hình thành thói quen tích lũy và quản lý tài sản.

Cụ thể, TCBS phát triển TCWealth – công cụ hoạch định tài chính tích hợp AI – phản ánh xu hướng robo-advisory như Schwab Intelligent Portfolios. Nền tảng TCInvest cũng đang từng bước hiện thực hóa mô hình "công nghệ là broker", tương tự triết lý của Robinhood, khi số hóa toàn bộ trải nghiệm đầu tư và áp dụng chính sách miễn phí giao dịch cổ phiếu từ rất sớm.

Việc thiết kế các sản phẩm công nghệ theo hướng cá nhân hóa nhưng vẫn đảm bảo tính đại chúng giúp TCBS không chỉ bắt kịp các xu hướng quốc tế mà còn định hình một chuẩn mực đầu tư mới tại thị trường Việt Nam. Sự linh hoạt trong chuyển đổi công nghệ, kết hợp với sự am hiểu sâu sắc về hành vi tài chính nội địa, đang tạo ra lợi thế cạnh tranh khác biệt, đưa TCBS tiệm cận với mô hình WealthTech toàn cầu và khẳng định vai trò dẫn dắt thị trường nội địa.

Bảng 1: So sánh với các công ty Fintech trên thế giới

Tiêu chí	Charles Schwab (Mỹ)	Robinhood (Mỹ)	eToro (Quốc tế)	TCBS (Việt Nam)
Sản phẩm/nền tảng đầu tư Wealthtech nổi bật	Schwab Intelligent Portfolios, Schwab Personalized Indexing	Robinhood Gold, Robinhood Retirement, Robinhood Strategies	ETF, Smart Portfolios, Quyền chọn, Blockchain	TCWealth, Mập Thông Thái, iTracker, Fundmart, Blockchain
Robo-advisory	Schwab Intelligent Portfolios (Robo-advisory miễn phí)	Robinhood Strategies (Robo-advisory tự động)	Không có	TCWealth - Công cụ tư vấn tài chính cá nhân

Tiêu chí	Charles Schwab (Mỹ)	Robinhood (Mỹ)	eToro (Quốc tế)	TCBS (Việt Nam)
Sản phẩm có ứng dụng GenAI	Không có	Không có	Không có GenAI toàn diện	Mập Thông Thái (Trợ lý phân tích cổ phiếu tự động bằng trí tuệ nhân tạo)
Chiến lược đầu tư định trước	Schwab Personalized Indexing (tùy chỉnh theo mục tiêu)	Không có	Smart Portfolios (hơn 100 chiến lược định trước)	iTracker (hơn 100 chiến lược định trước)
Đầu tư quỹ (Fund Distribution)	Schwab Funds (ETF và quỹ chỉ số)	Không có	ETF và quỹ theo chủ đề	Fundmart (phân phối quỹ mở, ETF, iTracker)
Giao dịch quyền chọn (Options Trading)	Đầy đủ quyền chọn (options)	Quyền chọn cổ phiếu và quyền chọn ETF	Quyền chọn cổ phiếu và các tài sản khác	Không có
Blockchain	Không có	Không có	Blockchain cho tiền điện tử và giao dịch	Blockchain trong giao dịch trái phiếu và iXu
Chi phí giao dịch	Miễn phí giao dịch cổ phiếu, phí ETF và quỹ	Miễn phí giao dịch, có phí Robinhood Gold	Miễn phí giao dịch cổ phiếu, có spread và phí rút tiền	Miễn phí giao dịch cổ phiếu, phái sinh, chứng quyền và chứng chỉ quỹ niêm yết
Tính linh hoạt và cá nhân hóa	Cao (quản lý tài sản tự động và cá nhân hóa cao)	Thấp (chưa có tính năng cao cấp)	Trung bình (cá nhân hóa theo lựa chọn danh mục)	Cao (các sản phẩm cá nhân hóa theo chiến lược)
Dịch vụ hỗ trợ khách hàng	Hỗ trợ 24/7 qua điện thoại, email, chatbot	Hỗ trợ qua chatbot, email	Hỗ trợ qua chatbot, email, điện thoại	Hỗ trợ qua chatbot, email

Nguồn: TCC tổng hợp

Theo đánh giá của McKinsey, thể hiện qua biểu đồ năng lực sản phẩm, TCBS đã vượt xa phần lớn các công ty chứng khoán nội địa và tiệm cận gần nhất với nhóm các tổ chức tài chính toàn cầu (Hình 23). Không chỉ sở hữu danh mục tính năng rộng, TCBS còn nổi bật ở khả năng triển khai hiệu quả, mức độ tự động hóa cao và tích hợp xuyên suốt trải nghiệm người dùng trên nền tảng số. Đây là kết quả của chiến lược đầu tư dài hạn vào hạ tầng công nghệ cốt lõi.

Trong khi nhiều công ty trong nước vẫn phụ thuộc vào lực lượng môi giới truyền thống, TCBS đã đi trước một bước khi xây dựng nền tảng số toàn diện, cho phép nhà đầu tư tự ra quyết định dựa trên dữ liệu, công cụ phân tích và gợi ý thông minh – tương tự như trải nghiệm của một nhà đầu tư chuyên nghiệp tại các thị trường phát triển. Hệ sinh thái sản phẩm số không chỉ giúp tối ưu hiệu quả đầu tư mà còn góp phần nâng cao năng lực tài chính cá nhân cho nhà đầu tư Việt.

Việc dẫn đầu chuyển đổi số không đơn thuần là lợi thế cạnh tranh ngắn hạn, mà đang giúp TCBS định hình lại chuẩn mực mới cho thị trường chứng khoán Việt Nam. Bằng cách kết hợp công nghệ, sản phẩm và chiến lược lấy khách hàng làm trung tâm, TCBS không chỉ bắt kịp các mô hình toàn cầu mà còn đang xây dựng một chuẩn WealthTech bản địa độc đáo – có khả năng cạnh tranh quốc tế và dẫn dắt sự phát triển bền vững của ngành tài chính trong nước.

Hình 23: McKinsey so sánh TCBS với các đối thủ trong khu vực và trên thế giới

		● Tính năng hiện có			● Tính năng có giới hạn			● Tính năng chưa có		
Lĩnh Vực	Tính Năng	Đối thủ quốc tế	Đối thủ nội địa	TCBS	Lĩnh Vực	Tính Năng	Đối thủ quốc tế	Đối thủ nội địa	TCBS	
Báo Cáo Khách Hàng	Sao kê điện tử				Nghiên Cứu & Dữ Liệu Thị Trường	Hiệu suất các loại tài sản toàn cầu				
	Thông báo điện tử					Thư viện chiến lược đầu tư & các bài nghiên cứu				
	Chỉ các mục đã được khách hàng mở					Dữ liệu thị trường (cổ phiếu, FX, hàng hóa, trái phiếu, quỹ, v.v.)				
	Chọn ngôn ngữ ngoài tiếng anh					Tổng quan thị trường toàn cầu và khu vực				
	Khẩu vị rủi ro/IOS/v.v.					Các chỉ số chính				
Tổng Quát Danh Mục Đầu Tư	Định giá danh mục đầu tư				Kết nối & Hợp tác	Tin tức				
	Hiệu suất đầu tư					Thông tin công ty				
	Tính thanh khoản					Nhắn tin tức thị				
	Số tiền sẵn có để đầu tư					Thư bảo mật với chuyên viên tư vấn (bao gồm tài tệp)				
	Phân tích dòng tiền/Báo cáo đáo hạn					Xác thực khách hàng (sinh trắc học, vân tay, giọng nói, token)				
	Danh mục ảo, danh sách theo dõi					Gọi âm thanh & video				
	Tin tức/nghiên cứu về vị thế và quan điểm công ty					Chia sẻ màn hình và tài liệu				
Phân Tích & Tư Vấn Danh Mục Đầu Tư	Lịch sử giao dịch				Công Cụ Giao Dịch	Ghi chú trên tài liệu				
	Hoạt động tiền mặt					Cung cấp dữ liệu để tổng hợp cho bên khác				
	Phân bổ tài sản					Tích hợp/mở rộng mạng xã hội				
	Phân bổ theo ngành					Chức năng xuất dữ liệu				
	Thu nhập & chi tiêu					Chức năng học tập				
Phân Tích Rủi Ro	Đề xuất đầu tư					Giao dịch chứng khoán				
	Kế hoạch tài chính					Giao dịch FX spot				
	Điểm khẩu vị rủi ro					Giao dịch kỳ hạn				
	Phân bổ danh mục dựa trên điểm rủi ro					Quỹ đầu tư				
	Phân tích kịch bản rủi ro					Lịch sử & trạng thái cập nhật				
	Điểm rủi ro cho danh mục									
	Đóng góp rủi ro của từng danh mục									
Chỉ số rủi ro tài chính										
	Tái cân bằng tự động									

VI. QUẢN TRỊ RỦI RO VÀ CÁC THÁCH THỨC TRONG MÔ HÌNH KINH DOANH

1. Quản trị rủi ro – Nền tảng vững chắc bảo vệ tăng trưởng

Với định vị là công ty WealthTech hàng đầu Việt Nam, TCBS xây dựng một hệ thống quản trị rủi ro (QTRR) toàn diện và chuẩn mực, kết hợp giữa khung kiểm soát thừa hưởng từ ngân hàng mẹ Techcombank với cấu trúc tổ chức hiện đại và nền tảng công nghệ vận hành độc lập. Từ cơ cấu tổ chức, quy trình nội bộ đến hệ thống kiểm soát và cảnh báo, mọi hoạt động quản trị rủi ro tại TCBS đều được triển khai theo hướng chủ động, tích hợp, và có khả năng mở rộng nhanh – nhằm đáp ứng yêu cầu phát triển không ngừng của một mô hình kinh doanh số.

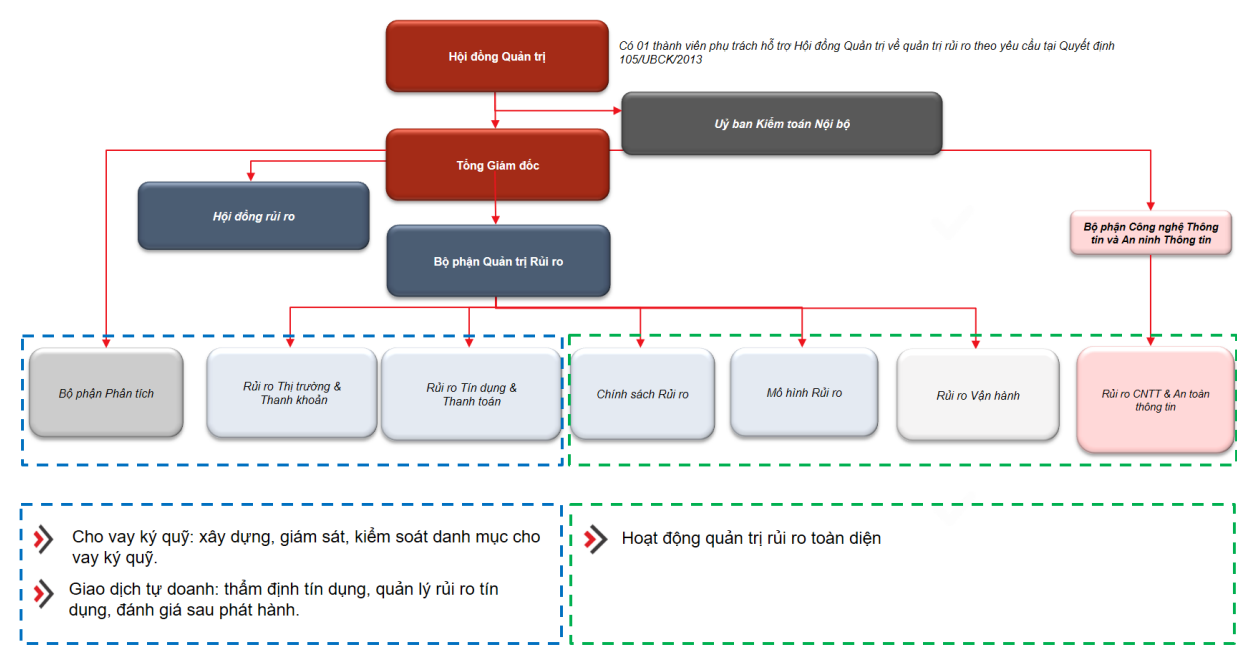
➤ Cơ cấu tổ chức và hệ thống quản trị trong công tác quản lý rủi ro

Cơ cấu QTRR tại TCBS được tổ chức bài bản, phản ánh cam kết mạnh mẽ trong việc bảo vệ lợi ích khách hàng và tối ưu hóa hiệu quả vận hành (Hình 24). Hội đồng Quản trị đóng vai trò cao nhất, chịu trách nhiệm phê duyệt các chính sách quản lý rủi ro và giới hạn rủi ro, với sự hỗ trợ từ một thành viên chuyên trách theo quy định của pháp luật. Ngoài các bộ phận thường có, TCBS xây dựng thêm hai bộ phận chuyên biệt như sau:

- Bộ phận Mô hình rủi ro gồm các chuyên gia khoa học dữ liệu có kiến thức tài chính chuyên sâu, tận dụng dữ liệu lớn để xây dựng các mô hình rủi ro hiệu quả, áp dụng thực tế trong công việc QTRR danh mục đầu tư, sản phẩm chuyên biệt của TCBS.
- Bộ phận QTRR Công nghệ và An ninh thông tin hoạt động độc lập với bộ phận Công nghệ thông tin và Dữ liệu, luôn song hành cùng đội phát triển phần mềm để rà soát và đảm bảo kiểm soát rủi ro về công nghệ và an toàn thông tin.

Các bộ phận khác như Phân tích, Quản trị rủi ro thị trường và thanh khoản, Quản trị rủi ro hoạt động... hoạt động đồng bộ dưới sự chỉ đạo của Tổng Giám đốc và Hội đồng Quản trị rủi ro, đảm bảo một hệ thống quản lý rủi ro toàn diện.

Hình 24: Cơ cấu tổ chức quản trị rủi ro tại TCBS



Nguồn: TCBS

Bên cạnh khung QTRR mạnh và toàn diện, TCBS xây dựng một văn hóa rủi ro lan tỏa, nơi mọi nhân viên đều có trách nhiệm nhận diện và quản lý rủi ro, được hỗ trợ bởi các công cụ tự động hóa và quy trình số hóa chặt chẽ. Hệ thống này bao gồm các phương pháp đo lường, giám sát và thử nghiệm áp lực, cùng kế hoạch dự phòng thanh khoản và xử lý khủng hoảng đa chiều. Sự kết hợp giữa chính sách rủi ro toàn diện và các ngưỡng cảnh báo sớm không chỉ bảo vệ công ty mà còn nâng cao niềm tin của nhà đầu tư trong dài hạn.

Khung quản trị rủi ro hiện tại mang lại sự linh hoạt và khả năng thích ứng cao trong bối cảnh thị trường biến động. Việc tích hợp các chỉ số rủi ro (CAR, Credit Risk, Market Risk) với các ngưỡng cảnh báo sớm do Tổng Giám đốc phê duyệt cùng ma trận đánh giá rủi ro theo từng loại hình kinh doanh minh chứng cho chiến lược quản lý rủi ro chủ động. Tuy nhiên, chúng tôi lưu ý rằng áp lực từ tốc độ phát triển sản phẩm số hóa có thể đòi hỏi tăng cường nguồn lực cho bộ phận IT Risk để duy trì tính độc lập và hiệu quả rà soát, đặc biệt trong các kịch bản khủng hoảng.

➤ **Hội đồng rủi ro và nguyên tắc đánh giá đa chiều khi xây dựng một sản phẩm mới**

Hội đồng rủi ro tại TCBS đóng vai trò cốt lõi trong quản lý và thực thi các chiến lược rủi ro, phản ánh nguyên tắc tập thể dưới sự lãnh đạo của Chủ tịch Hội đồng, thường là Giám đốc Quản trị Rủi ro. Hội đồng này phát triển, xem xét và đề xuất các chính sách quản lý rủi ro, đồng thời triển khai quản lý cho mọi loại rủi ro trọng yếu như tín dụng, thị trường, thanh khoản, vận hành và công nghệ - an ninh thông tin tư vấn cho Tổng Giám đốc về các hoạt động quan trọng như xây dựng sản phẩm mới và kế hoạch dự phòng.

Sự phối hợp này được củng cố bởi tần suất họp hàng quý hoặc đột xuất khi có nhu cầu, đảm bảo giám sát liên tục và xử lý các vấn đề theo yêu cầu của cơ quan quản lý và tổ chức kiểm toán độc lập. Sự tham gia của các thành viên bổ sung do Chủ tịch chỉ định để giúp cân nhắc từng loại rủi ro cụ thể, từ đó duy trì khả năng phản ứng nhanh trước thách thức thị trường.

Một sản phẩm mới được tích hợp chặt chẽ, bắt đầu từ việc đánh giá sự tuân thủ pháp luật, quy định nội bộ, sự phù hợp về chiến lược của công ty đến các giai đoạn đánh giá các loại rủi ro trọng yếu và khả năng vận hành, phát triển hệ thống để đảm bảo không bỏ sót bất kỳ khía cạnh nào. Mỗi sản phẩm mới đều trải qua đánh giá kỹ lưỡng với sự giám sát chặt chẽ để tối ưu hóa hiệu quả và giảm thiểu rủi ro (Hình 25).

Chúng tôi đánh giá cao cơ cấu Hội đồng rủi ro và nguyên tắc đánh giá đa chiều khi xây dựng một sản phẩm này vì mang lại sự chủ động và linh hoạt trong quản lý rủi ro. Tuy nhiên, việc tăng cường đào tạo chuyên môn, đặc biệt trong quản lý rủi ro công nghệ và vận hành là rất cần thiết để đáp ứng tốc độ phát triển sản phẩm số hóa.

Hình 25: Nguyên tắc đánh giá sản phẩm mới



Nguồn: TCBS

➤ Hoạt động quản trị rủi ro nói chung

Quy trình quản trị rủi ro tại TCBS được triển khai qua 5 giai đoạn chính: Nhận diện Rủi ro, Đo lường Rủi ro, Giám sát Rủi ro và Báo cáo Rủi ro, tất cả đều được thực hiện trên hệ thống để đảm bảo hiệu quả và chính xác.

- Xác định, nhận diện rủi ro.
- Đánh giá, đo lường rủi ro.
- Theo dõi, giám sát rủi ro.
- Báo cáo rủi ro.
- Xử lý rủi ro.

Việc quản lý trên hệ thống xuyên suốt các bước trên không chỉ tối ưu hóa hiệu quả mà còn giảm thiểu sai sót thủ công, củng cố niềm tin của nhà đầu tư và cơ quan quản lý. Bộ phận QTRR đồng hành cùng với bộ phận kinh doanh trong phát triển, vận hành sản phẩm. Vì vậy, việc áp dụng quy trình QTRR trên giúp TCBS tăng cường tính minh bạch và phản ứng nhanh chóng trước biến động thị trường, đặc biệt trong việc xử lý các kịch bản rủi ro phức tạp, đồng thời đảm bảo tính bảo mật dữ liệu trong quá trình số hóa.

Tại TCBS, kinh doanh trái phiếu doanh nghiệp là một trong những mảng trọng yếu, đồng thời công ty hiện đang dẫn đầu thị phần ở lĩnh vực tư vấn phát hành trái phiếu doanh nghiệp. Do đó, việc quản lý rủi ro trong hoạt động này luôn được TCBS đặc biệt chú trọng để đảm bảo sự thành công bền vững. **Quy trình Thẩm định và quản lý rủi ro tín dụng tại TCBS được xây dựng chặt chẽ để đảm bảo tính minh bạch và an toàn trong các hoạt động kinh doanh trái phiếu:**

- Giai đoạn Hiểu Biết Khách Hàng (Know Your Customer) khởi đầu với việc gặp gỡ khách hàng, tiếp nhận nhu cầu phát hành và các tài liệu sơ bộ như hồ sơ pháp lý, dòng tiền, tài sản, và báo cáo tài chính, do Hội đồng Nhận diện Khách hàng (Client Identification Committee) phối hợp cùng các phòng ban như Phân tích, Pháp lý và Nguồn vốn để đánh giá toàn diện khách hàng, xác định cấu trúc sở hữu, tình hình tài chính và khả năng thanh toán.
- Giai đoạn Thẩm định chuyên sâu được thực hiện sau khi Hội đồng này phê duyệt chính sách triển khai, tập trung vào đánh giá chuyên sâu bởi Ban Giám đốc và các phòng ban liên quan, bao gồm Phân tích, Pháp lý, QTRR..., để xác nhận tính khả thi của khoản đầu tư trái phiếu.
- Giai đoạn Đàm phán điều khoản diễn ra sau khi Hội đồng nhận diện phê duyệt, với việc đề xuất và thống nhất các điều khoản trái phiếu cùng khách hàng, đảm bảo tuân thủ hợp đồng tư vấn và các điều kiện phát hành. Quản lý rủi ro tín dụng được củng cố trong giai đoạn này thông qua kinh nghiệm pháp lý và tài chính của TCBS, với sự rà soát kỹ lưỡng các tài liệu và điều kiện phát hành để đảm bảo tuân thủ trước khi phát hành.
- Giai đoạn Quản lý Sau Phát hành tập trung vào vai trò của TCBS như đại lý lưu ký hoặc đại diện trái chủ, giám sát các cam kết, theo dõi tình trạng tài sản thế chấp, và quản lý chất lượng tín dụng thông qua hệ thống cảnh báo sớm, từ đó đưa ra các kế hoạch ứng phó kịp thời để duy trì chất lượng trái phiếu.

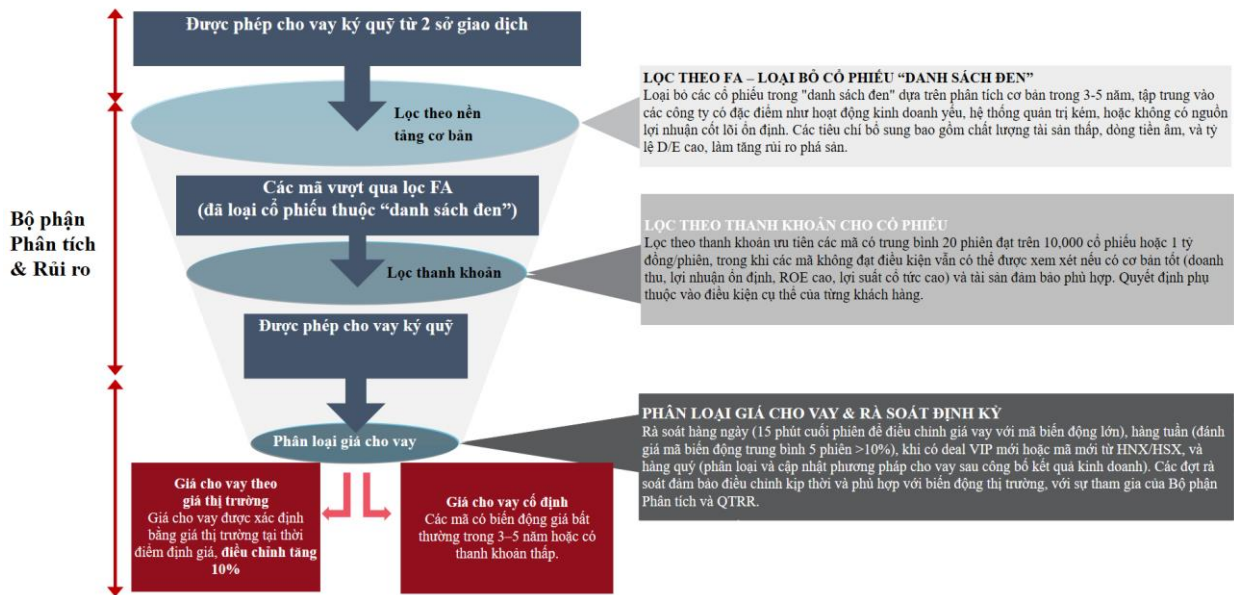
Chúng tôi đánh giá cao quy trình này nhờ khả năng tích hợp đa chiều và giám sát liên tục, đặc biệt trong quản lý rủi ro tín dụng. Phần lớn các bước trong giai đoạn này đã được thực hiện trên hệ thống để cải thiện hiệu quả theo dõi và phản ứng nhanh trước biến động thị trường.

Với vị thế dẫn đầu trong thị trường cho vay ký quỹ, TCBS thu được ~40% thu nhập thuần từ hoạt động này. Chính vì vậy, công ty đặc biệt chú trọng đến việc triển khai các biện pháp quản trị rủi ro để đảm bảo sự bền vững và ổn định cho mảng kinh doanh trọng yếu trên. **Tại TCBS, phương pháp xây dựng danh mục cho vay ký quỹ được chuẩn hóa, đảm bảo an toàn và hiệu quả trong việc cấp tín dụng** (Hình 26):

- Ở bước đầu tiên, dựa trên danh sách các mã cổ phiếu được phép cho vay ký quỹ từ hai Sở giao dịch, Bộ phận Phân tích & QTRR tiến hành thẩm định nền tảng cơ bản của các mã này để tìm kiếm các mã chứng khoán tiềm năng sinh lời và tuân thủ quy định, đồng thời loại bỏ các mã không đạt yêu cầu dựa trên tiêu chí "danh sách đen" (blacklist).
- Ở bước tiếp theo, Bộ phận Phân tích, QTRR tiến hành lọc theo thanh khoản cổ phiếu để ưu tiên chọn các mã có thanh khoản tốt. Đối với các mã thanh khoản thấp hơn nhưng nền tảng cơ bản tốt, TCBS có thể vẫn xem xét cho vay tùy thuộc vào điều kiện cụ thể.
- Sau khi đã có danh sách cổ phiếu được phép cho vay ký quỹ, các bộ phận trên tiếp tục phân loại Giá cho vay thành Giá cho vay theo giá thị trường và Giá cho vay cố định.
- Danh mục cho vay ký quỹ được rà soát hàng ngày, hàng tuần, hàng quý, khi có giao dịch cho vay mới, và khi có mã mới được Sở thêm vào danh mục.

Phương pháp này có khả năng kết hợp tốt giữa phân tích tài chính và quản lý rủi ro, đặc biệt trong việc lọc mã chứng khoán và xác định Giá cho vay. TCBS cũng đã thiết lập hệ thống vận hành tự động để cải thiện tốc độ xử lý và giảm thiểu rủi ro cho quá trình xây dựng, quản lý danh mục này.

Hình 26: Phương pháp xây dựng danh mục cho vay ký quỹ tại TCBS



Nguồn: TCBS

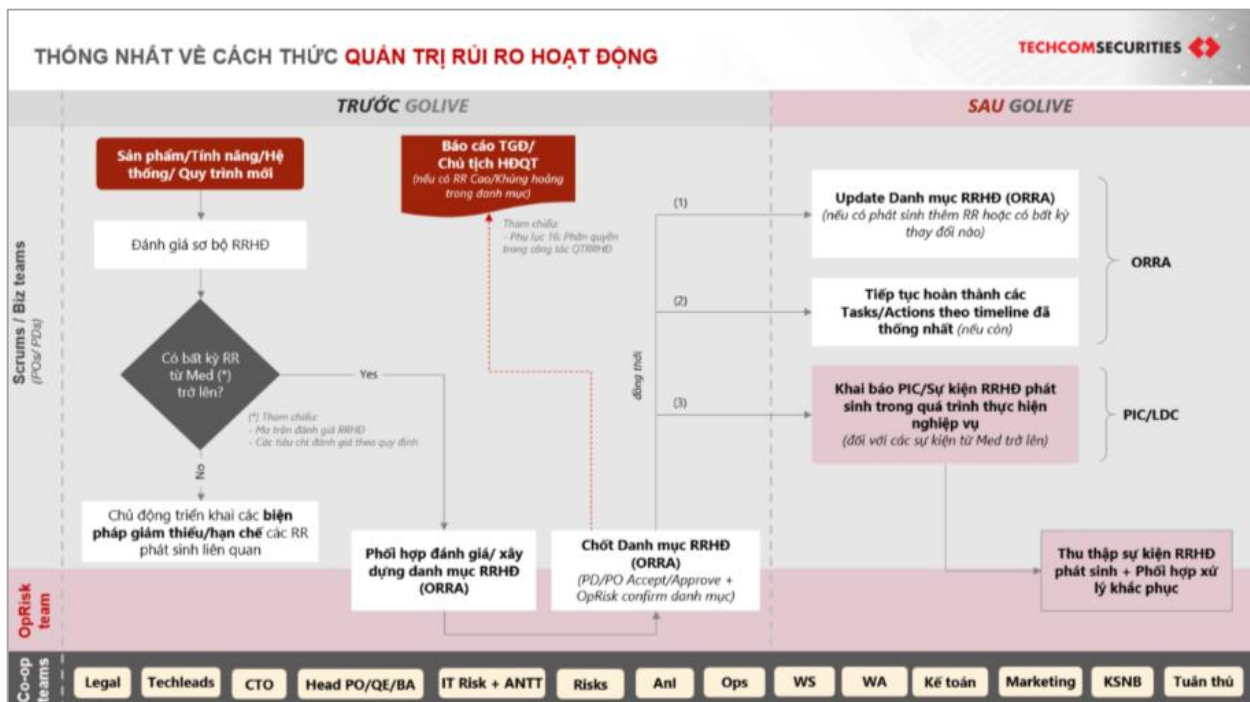
Tại TCBS, quản trị rủi ro thanh khoản được coi là một yếu tố trọng yếu và là một quy trình toàn diện, đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo sự ổn định và khả năng hoạt động liên tục của công ty. Quản trị rủi ro thanh khoản tại TCBS được thực hiện thông qua hệ thống quản lý thanh khoản (Liquidity Management System), cung cấp báo cáo thời gian thực về trạng thái thanh khoản, hệ thống cảnh báo sớm và việc thực hiện kiểm tra căng thẳng (stress test) tự động hàng ngày dựa trên các giả định đã được thiết lập. Bên cạnh đó, TCBS cũng xây dựng và thường xuyên diễn tập kế hoạch dự phòng thanh khoản (Liquidity Contingency Plan) phù hợp với các điều kiện thị trường hiện tại và các giả định chuyên biệt. Điều này thể hiện sự chú trọng và thận trọng trong việc quản lý thanh khoản, không chỉ trong điều kiện bình thường mà còn sẵn sàng ứng phó với các khủng hoảng tiềm ẩn.

Quy trình Cảnh báo Sớm bổ sung cơ chế phát hiện sớm khi trước khi vượt ngưỡng để QTRR và các bộ phận kinh doanh có kế hoạch hành động nhằm đưa các chỉ số về mức bình thường. Điều này giúp hạn chế được đáng kể các rủi ro vượt hạn mức. Do đó, chúng tôi đánh giá cao khả năng quản lý thanh khoản vượt trội và quy trình cảnh báo sớm hiệu quả, giúp giảm thiểu rủi ro thanh khoản trong ngắn hạn của TCBS.

➤ Quản trị rủi ro vận hành

Với đặc thù là công ty Fintech, TCBS hiểu rõ rằng sản phẩm và hệ thống công nghệ phát triển liên tục để đáp ứng nhu cầu thị trường. Chính vì vậy, quản trị rủi ro vận hành là yếu tố cực kỳ quan trọng để đảm bảo tính ổn định và an toàn trong mọi hoạt động của công ty. TCBS là một trong những công ty đầu tiên tại Việt Nam áp dụng QTRR vận hành một cách toàn diện.

Hình 27: Quy trình Quản trị rủi ro hoạt động



Nguồn: TCBS

Quy trình quản trị rủi ro hoạt động (RRHD) tại TCBS được thiết kế một cách hệ thống, bao quát toàn bộ vòng đời của một sáng kiến kinh doanh, từ giai đoạn phát triển ("Trước Go-live") đến khi vận hành chính thức ("Sau Go-live") (Hình 27). Điểm nổi bật của khung quản trị này là sự phân định vai trò và trách nhiệm một cách minh bạch giữa ba nhóm chính: các Đội ngũ Nghiệp vụ/Sản phẩm (Scrums/Biz teams), Đội ngũ Quản trị Rủi ro Hoạt động (OpRisk team), và các Đội ngũ Hợp tác (Co-op teams). Cấu trúc này đảm bảo rằng rủi ro không chỉ được nhận diện bởi các đơn vị phát triển, mà còn được thẩm định và giám sát bởi một bộ phận chuyên trách độc lập (OpRisk) và nhận được sự tư vấn từ các đơn vị chức năng liên quan (Pháp chế, Công nghệ, Tuần thủ, v.v.). Cách tiếp cận này tạo ra một cơ chế kiểm

soát và đối trọng hiệu quả, là nền tảng cho một văn hóa quản trị rủi ro vững mạnh và toàn diện trong toàn tổ chức.

Trong giai đoạn "Trước Go-live", quy trình thể hiện một cơ chế "cổng kiểm soát" (toll-gate) chặt chẽ. Mọi sáng kiến mới đều phải trải qua bước đánh giá sơ bộ. Đối với các rủi ro có tác động đáng kể, quy trình yêu cầu sự phối hợp bắt buộc giữa đơn vị nghiệp vụ và OpRisk để xây dựng một Danh mục RRHĐ (ORRA) chi tiết. Đặc biệt, cơ chế báo cáo lên cấp lãnh đạo cao nhất (Tổng Giám đốc/Chủ tịch HĐQT) đối với các rủi ro ở mức "Cao/Khủng hoảng" cho thấy mức độ ưu tiên và sự giám sát nghiêm ngặt đối với các rủi ro trọng yếu. Việc "Chốt Danh mục RRHĐ" đòi hỏi sự phê duyệt song phương từ cả đại diện nghiệp vụ (PD/PO) và sự xác nhận của OpRisk, đảm bảo sự đồng thuận và cam kết chung về các biện pháp kiểm soát trước khi một sản phẩm hay hệ thống được chính thức ra mắt.

Khung quản trị của TCBS không dừng lại ở thời điểm "Go-live" mà tiếp tục mở rộng sang giai đoạn vận hành. Quy trình "Sau Go-live" vận hành theo hai luồng song song: quản lý danh mục rủi ro và quản lý sự kiện rủi ro. Thứ nhất, việc liên tục cập nhật Danh mục RRHĐ (ORRA) và hoàn thành các hành động đã thống nhất cho thấy đây là một quy trình sống, có khả năng thích ứng với những thay đổi và rủi ro mới phát sinh. Thứ hai, việc thiết lập một cơ chế riêng (PIC/LDC) để khai báo, thu thập và xử lý các sự kiện RRHĐ phát sinh trong thực tế (đặc biệt là các sự kiện từ mức "Med") tạo ra một vòng lặp phản hồi giá trị. Dữ liệu từ các sự kiện này không chỉ giúp khắc phục sự cố kịp thời mà còn là nguồn thông tin đầu vào quan trọng để tinh chỉnh các biện pháp kiểm soát, cải tiến quy trình và nâng cao năng lực quản trị rủi ro của tổ chức một cách bền vững.

➤ **Hệ thống bảo vệ khách hàng và công ty**

Trụ cột đầu tiên và cũng là nền tảng cốt lõi của toàn bộ hệ thống là An ninh Cơ sở Hạ tầng. TCBS xác định rằng một hạ tầng công nghệ thông tin vững mạnh là điều kiện tiên quyết để bảo vệ mọi hoạt động. Trách nhiệm này được giao cho các bộ phận chuyên trách là Rủi ro Công nghệ và An ninh Thông tin (Information Security). Điểm đáng chú ý trong cách tiếp cận của TCBS là việc áp dụng một quy trình ưu tiên xử lý các rủi ro công nghệ (ORRA) dựa trên mức độ nghiêm trọng, theo thứ tự từ Trọng yếu (Critical) => Cao (High) => Trung bình (Medium). Điều này cho thấy một phương pháp luận dựa trên rủi ro (risk-based approach) rất rõ ràng, đảm bảo rằng các nguồn lực được tập trung để giải quyết những mối đe dọa nguy hiểm nhất

trước, tối ưu hóa hiệu quả bảo mật và đảm bảo sự ổn định cho toàn bộ hệ thống giao dịch và dịch vụ.

Ở tầng thứ hai, TCBS xây dựng một cơ chế bảo vệ khách hàng trực tiếp thông qua sự kết hợp giữa yếu tố con người và hệ thống tự động. Mô hình này bao gồm ba thành phần: Đội Phản ứng nhanh (TEAM Quick Response), Hệ thống Phản ứng nhanh (SYSTEM Quick Response), và Công cụ Hỗ trợ Khách hàng (Customer Support Tools). Việc duy trì một đội ngũ chuyên trách cho thấy sự cam kết trong việc giải quyết các sự cố phức tạp cần đến sự can thiệp và phân tích của chuyên gia. Đồng thời, việc phát triển các hệ thống và công cụ tự động giúp xử lý các yêu cầu một cách nhanh chóng, quy mô lớn và tức thời, đồng thời cung cấp cho khách hàng nhiều sự lựa chọn về bảo mật nâng cao. Sự kết hợp này đảm bảo khách hàng vừa nhận được sự hỗ trợ kịp thời, hiệu quả từ công nghệ, vừa có được sự chăm sóc chuyên sâu, thấu đáo từ con người khi cần thiết.

Trụ cột thứ ba thể hiện tầm nhìn chiến lược của TCBS trong việc chủ động sử dụng khoa học dữ liệu và áp dụng các công nghệ mới để liên tục gia tăng khả năng giám sát và ngăn chặn gian lận, phản ứng ngày một nhanh hơn với các dấu hiệu gian lận hoặc khủng hoảng. Thay vì một giải pháp đơn lẻ, TCBS triển khai một hệ sinh thái các công cụ như: Biz Guardian (sử dụng dữ liệu quá khứ kết hợp với các bộ quy tắc để phát hiện hành vi gian lận, tấn công), Crisis Management (quản lý khủng hoảng), Skyfall (ngắt kết nối tạm thời để ngăn chặn tấn công).

TCBS không chỉ đối phó với gian lận mà còn đang xây dựng năng lực để dự báo các lĩnh vực trọng yếu, bao gồm khủng hoảng thanh khoản, sự cố vận hành, an ninh công nghệ & dữ liệu, và khủng hoảng truyền thông. Cách tiếp cận này giúp tối ưu hóa tốc độ ra quyết định và triển khai hành động, nhằm mục tiêu cao nhất là giảm thiểu tác động tiêu cực đến hoạt động và uy tín của công ty.

2. Các thách thức trong mô hình kinh doanh

➤ Phụ thuộc vào công nghệ

Là một doanh nghiệp định vị trong lĩnh vực WealthTech, TCBS vận hành dựa trên nền tảng công nghệ số toàn diện, từ giao dịch, quản lý dữ liệu đến bảo vệ tài sản khách hàng. **Sự phụ thuộc lớn vào hệ thống công nghệ kéo theo các rủi ro tiềm tàng như lỗi kỹ thuật, tấn công mạng hoặc sự cố bảo**

mật thông tin – có thể ảnh hưởng đến hoạt động vận hành và niềm tin của khách hàng.

Để kiểm soát rủi ro, TCBS chủ động đầu tư mạnh mẽ vào nâng cấp hạ tầng an ninh thông tin và phát triển nền tảng Blockchain nội bộ. Hệ thống bảo mật của TCBS được xây dựng trên ba trụ cột chính, bắt đầu từ nền tảng hạ tầng vững chắc, kết hợp giữa đội ngũ chuyên gia và công cụ tự động để bảo vệ khách hàng trực tiếp. Hơn nữa, công ty còn chủ động ứng dụng khoa học dữ liệu và các công nghệ mới để dự báo, giám sát và ngăn chặn sớm các hành vi gian lận, nhằm đảm bảo an toàn tối đa cho toàn bộ hoạt động.

Công nghệ Blockchain giúp ghi nhận toàn bộ vòng đời sản phẩm, đặc biệt là trái phiếu, với tính minh bạch và không thể bị chỉnh sửa. Đây không chỉ là giải pháp bảo mật mà còn là nền tảng công nghệ giúp tăng cường tính tin cậy và kiểm soát cho toàn bộ quy trình vận hành. Việc ứng dụng Blockchain vào quản lý sản phẩm tài chính phản ánh chiến lược công nghệ tiên phong của TCBS trong việc phòng ngừa rủi ro hệ thống. Đồng thời, điều này cho thấy cam kết của công ty trong việc xây dựng một hạ tầng vận hành minh bạch, bảo mật và bền vững – đóng vai trò cốt lõi trong việc duy trì vị thế dẫn đầu về công nghệ trong ngành tài chính Việt Nam.

➤ **Áp lực duy trì đổi mới liên tục**

Trong lĩnh vực công nghệ tài chính, nơi tốc độ đổi mới và mức độ cạnh tranh ngày càng gia tăng, việc duy trì khả năng sáng tạo và thích ứng là yếu tố sống còn. Một doanh nghiệp nếu không theo kịp tốc độ thay đổi nhanh chóng của công nghệ sẽ có nguy cơ bị tụt lại phía sau, mất lợi thế cạnh tranh và khó giữ được sự quan tâm từ nhà đầu tư.

Để kiểm soát rủi ro này, TCBS đặt đổi mới vào trung tâm chiến lược phát triển. Công ty xây dựng văn hóa đổi mới nội tại, liên tục học hỏi từ các mô hình thành công trên thế giới như eToro, Robinhood hay Charles Schwab..., từ đó điều chỉnh và ứng dụng phù hợp với bối cảnh thị trường Việt Nam. Đồng thời, TCBS không ngừng nâng cấp các công cụ quản trị rủi ro, cải tiến sản phẩm và tối ưu hóa trải nghiệm đầu tư nhằm đảm bảo sự khác biệt bền vững.

Việc chủ động học hỏi từ các mô hình toàn cầu và chuyển hóa thành giải pháp phù hợp cho thị trường nội địa thể hiện năng lực đổi mới có định hướng của TCBS. Đây là yếu tố cốt lõi giúp công ty giữ vững vị thế tiên

phong trong ngành WealthTech tại Việt Nam, đồng thời tạo nền tảng vững chắc để dẫn dắt thị trường trong dài hạn.

➤ **Thị trường trái phiếu Việt Nam còn nhiều thách thức**

Thị trường trái phiếu doanh nghiệp tại Việt Nam hiện vẫn đối mặt với nhiều thách thức mang tính hệ thống, bao gồm: sự thiếu minh bạch trong công bố thông tin, khung pháp lý còn đang trong quá trình hoàn thiện, rủi ro tín dụng gia tăng từ một số tổ chức phát hành và sự tham gia lớn từ nhà đầu tư cá nhân chưa có đủ kiến thức chuyên sâu. Những bất cập này không chỉ ảnh hưởng đến lòng tin thị trường mà còn tạo rủi ro lan truyền trong bối cảnh thị trường vốn đang trong giai đoạn tái cấu trúc.

Nhằm kiểm soát và giảm thiểu các rủi ro nêu trên, TCBS áp dụng quy trình thẩm định nghiêm ngặt, chỉ tư vấn phát hành cho các doanh nghiệp có năng lực tài chính vững vàng, minh bạch và được hiểu rõ toàn diện bởi đội ngũ phân tích. Nhờ vậy, các đợt phát hành do TCBS tư vấn đều duy trì được cam kết trả gốc và lãi đúng hạn. Đồng thời, công ty kiên quyết không theo đuổi các thương vụ có mức độ rủi ro cao nhằm đạt lợi nhuận ngắn hạn, mà nhất quán với định hướng phát triển bền vững, bảo vệ lợi ích nhà đầu tư và hệ sinh thái thị trường. Ngoài ra, TCBS cũng chủ động đóng vai trò phản biện chính sách, thường xuyên góp ý để cải thiện hành lang pháp lý cho thị trường trái phiếu doanh nghiệp.

Cách tiếp cận cẩn trọng và có trách nhiệm của TCBS trong mảng trái phiếu doanh nghiệp thể hiện rõ cam kết đặt lợi ích nhà đầu tư và sự ổn định của thị trường lên hàng đầu. Đây là lợi thế cạnh tranh quan trọng trong bối cảnh thị trường trái phiếu đang trải qua quá trình tái cấu trúc và đòi hỏi các tổ chức trung gian có năng lực tư vấn và kiểm soát rủi ro vượt trội.

➤ **Nhà đầu tư cá nhân chưa chuyên nghiệp**

Một trong những thách thức nổi bật của thị trường trái phiếu Việt Nam là sự chi phối bởi nhà đầu tư cá nhân – nhóm đối tượng thường thiếu kiến thức chuyên sâu về tài chính, dễ bị hấp dẫn bởi các sản phẩm lãi suất cao mà không lường hết rủi ro tín dụng. Điều này đặt ra yêu cầu cấp thiết về việc nâng cao hiểu biết tài chính để bảo vệ nhà đầu tư và đảm bảo sự phát triển bền vững cho thị trường vốn.

Để giải quyết vấn đề này, TCBS đã chủ động triển khai nhiều sáng kiến giáo dục tài chính theo hướng số hóa và đa kênh. Cụ thể, công ty tích hợp

hệ thống hướng dẫn tương tác (tooltip) trực tiếp trên nền tảng giao dịch TCInvest, xây dựng thư viện nội dung số với các video đào tạo ngắn gọn, dễ hiểu về các chủ đề như đánh giá rủi ro, phân tích trái phiếu, cổ phiếu, quản lý danh mục. Đồng thời, TCBS định kỳ tổ chức các hội thảo và lớp đào tạo trực tuyến nhằm lan tỏa kiến thức đầu tư chuẩn mực đến cộng đồng nhà đầu tư cá nhân.

Việc đầu tư bài bản vào giáo dục tài chính không chỉ thể hiện vai trò dẫn dắt của TCBS trong việc chuyên nghiệp hóa thị trường, mà còn góp phần nâng cao chất lượng nhà đầu tư cá nhân – một yếu tố then chốt để phát triển thị trường vốn lành mạnh và hiệu quả trong dài hạn.

➤ **Đối thủ cạnh tranh hoặc các công ty fintech khác**

Trong bối cảnh các công ty trong và ngoài nước ngày càng chú trọng đầu tư công nghệ và bắt đầu triển khai các mô hình tương tự như TCBS, áp lực cạnh tranh được dự báo sẽ ngày càng khốc liệt. Việc nhiều tổ chức học hỏi và sao chép mô hình kinh doanh, sản phẩm và chiến lược số hóa của TCBS đòi hỏi công ty không chỉ duy trì mà còn phải liên tục nâng cao năng lực đổi mới để giữ vững vị thế dẫn đầu.

Để kiểm soát rủi ro bị bào mòn lợi thế cạnh tranh, TCBS kiên định với vai trò người tiên phong trong đổi mới. Công ty không chờ đợi thị trường thay đổi mà chủ động đi trước một bước trong việc thiết kế sản phẩm, triển khai nền tảng và ứng dụng công nghệ mới. Khi các đối thủ bắt đầu tiếp cận mô hình tương tự, TCBS tiếp tục mở rộng hệ sinh thái, đa dạng hóa sản phẩm và tích hợp công nghệ mới để tạo ra một vòng lặp đổi mới không ngừng.

Năng lực đổi mới liên tục và tư duy đi trước thời đại là một lợi thế cạnh tranh cốt lõi giúp TCBS không chỉ duy trì mà còn mở rộng khoảng cách với các đối thủ. Mô hình đổi mới tuần hoàn không chỉ tạo ra giá trị kinh tế cho TCBS mà còn định hình chuẩn mực phát triển mới cho ngành tài chính công nghệ tại Việt Nam.

VII. CHIẾN LƯỢC TĂNG TRƯỞNG 2025 - 2030

TCBS tiếp tục duy trì định hướng chiến lược nhằm củng cố vị thế dẫn đầu về hiệu quả hoạt động và lợi nhuận trong ngành chứng khoán Việt Nam. **Với tầm nhìn đến năm 2030 trở thành “Nhạc trưởng của dòng chảy vốn tại Việt**

Nam”, công ty hướng đến mục tiêu dài hạn là tối ưu hóa việc kết nối và phân bổ các dòng vốn trong nước, đồng thời mở rộng phạm vi hoạt động sang các thị trường tài sản số và tài sản truyền thống, thông qua nền tảng số toàn diện và hệ sinh thái WealthTech quy mô lớn.

TCBS sẽ tiếp tục tập trung vào ba mũi nhọn chiến lược nhằm hiện thực hóa mục tiêu này:

- Đầu tư vào đội ngũ nhân sự chất lượng cao.
- Phát triển năng lực công nghệ cốt lõi (bao gồm AI và dữ liệu lớn).
- Khai thác sức mạnh dữ liệu thông qua các công cụ phân tích chuyên sâu.

Bên cạnh đó, công ty đẩy mạnh ứng dụng các công nghệ mới nổi như Blockchain, GenAI, Quantum Computing và kiến trúc bảo mật Zero Trust, nhằm nâng cao khả năng đổi mới sản phẩm, tối ưu quy trình và đảm bảo an toàn hệ thống trong môi trường số ngày càng phức tạp.

Các ưu tiên phát triển bao gồm:

- Cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng dựa trên AI,
- Xây dựng mô hình “one-stop shop” cho đầu tư và quản lý tài sản,
- Mở rộng thị trường sản phẩm tài chính (bao gồm ETF, CW, iTracker, tài sản số...),
- Phổ cập ứng dụng ML/AI trong toàn tổ chức và hỗ trợ từng nhân viên nâng cao hiệu suất qua công cụ GenAI nội bộ.

Chiến lược được định hình rõ ràng, kết hợp giữa năng lực công nghệ và tầm nhìn thị trường, giúp TCBS duy trì lợi thế cạnh tranh trong dài hạn. Nếu thực thi thành công, công ty có khả năng thiết lập chuẩn mực mới trong quản lý tài sản số tại Việt Nam và đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cấp hạ tầng tài chính của thị trường nội địa, đồng thời gia tăng tính kết nối với hệ sinh thái khu vực ASEAN. Đây là một định hướng tích cực, phù hợp với xu thế toàn cầu hóa dòng vốn và số hóa dịch vụ đầu tư.

➤ **Mảng Dịch vụ chứng khoán**

Trong mảng dịch vụ chứng khoán, TCBS tiếp tục theo đuổi chiến lược “zero-fee” với chính sách miễn phí giao dịch toàn bộ sản phẩm cổ phiếu,

phái sinh, chứng quyền và chứng chỉ quỹ niêm yết trên TCInvest. Bên cạnh đó, **công ty không ngừng cải tiến công nghệ, triển khai các tính năng mới** và hướng tới vị trí dẫn đầu thị phần môi giới. TCBS cũng đang đẩy mạnh chuẩn bị cho khả năng nâng hạng thị trường thông qua loạt giải pháp như mở tài khoản online cho nhà đầu tư nước ngoài, cơ chế giao dịch Non-Prefunding phù hợp với chính sách mới của Cơ quan Nhà nước và tài khoản Omnibus – những bước đi mang tính chiến lược trong việc thu hút dòng vốn ngoại.

Về mảng tài trợ giao dịch, TCBS tiếp tục phát triển nền tảng MarginX với các gói vay ký quỹ linh hoạt, lãi suất cạnh tranh và cá nhân hóa theo từng mã cổ phiếu cũng như phân khúc khách hàng. Nền tảng này giúp nhà đầu tư quản lý đồng bộ các loại tài sản như cổ phiếu, trái phiếu và chứng chỉ quỹ, đồng thời nâng cao trải nghiệm liền mạch trên hệ thống TCInvest. Trong năm 2025, công ty cũng mở rộng sản phẩm quản lý tài sản với việc tham gia thành lập Quỹ ETF Techcom Capital VNX50, triển khai chứng quyền có bảo đảm (CW) với mục tiêu lọt top 3 thị phần... Tùy theo khung pháp lý từng thời kỳ, TCBS sẽ triển khai các sản phẩm cấu trúc mới.

TCBS đang chứng minh tầm nhìn khác biệt bằng việc kiên định với mô hình không sử dụng môi giới truyền thống, thay vào đó là phát triển nền tảng công nghệ cho khách hàng. Cách tiếp cận này không chỉ giảm chi phí vận hành mà còn tạo điều kiện mở rộng quy mô nhanh chóng nhờ cộng đồng hóa hoạt động phân phối. Với chiến lược sản phẩm đa dạng, hạ tầng công nghệ mạnh và định hướng rõ ràng, TCBS đang từng bước xây dựng mô hình môi giới thế hệ mới tại Việt Nam – kết hợp giữa công nghệ và khả năng mở rộng, phù hợp với xu hướng toàn cầu.

➤ **Mảng Ngân hàng đầu tư**

TCBS đang đẩy mạnh mở rộng và nâng cao chất lượng mảng tư vấn thu xếp vốn, đặc biệt là trong lĩnh vực bảo lãnh phát hành trái phiếu doanh nghiệp. Công ty tập trung phát triển các sản phẩm nợ có cấu trúc linh hoạt, phù hợp với xu hướng thị trường và nhu cầu tài chính đa dạng của các tổ chức phát hành – bao gồm trái phiếu xanh, trái phiếu chuyển đổi, trái phiếu kèm chứng quyền hoặc gắn liền với quyền mua tài sản như bất động sản hay ô tô, cũng như trái phiếu liên kết với hàng hóa. Việc tiên phong phát triển các công cụ nợ mới không chỉ giúp TCBS giữ vững vị thế dẫn đầu trong ngành tư vấn phát hành mà còn góp phần thúc đẩy sự phát triển bền vững của thị trường vốn Việt Nam.

Song song với đó, TCBS tiếp tục mở rộng hoạt động tư vấn tài chính doanh nghiệp toàn diện, bao gồm: tư vấn IPO, phát triển nền tảng đấu giá cổ phần công khai, tư vấn phát hành cổ phiếu cho người lao động (ESOP), tìm kiếm đối tác chiến lược, tổ chức đại hội đồng cổ đông trên nền tảng số, và cung cấp các giải pháp quan hệ nhà đầu tư (IR). Ngoài ra, công ty cũng đẩy mạnh mảng tư vấn tái cấu trúc và M&A – các lĩnh vực đòi hỏi năng lực phân tích sâu rộng và kinh nghiệm thực tiễn – nhằm đồng hành với doanh nghiệp trong các giai đoạn chuyển đổi chiến lược.

Với lợi thế công nghệ sẵn có và định hướng ứng dụng AI vào quy trình tư vấn, TCBS đang tiên phong số hóa các hoạt động nghiệp vụ truyền thống, từ đó nâng cao mức độ tự động hóa và tối ưu hóa hiệu quả vận hành. Đồng thời, việc khai thác hiệu quả mạng lưới đối tác và các hệ sinh thái tài chính lớn giúp TCBS mở rộng kênh phân phối trái phiếu tới các nhà đầu tư tổ chức, đồng thời phát huy thế mạnh bán chéo các sản phẩm đầu tư cho doanh nghiệp. Chiến lược này cho thấy TCBS đang từng bước chuyển mình thành một trung tâm dịch vụ tư vấn tài chính đa chiều, hướng tới tiêu chuẩn quốc tế trong cung cấp giải pháp cho khách hàng doanh nghiệp.

➤ **Mảng Nguồn vốn**

TCBS tiếp tục mở rộng và đa dạng hóa các kênh huy động vốn thông qua các sản phẩm khác nhau như trái phiếu, vay song phương, vay hợp vốn,... với các đối tác trong và ngoài nước. Mục tiêu là tối ưu hóa chi phí huy động để sử dụng hiệu quả nguồn vốn. Công ty cũng duy trì chiến lược tự động hóa toàn diện các hệ thống giao dịch thuộc bộ phận Quản lý nguồn vốn nhằm kiểm soát rủi ro hiệu quả và tối đa hóa lợi nhuận trong điều kiện thị trường biến động.

Chiến lược mở rộng và số hóa danh mục sản phẩm đầu tư liên quan đến trái phiếu – bao gồm trái phiếu Chính phủ và trái phiếu doanh nghiệp – cùng với chứng chỉ tiền gửi và các sản phẩm tiền tệ khác trên thị trường kết hợp với việc tự động hóa quy trình giao dịch cho thấy tầm nhìn dài hạn của TCBS trong việc phát triển mảng quản lý nguồn vốn. Đây là bước tiến chiến lược không chỉ giúp nâng cao hiệu quả vận hành, mà còn khẳng định vị thế của TCBS như một đối tác tài chính toàn diện cho cả khách hàng cá nhân và doanh nghiệp trong hệ sinh thái đầu tư hiện đại.

➤ Các mảng Kinh doanh đột phá

Để mở rộng không gian tăng trưởng và đón đầu các xu thế toàn cầu, TCBS định hướng dẫn dắt một số mảng kinh doanh đột phá thông qua hình thức hợp tác chiến lược, liên doanh hoặc các pháp nhân liên kết độc lập, bao gồm:

- **Tài sản số & nền tảng giao dịch tài sản số:** tùy theo quy định của pháp luật từng thời kỳ, TCBS nghiên cứu việc xây dựng nền tảng giao dịch tài sản số (digital asset exchange) theo mô hình thử nghiệm có kiểm soát (sandbox), với các chức năng như mã hóa tài sản thực (bất động sản,...), lưu ký tài sản số, và giao dịch ngang hàng...
 - **Quản lý & lưu ký tài sản kỹ thuật số:** Trong vai trò nhà đầu tư chiến lược hoặc đồng sáng lập, TCBS sẽ tham gia phát triển hệ thống lưu ký và quản lý tài sản số (digital custody) nhằm chuẩn bị cho tương lai thị trường tài sản số hóa, đặc biệt khi các khung pháp lý tại Việt Nam được hoàn thiện.
 - **Cho vay ngang hàng (P2P Lending) và nền tảng tín dụng số:** TCBS dự kiến đồng hành cùng đối tác hoặc pháp nhân liên kết để triển khai nền tảng cho vay ngang hàng và các giải pháp tín dụng tiêu dùng, tận dụng sức mạnh dữ liệu, công nghệ định danh điện tử (eKYC), và chấm điểm AI (AI scoring). Mô hình này giúp mở rộng khả năng tiếp cận vốn cho cá nhân và doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME), đồng thời đóng vai trò bổ trợ hệ sinh thái tài chính toàn diện.
- **AI/GenAI nội bộ & trợ lý đầu tư số:** Bên cạnh các ứng dụng AI trong trải nghiệm khách hàng, TCBS cũng phát triển các công cụ GenAI nội bộ nhằm hỗ trợ nhân viên nâng cao hiệu suất công việc, tối ưu hóa quy trình đầu tư, phân tích, tư vấn khách hàng và vận hành back-office.
- **Hướng đến mô hình ngân hàng đầu tư số (Digital Investment Bank):** TCBS đặt nền móng cho việc số hóa toàn bộ chuỗi giá trị ngân hàng đầu tư, bao gồm phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng (IPO), mua bán sáp nhập doanh nghiệp (M&A), phát hành trái phiếu và quan hệ cổ đông, hướng đến cung cấp dịch vụ tài chính doanh nghiệp xuyên suốt trên một nền tảng số hóa toàn diện.

Việc triển khai linh hoạt thông qua hệ sinh thái pháp nhân và đối tác phù hợp giúp TCBS vừa đón đầu các xu thế tài chính toàn cầu, vừa đảm bảo tuân thủ pháp lý và tối ưu hóa hiệu quả vận hành. Đây cũng là nền tảng để công ty gia tăng đáng kể tiềm năng định giá thông qua các câu chuyện tăng trưởng mới trong giai đoạn 2025–2030.

VIII. ĐỊNH GIÁ VÀ TRIỂN VỌNG ĐẦU TƯ

Dựa trên các phân tích về hoạt động kinh doanh cốt lõi đã trình bày ở các phần trên, chúng tôi xây dựng dự phóng kết quả kinh doanh và tình hình tài chính của công ty trong giai đoạn 2025 - 2026. Các dự báo này dựa trên giả định tăng trưởng doanh thu bình quân 30%/năm, biên lợi nhuận trước thuế được duy trì ở mức 63% và TCBS huy động vốn thành công thông qua phát hành lần đầu ra công chúng trong 2025. Đây là cơ sở quan trọng để đánh giá triển vọng phát triển và mức độ hấp dẫn đầu tư của doanh nghiệp. Chi tiết các chỉ tiêu dự phóng được trình bày như sau:

Bảng 2: Dự phóng tài chính

Dự phóng kết quả kinh doanh (Tỷ đ)	2020	2021	2022	2023	2024	2025 (F)	2026 (F)
Thu nhập thuần từ hoạt động kinh doanh	3,313	5,205	5,229	5,257	7,615	9,809	12,910
Môi giới	349	999	953	528	656	843	1,097
Cho vay ký quỹ và ứng trước tiền bán	276	942	1,503	1,602	2,622	3,627	4,997
Ngân hàng đầu tư	1,717	1,745	1,459	1,026	1,344	1,867	2,305
Kinh doanh nguồn vốn và Phân phối TP	971	1,519	1,313	2,101	2,993	3,472	4,511
Chi phí hoạt động kinh doanh	(162)	(611)	(1,002)	(664)	(695)	(755)	(974)
Môi giới	(94)	(493)	(410)	(341)	(438)	(545)	(724)
Cho vay ký quỹ và ứng trước tiền bán	0	0	(63)	(38)	(53)	(80)	(103)
Ngân hàng đầu tư	(21)	(8)	(0)	0	(0)	(1)	(1)
Kinh doanh nguồn vốn và Phân phối TP	(48)	(109)	(528)	(285)	(204)	(129)	(146)
Thu nhập thuần từ hoạt động kinh doanh	3,151	4,595	4,227	4,593	6,920	10,564	13,884
Môi giới	256	506	543	187	218	298	373
Cho vay ký quỹ và ứng trước tiền bán	276	942	1,440	1,565	2,568	3,547	4,894
Ngân hàng đầu tư	1,696	1,736	1,459	1,026	1,344	1,866	2,304

Kinh doanh nguồn vốn và Phân phối TP	923	1,410	785	1,815	2,789	3,343	4,365
Chi phí thuần từ hoạt động tài chính	(121)	(412)	(714)	(1,063)	(1,551)	(3,571)	(4,667)
Lợi nhuận hoạt động trước chi phí quản lý	3,030	4,183	3,513	3,530	5,369	6,993	9,217
Chi phí quản lý	(338)	(373)	(480)	(500)	(567)	(817)	(1,049)
Lợi nhuận trước thuế ⁽¹⁾	2,692	3,810	3,058	3,028	4,802	6,175	8,168

(1) Lợi nhuận trước thuế đã trừ đi chi phí quản lý và chi phí/thu nhập khác

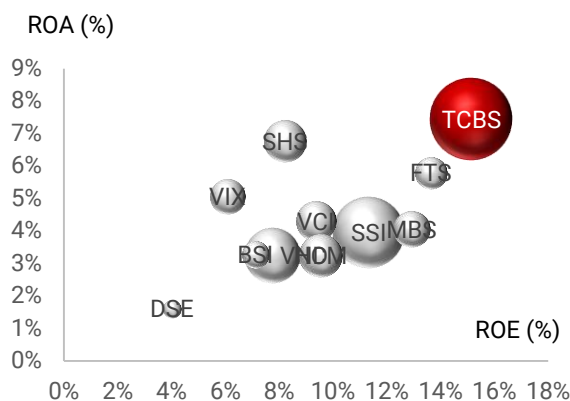
Dự phóng bảng cân đối kế toán (Tỷ đ)	2020	2021	2022	2023	2024	2025 (F)	2026 (F)
Tổng tài sản	8,759	24,547	26,092	43,788	53,244	84,619	97,765
Tiền và các khoản tương đương tiền	1,609	1,125	2,405	4,582	2,865	7,529	5,174
Tài sản tài chính ghi nhận thông qua lãi/lỗ	0	0	0	0	17	17	17
Cho vay ký quỹ và ứng trước tiền bán	4,383	15,852	9,355	16,619	25,911	40,031	51,650
Tài sản tài chính sẵn sàng để bán (AFS)	2,353	6,575	10,511	15,041	17,671	30,045	33,539
Tài sản tài chính nắm giữ đến đáo hạn (HTM)	205	512	1	1,292	2,232	2,344	2,461
Tài sản ngắn hạn khác	141	346	3,677	3,094	699	795	1,054
Đầu tư dài hạn	0	0	0	3,033	3,533	3,557	3,558
Tài sản dài hạn khác	68	138	143	127	316	301	312
Tổng nợ phải trả	2,580	15,302	15,102	20,159	26,947	41,346	49,264
Vay và Các khoản phải trả phát sinh lãi ngắn hạn	1,633	7,395	6,872	18,062	24,098	33,243	38,693
Trái phiếu phát hành dài hạn	0	4,298	1,709	956	1,006	5,784	7,538
Phải trả ngắn hạn khác	947	3,609	6,522	1,141	1,843	2,319	3,032
Vốn chủ sở hữu	6,179	9,245	10,989	23,630	26,297	43,274	48,501

Nguồn: TCC

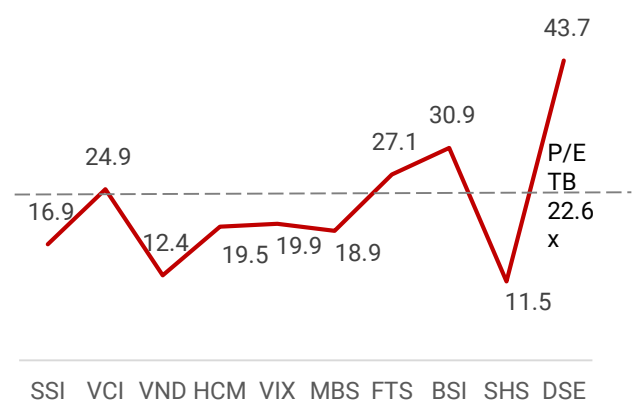
Trong việc định giá các công ty tài chính có hàm lượng “công nghệ cao”, phương pháp P/E được chọn lựa vì đây là chỉ số trực tiếp phản ánh mức độ đánh giá của thị trường đối với các yếu tố cơ bản của công ty. Chỉ số này mang lại cái nhìn rõ ràng về giá trị thị trường so với kết quả tài chính thực tế của công ty.

Chúng tôi chọn hai nhóm đối tượng để so sánh định giá. Nhóm thứ nhất bao gồm các công ty chứng khoán tại Việt Nam – nhóm có sự phát triển mạnh mẽ nhưng cũng đối mặt với những yếu tố biến động thị trường và cạnh tranh nội địa. **Nhóm thứ hai là các công ty WealthTech trong khu vực** - những công ty này tận dụng công nghệ và nền tảng số để tối ưu hóa hoạt động và phục vụ khách hàng. Việc so sánh giữa hai nhóm này giúp nhà đầu tư hiểu rõ hơn về mức độ đánh giá của thị trường đối với các mô hình kinh doanh truyền thống và hiện đại trong ngành tài chính. P/E là chỉ số có thể phản ánh sự khác biệt trong kỳ vọng tăng trưởng và giá trị tài sản giữa các nhóm công ty này.

Đồ thị 37: Hiệu quả hoạt động của 10 CTCK có vốn hóa lớn nhất tại Việt Nam Q1/2025



Đồ thị 38: P/E 10 CTCK có vốn hóa lớn nhất Việt Nam tại 31/03/2025



Độ lớn của chart tròn thể hiện quy mô lợi nhuận của công ty năm 2024
 Nguồn: TCC

Khi so sánh với các công ty chứng khoán trong nước, TCBS thể hiện sự vượt trội nhờ mô hình hoạt động Wealthtech – kết hợp giữa công nghệ và dịch vụ tài chính. Mô hình này giúp TCBS đạt được hiệu quả vận hành cao, thể hiện qua các chỉ số tài chính ấn tượng như ROA, ROE. Cụ thể tính đến thời điểm 31/3/2025, ROE và ROA của Công ty 4 quý gần nhất là 15.2% và 7.6% cao hơn nhiều so với trung bình Top 10 công ty chứng khoán có vốn hóa lớn nhất tại 31/03/2025 là 9.6% và 4.4%), đồng thời CIR (chi phí hoạt động trên doanh thu) duy trì ở mức thấp nhất. Trung bình P/E của Top 10 công ty chứng khoán có vốn hóa lớn nhất tại 31/03/2025 là 22.6x. Với lợi thế cạnh tranh rõ rệt, chúng tôi cho rằng TCBS xứng đáng được định giá cao hơn so với trung bình ngành, phản ánh kỳ vọng tăng trưởng bền vững và khả năng sinh lời vượt trội của TCBS trong dài hạn.

Do đặc thù mô hình kinh doanh khác biệt so với các công ty chứng khoán truyền thống, chúng tôi cũng lựa chọn các công ty hoạt động trong lĩnh vực WealthTech trong khu vực để làm chuẩn tham chiếu (benchmark). Việc này giúp phản ánh đúng vị thế, tốc độ tăng trưởng, năng lực đổi mới và chiến lược công nghệ của TCBS trong bối cảnh cạnh tranh toàn cầu.

Xét về hiệu quả hoạt động, TCBS đang duy trì các chỉ số tài chính ấn tượng so với mặt bằng chung các công ty WealthTech trong khu vực. Cụ thể, TCBS đạt ROE và ROA vượt trội (15.2% và 7.6%) so với các công ty cùng ngành nghề trong khu vực (7.0% và 4.6%), phản ánh khả năng sử dụng vốn hiệu quả và biên lợi nhuận cao so với các đối thủ cùng ngành. Trong khi nhiều công ty WealthTech vẫn đang trong giai đoạn đầu tư mạnh và chưa đạt được lợi nhuận ổn định, TCBS đã vận hành với nền tảng sinh lời bền vững và có lãi liên tục qua các năm.

Bảng 3: So sánh định giá với một số công ty trong khu vực và trên thế giới

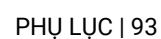
STT	Khu vực	Công ty	Hoạt động chính	Vốn hóa tại ngày 31/03/2025 (triệu USD)	P/E (x)	ROA (%)	ROE (%)
1	Mỹ	The Charles Schwab Corporation	Hoạt động trong lĩnh vực Wealthtech, tích hợp công nghệ vào các dịch vụ quản lý tài sản nhằm mang lại trải nghiệm đầu tư thuận tiện và cá nhân hóa cho khách hàng. Công ty cung cấp các nền tảng số như Schwab Intelligent Portfolios – dịch vụ tư vấn đầu tư tự động (robo-advisor) giúp tối ưu danh mục theo nhu cầu của nhà đầu tư.	153,480	26.2	1.4	14.1

STT	Khu vực	Công ty	Hoạt động chính	Vốn hóa tại ngày 31/03/2025 (triệu USD)	P/E (x)	ROA (%)	ROE (%)
2	Mỹ	Robinhood Markets, Inc.	Triển khai ứng dụng công nghệ để dân chủ hóa đầu tư tài chính, mang đến nền tảng giao dịch không phí hoa hồng, thân thiện với người dùng. Hoạt động Wealthtech của Robinhood nổi bật với khả năng giao dịch tức thì, phân tích dữ liệu người dùng để đề xuất đầu tư phù hợp, và tích hợp các công cụ quản lý tài chính cá nhân trên ứng dụng.	41,141	26.7	4.3	21.4
3	Singapore	iFAST Corporation Ltd.	Cung cấp nền tảng môi giới chứng khoán, quản lý tài sản kỹ thuật số, dịch vụ tư vấn tài chính, và quản lý quỹ. Nền tảng đầu tư trực tuyến, tích hợp AI và big data để phân tích thị trường và tư vấn đầu tư.	1,840	35.3	5.3	23.5
4	Nhật Bản	Toyo Securities Co., Ltd	Môi giới chứng khoán và dịch vụ đầu tư trực tuyến. Nền tảng giao dịch trực tuyến, sử dụng AI để tối ưu hóa chiến lược đầu tư.	247	21.4	1.8	3.5

STT	Khu vực	Công ty	Hoạt động chính	Vốn hóa tại ngày 31/03/2025 (triệu USD)	P/E (x)	ROA (%)	ROE (%)
5	Malaysia	Mercury Securities Group Berhad	Môi giới chứng khoán, ngân hàng đầu tư và quản lý tài sản. Ứng dụng công nghệ số trong giao dịch và quản lý danh mục đầu tư.	62	20.4	7.3	8.0
6	Nhật Bản	Nissan Securities Group Co., Ltd.	Môi giới chứng khoán và dịch vụ đầu tư trực tuyến. Nền tảng giao dịch trực tuyến, sử dụng AI để tối ưu hóa chiến lược đầu tư.	60	21.8	0.5	4.2
7	Indonesia	PT Reliance Sekuritas Indonesia Tbk	Môi giới chứng khoán, ngân hàng đầu tư và quản lý tài sản. Phát triển ứng dụng giao dịch và công cụ phân tích thị trường.	54	28.3	4.9	5.9
				Trung bình	25.7	3.6	11.5

Nguồn: TCC

Hình 28: Hệ thống quản lý thông tin khách hàng TCCorp



Hình 30: Ngân hàng câu hỏi

Ngân hàng câu hỏi							
Bộ câu hỏi							
Tìm kiếm theo nội dung câu hỏi		Phân loại	Hạng mục	Câu phần	Phân ngành của doanh nghiệp	TÌM KIẾM	+ THÊM MỚI
Khách hàng TCCorp	Câu phần	Câu hỏi	Loại hồ sơ yêu cầu	Biểu mẫu	Phân ngành doanh nghiệp	Ngày cập nhật	
Khách hàng TCCorp	Tin chung	Tầm nhìn và chiến lược	Kế hoạch đầu tư mở rộng theo từng vùng địa lý của Công ty? Thời gian vận hành để có lãi th...	A104	Bất động sản	29/06/2023	
Global Account	Tin pháp lý	Tổ chức	Đối với hoạt động BDS Khu công nghiệp - Các kênh tiếp xúc KH chính của Công ty là gì? (T...	A104	Bất động sản	29/06/2023	
Global Account	Đối bán hàng và dịch	Phân phối và bán hàng	Liên kết của các Hệ thống: Bán hàng (Nhận/ Xác nhận booking) - Booking - Kế toán đang đượ...		Du lịch & giải trí	19/08/2022	
Vòng tổng quát	Sản phẩm và giá	Giá bán	Đề nghị mô tả chi phí trực tiếp: - Chính sách quản lý tồn kho với các loại chi phí (I) F&...		Du lịch & giải trí	19/08/2022	
Vòng tổng quát	Phân phối bán hàng và dịch vụ	Phân phối và bán hàng	Đề nghị cung cấp Báo cáo quản trị về Bán hàng của Công ty (nếu có) có bao gồm các thông t...		Du lịch & giải trí	19/08/2022	
Vòng tổng quát	Phân phối bán hàng và dịch vụ	Phân phối và bán hàng	Đề nghị cung cấp Báo cáo quản trị về Bán hàng của Công ty (nếu có) có bao gồm các thông t...		Khác (Sản xuất, Thương mại, Dịch vụ...)	19/08/2022	
Vòng tổng quát	Phân phối bán hàng và dịch vụ	Phân phối và bán hàng	Đối với hoạt động BDS Khu công nghiệp - Các kênh tiếp xúc KH chính của Công ty là gì? (T...		Bất động sản	19/08/2022	
Vòng tổng quát	Phân phối bán hàng và dịch vụ	Phân phối và bán hàng	Quy trình phân phối sản phẩm qua sản + Bộ phận nào đưa ra chiến lược bán hàng và các chươ...		Bất động sản	19/08/2022	
Vòng tổng quát	Sản xuất vận hành và công nghệ	Sản xuất và vận hành	Mô tả về quá trình thực hiện một dự án từ khi khởi công đến khi hoàn thành: + Các bộ phận...		Xây dựng & Vật liệu	19/08/2022	
Vòng tổng quát	Quản trị rủi ro và hiệu quả	Rủi ro kinh doanh	Cơ chế, biện pháp quản lý rủi ro chất lượng và tiến độ của thầu? - Bộ phận giám sát? Đầu...		Xây dựng & Vật liệu	19/08/2022	

Hình 31: Danh sách thẩm định

Danh sách thẩm định											
Tên doanh nghiệp/Tên nhu cầu thẩm định		Nguồn	Trạng thái DD	Trạng thái phê duyệt đồng tiền	TÌM KIẾM		+ TẠO MỚI NHU CẦU				
Tên nhu cầu thẩm định	DN trả lời thẩm định	Nguồn	Giá trị	Đơn vị	Thời gian dự kiến giải ngân	Câu hỏi DD	Đối tượng cần thẩm định	Trạng thái DD	Kỳ DD	Báo cáo đồng tiền	Trạng thái đồng
		DCM_phuongltm3	50,000,000,000,000	VND		-/-		Chưa bắt đầu	1		
		DCM_phuongltm3	3,000,000,000,000	VND		-/-		Chưa bắt đầu	1		
		DCM_phuongltm3	10,000,000,000,000	VND		-/225		Chưa bắt đầu	1		
Thu xếp vốn		DCM_tungdt5	500,000,000,000	VND		-/-		Chưa bắt đầu	1		
Thu xếp vốn		DCM_tungdt5	500,000,000,000	VND		-/-		Chưa bắt đầu	1		

Số lượng dòng trên 1 trang: 20

Hình 32: Sales Dashboard

Order list

All Orders 353

My Orders 8

My Following Order

Items

Start Date

To Date

Our side

Order To

Issuer name

Group name

Status

Order ID	Order To	Order name	Our Book	Order Amount (B)	Exposed Deal Amount (B)	Bond Case	Issuer/Group name
3187 Process	Tres	TCS Sell	TCS Sell	500 350 / 150			---
3167 Process	DCM FI Fund +2	TCS Buy	TCS Buy	2 4 / -2	0.00		
3147 New Exposed	DCM FI Fund +2	Buy	--- Buy	3,400 0 / 3,400	3,400.00		---
3127 Process	FI	TCS Sell	TCS Sell	10 10 / 0			
3107 New	FI	TCS Sell 100	TCS Sell	100 0 / 100			
3087 New	FI Fund Tree	Sell 500	--- Sell	500 0 / 500			
3068 Process	DCM FI Fund +1	Sell 5000	--- Sell	5,000 1,500 / 3,500	0.00		
3067 New	DCM FI Fund +2	Buy 5000	--- Buy	5,000 0 / 5,000	0.00		
3047 Canceled	DCM FI Fund +2	Buy 500	--- Buy	500 0 / 500	0.00		

Hình 33: Quản lý TnC Trái phiếu

Quản lý TnC Trái phiếu

Danh sách

BondTemplate CodeChon caseChon TCPHNhóm TCPHBondCodeTSDBBLTT

Active

TÌM KIẾM

Tên Case	Bond Temp	Bond Code	Tổng MG (tỷ VND)	Kỳ hạn	TSDB	BLTT	Lãi suất	UOPs
OM C PP 2025.01	MG PP 2025.01.01		8,000	60M	Không	Không BLTT	N/A	---
B 2025.01	TT 2025.01.01		1,000	36M	Có	Không BLTT	LSTK_Khác_3M: 9.6%*4; +4.4%*8	Cơ cấu lại khoản vay
2025.01	2025.01.15		2,000	24M	Không	Không BLTT	5.1%	Cho vay
2025.01	2025.01.13		2,000	24M	Không	Không BLTT	5.1%	Cho vay
2025.01	2025.01.14		5,000	24M	Không	Không BLTT	5.1%	Cho vay
2025.01	2025.01.01		200	60M	Có	Không BLTT	N/A	---
2025.01	2025.01.12		2,000	24M	Không	Không BLTT	5.1%	Cho vay
2025.01	2025.01.11		2,000	24M	Không	Không BLTT	5.1%	Cho vay
P 2025.01	2025.01.01		500	13M	Không	Không BLTT	LSTK_4SOBs_6M: 7%*1; +2.2%*2; 0%*0	Cơ cấu lại khoản vay
2025.01	2025.01.10		2,500	36M	Không	Không BLTT	5.1%	Cho vay
2025.01	2025.01.09		4,000	36M	Không	Không BLTT	5.1%	Cho vay
D 2025.03	2025.03.01		2,000	24M	Không	Không BLTT	LSTK_4SOBs_6M: 7.3%*1; +2.3%*3; 0%*0	---
2025.01	2025.01.08		1,000	24M	Không	Không BLTT	5.1%	Cho vay
A LC 2025.01	AT PP 2025.01.01		5,000	18M	Có	Không BLTT	LSTK_Khác_6M: 9%*2; +4%*1	Đầu tư theo hình thức BCC

Hình 34: Quản lý chào bán

Quản lý chào bán

Danh sáchHS phát hành - TCXC ... X

Đăng nhập bởi phuongitm3

STT	Danh sách hồ sơ	Gen từ Bond Template	Gen từ Bond
I	PHÊ DUYỆT NỘI BỘ CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH		
1	Nghị quyết/Quyết định phê duyệt phương án phát hành		
2	Biên bản họp phê duyệt phương án phát hành		
3	Phương án phát hành trái phiếu		
II	HỒ SƠ/HỢP ĐỒNG PHÁT HÀNH		
1	Bản công bố thông tin		
2	Các điều kiện và điều khoản trái phiếu		
3	Hợp đồng đại diện người sở hữu trái phiếu		
4	Hợp đồng đại lý đăng ký và quản lý chuyển nhượng		
5	Hợp đồng dịch vụ lưu ký		
6	Hợp đồng dịch vụ liên quan đến phát hành và niêm yết hoặc giao dịch tập trung trái phiếu		
7	Hợp đồng tư vấn phát hành TCPH TCB		
8	Hợp đồng dịch vụ chứng khoán		
III	HỒ SƠ BẢO LÃNH THANH TOÁN		

Hình 35: Quản lý chào bán

Quản lý hợp đồng tài sản bảo đảm

Danh sách

Đang thao tác

Danh sách

Tim kiếm theo tên HDQLTSBD

Nghĩa vụ

Loại tài sản LV2

Tài sản

Bảo lãnh TT

Mối quan hệ

Trạng thái HD

Nội dung cảnh báo

TÌM KIẾM

Cảnh báo	Tên HDQLTSBD	Nghĩa vụ	Tài sản áp dụng	BLTT	Phân loại TS	Tổng nghĩa vụ (VND)
					BLTT ,... +2	5,000,000,000,000
					CP/PVG	3,000,000,000,000
					CP/PVG	4,000,000,000,000
					BLTT ,... +2	500,000,000,000
					CP/PVG	1,000,000,000,000
					BLTT	3,000,000,000,000
					DS&QTS	4,800,000,000,000
					BLTT	1,035,000,000,000
			Công ty Cổ...		BDS ,... +3	1,200,000,000,000

Hình 36: Sổ lệnh

Sổ lệnh

Sổ cái

Dung số

Đăng nhập bởi phuongitm3

PO

PP

Tim kiếm theo Tên khoản TXV/ Bond Temp

Tim kiếm theo Tên NDT/ Số 105C/ HDDM

Bond Name

Trạng thái BSA & thanh toán

Nguồn

Thông tin tài TCHP

TÌM KIẾM

Chọn tác vụ

Tác vụ

Bond Name	Số HDDM	Ngày hợp đồng	Ngày thanh toán tiền đặt mua (VND)	Nguồn	Trạng thái BSA và thanh toán	Tên nhà đầu tư	Mệnh giá trái phiếu đặt mua (VND)	Tổng số tiền phải thanh toán (VND)	Bond Template	Tên khoản thu xếp vốn	Thông tin tài TCHP	Trạng thái NDT
	13/2025/BSA/TC	12/06/2025	12/06/2025	BOOKBUILD	Thành công	Ngân Hàng Thương	2,000,000,000,000	2,000,000,000,000	TCB PP 2025.01.13			Giải ngân
	12/2025/BSA/TC	11/06/2025	11/06/2025	BOOKBUILD	Thành công	Ngân Hàng Thương	2,000,000,000,000	2,000,000,000,000	TCB PP 2025.01.12			Giải ngân
	02/2025/BSA/TC	12/06/2025	12/06/2025	BOOKBUILD	Thành công		150,000,000,000	150,057,534,000	TCXC PP 2025.01.01			Giải ngân
	01/2025/BSA/TC	10/06/2025	10/06/2025	BOOKBUILD	Thành công		350,000,000,000	350,000,000,000	TCXC PP 2025.01.01			Giải ngân
	11/2025/BSA/TC	10/06/2025	10/06/2025	BOOKBUILD	Thành công	Ngân Hàng Thương	2,000,000,000,000	2,000,000,000,000	TCB PP 2025.01.11			Giải ngân
	10/03/2025/BSA/	03/06/2025	03/06/2025	BOOKBUILD	Thành công	Ngân Hàng Thương	500,000,000,000	500,000,000,000	TCB PP 2025.01.10			Giải ngân
	10/02/2025/BSA/	03/06/2025	03/06/2025	BOOKBUILD	Thành công	Ngân Hàng Thương	1,000,000,000,000	1,000,000,000,000	TCB PP 2025.01.10			Giải ngân

Hình 37: Khung phí

Khung phí					
Danh sách					
Chọn và thực hiện Tác vụ					
Tìm kiếm					
☐	Khung phí	Trạng thái	Tổ chức phát hành	Người tạo	Thời gian tạo
☐	Fee 01 +1	Phê duyệt	Công ty Cổ phần Sản phẩm Kinh doanh	nghiadv	30/05/2025
☐	Fee 01 +1	Phê duyệt	Ngân hàng Nam	hiendtt10	08/05/2025
☐	Fee 01 +1	Phê duyệt	Ngân hàng Nam	hiendtt10	08/05/2025
☐	Fee 01 +1	Phê duyệt	Ngân hàng Nam	hiendtt10	08/05/2025
☐	Fee 01 +1	Phê duyệt	Ngân hàng Nam	hiendtt10	08/05/2025
☐	Fee 01 +1	Phê duyệt	Ngân hàng Nam	hiendtt10	08/05/2025
☐	Fee 01 +1	Phê duyệt	Ngân hàng Nam	hiendtt10	08/05/2025
☐	Fee 01 +1	Phê duyệt	Ngân hàng Nam	hiendtt10	08/05/2025
☐	Fee 01 +1	Phê duyệt	Công ty Cổ phần Sản phẩm Kinh doanh	locnt9	23/04/2025
☐	Fee 01 +1	Phê duyệt	Tập đoàn	nghiadv	11/04/2025
☐	Fee 01 +1	Phê duyệt	Tập đoàn	nghiadv	11/04/2025
☐	Fee 01 +1	Phê duyệt	Công ty Cổ phần Sản phẩm Kinh doanh	dungpt21	13/02/2025
☐	Fee 01 +1	Phê duyệt	Công ty Cổ phần Sản phẩm Kinh doanh	nghiadv	15/01/2025

Hình 38: Quản lý sự kiện sau phát hành

Sự kiện									
Đăng nhập bởi phuongitm3									
Lịch biểu Danh sách									
Chọn và thực hiện Tác vụ									
Tìm kiếm									
☐	Mã trái phiếu	Tên trái phiếu	Ngày thực tế	Nghị vụ	Nhóm sự kiện	Sự kiện	Tổ chức phát hành	Diễn giải	Tổ c Trạng thái
☐		001	20/06/2025	Thanh toán TPRL	Gốc, lãi trái phiếu	Nộp phí thực hiện quyền cho VSD	Hàng	TCPH nộp phí thực hiện quyền theo thông báo phí củ...	TCPH Hoàn thành
☐		1	20/06/2025	Thanh toán TPRL	Gốc, lãi trái phiếu	Hạn cuối gửi 07/THQ cho VSD và hồ sơ hủy niêm yết ...	Hàng	Hạn cuối để TCPH gửi: (i) Thông báo về ngày đăng k...	TCPH Theo dõi
☐		6001	20/06/2025	Thanh toán TPRL	Gốc, lãi trái phiếu	Chuyển tiền thanh toán gốc lãi cho VSD	Hàng	TCBS thực hiện chuyển tiền coupon của các KH đã lư...	TCPH Hoàn thành
☐	+1	8005	20/06/2025	Thanh toán TPRL	Gốc, lãi trái phiếu	Chốt danh sách thực hiện quyền	Hàng	VSDC tiến hành chốt danh sách NSHTP tại Ngày Đăng ...	VS Hoàn thành
☐		001	20/06/2025	Thanh toán TPRL	Gốc, lãi trái phiếu	Chuyển tiền thanh toán gốc lãi cho VSD	Hàng	TCBS thực hiện chuyển tiền coupon của các KH đã lư...	TCPH Hoàn thành
☐		8	20/06/2025	Thanh toán TPRL	Gốc, lãi trái phiếu	Thanh toán lãi và/hoặc gốc	Hàng	(i) Thành viên lưu ký chịu trách nhiệm phân bổ ti...	TCPH Hoàn thành
☐		002	20/06/2025	Thanh toán TPRL	Gốc, lãi trái phiếu	Gửi danh sách chốt thực hiện quyền cho VSD cấp cho...	Hàng	Trong thời hạn 01 ngày làm việc kể từ ngày liền sa...	VSD Theo dõi
☐		002	20/06/2025	TSBD_Cam kết định kỳ	Tài sản bảo đảm	Cam kết_Tài sản bảo đảm	Hàng	Định kỳ 3 (ba) tháng một lần kể từ Ngày Phát Hành...	Bên Theo dõi
☐						Chuyển tiền thanh	Hàng	Tổ Chức Phát Hành	

Hình 39: Quản lý chất lượng tín dụng TCPH

Quản lý Chất lượng tín dụng TCPH

Chờ xử lý

Đã phân nhóm 22

Hết dự nợ 22

Đăng nhập bởi: phuongitm3

Danh sách

Tìm kiếm theo tên TCPH/ Bond Code

Nhóm TCPH

Phân nhóm

Năm đánh giá

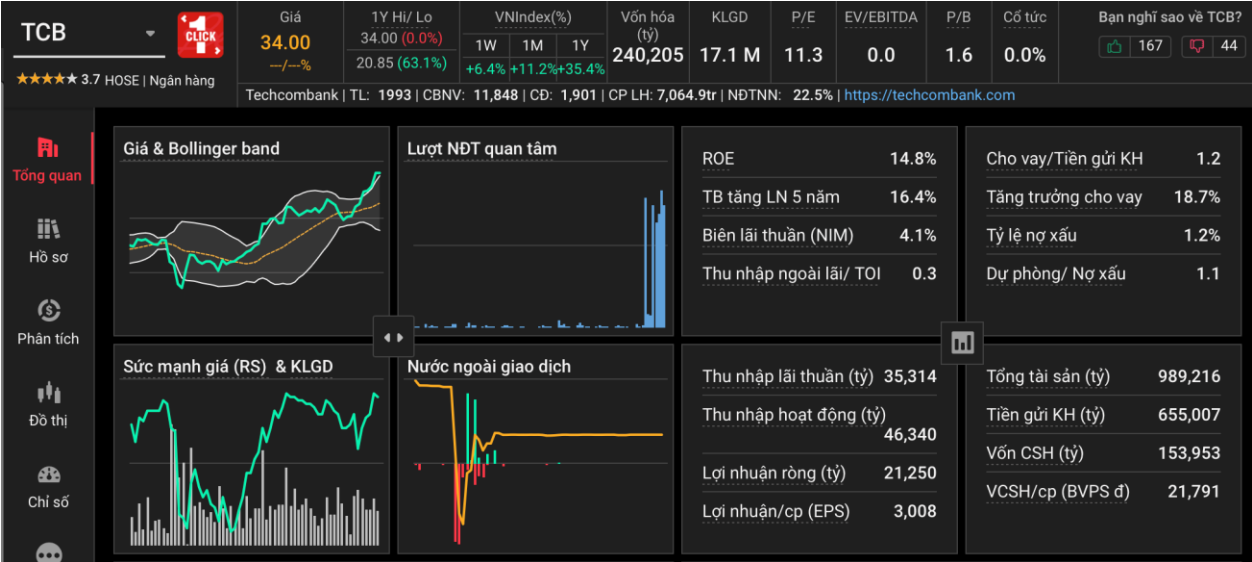
TÌM KIẾM

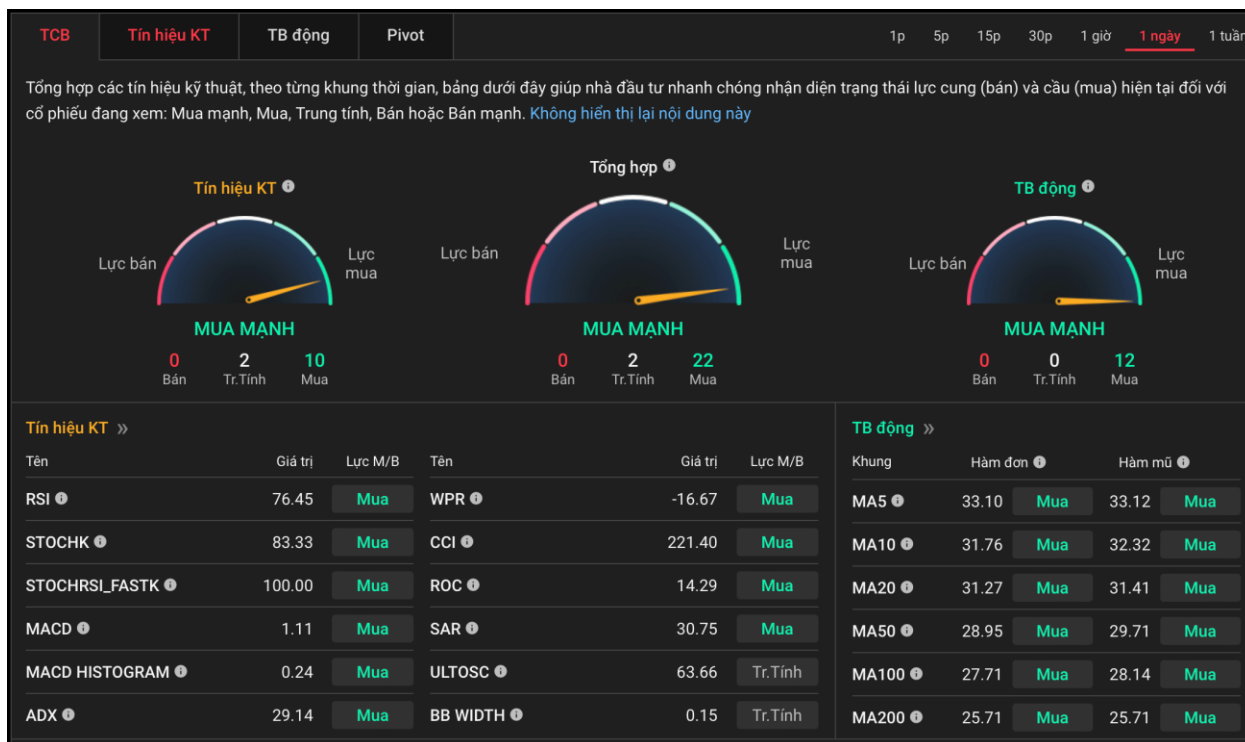
CHỐT PHÂN NHÓM

XUẤT BÁO CÁO

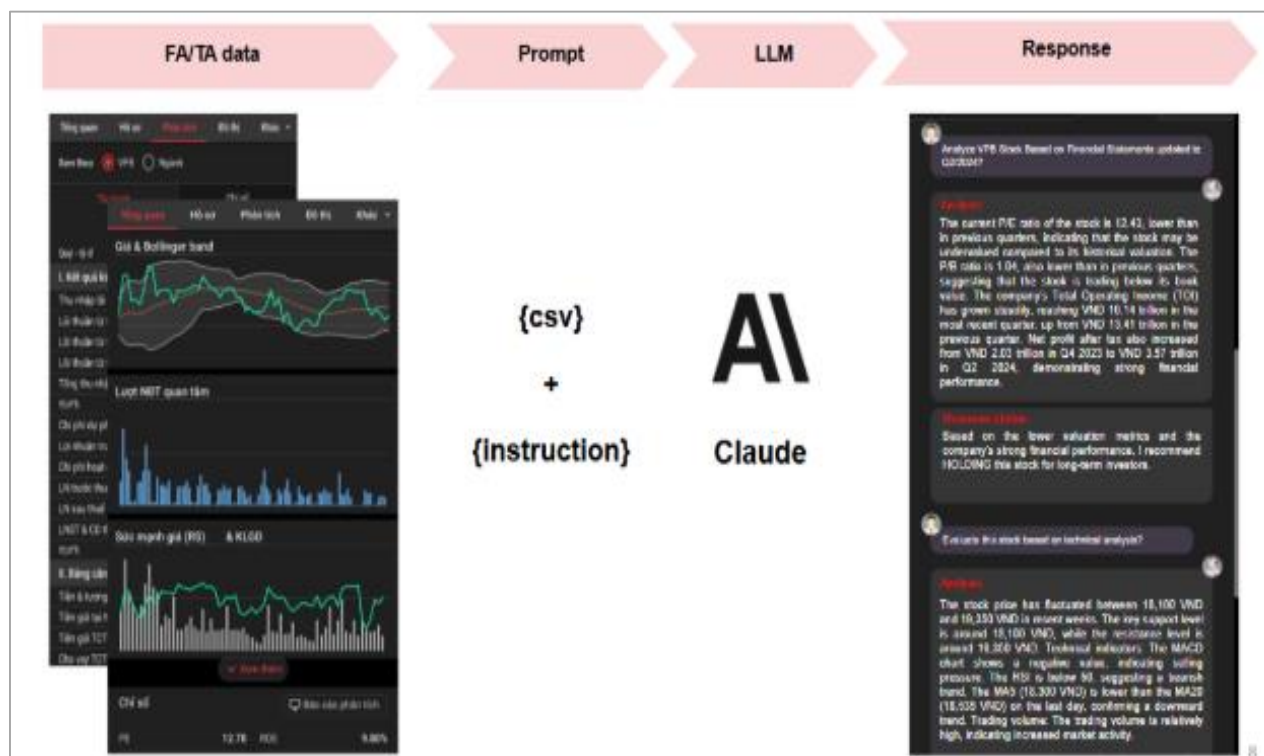
☐ Tổ chức phát hành	Nhóm TCPH	Trạng thái	Kỳ đánh giá hiện tại	Phân nhóm	Căn cứ phân nhóm	Kỳ đánh giá gần nhất	Kết quả kỳ gần nhất	Ngày tạo	Người cập nh
☐ Công Ty Cổ Phần		Đã duyệt		Nhóm 1	Khách hàng do WB quản lý/Bán lẻ	29/06/2024	Không có CBS	01/04/2023	tungdt5
☐ Công Ty Cổ Phần		Đã duyệt		Nhóm 1	Khách hàng do WB quản lý/Bán lẻ	12/06/2024	Không có CBS	01/04/2023	tungdt5
☐		Đã duyệt		Nhóm 2	Khách hàng do IB quản lý/TCBS/TCC đầu tư	12/06/2024	Không có CBS	01/04/2023	tungdt5
☐		Đã duyệt		Nhóm 1	Khách hàng do WB quản lý/TCB đầu tư			24/12/2024	anhhtn9
☐ CÔNG TY CỔ PHẦN		Đã duyệt		Nhóm 1	Khách hàng do WB quản lý/Bán lẻ			28/08/2023	anhhtn9
☐		Đã duyệt		Nhóm 1	Khách hàng do WB quản lý/TCB đầu tư			17/09/2024	anhhtn9
☐		Đã duyệt		Nhóm 1	Khách hàng do WB quản lý/TCB đầu tư			17/09/2024	anhhtn9
☐		Đã duyệt		Nhóm 1	Khách hàng do WB quản lý/Bán lẻ			01/08/2024	anhhtn9

Hình 40: TCAnalysis





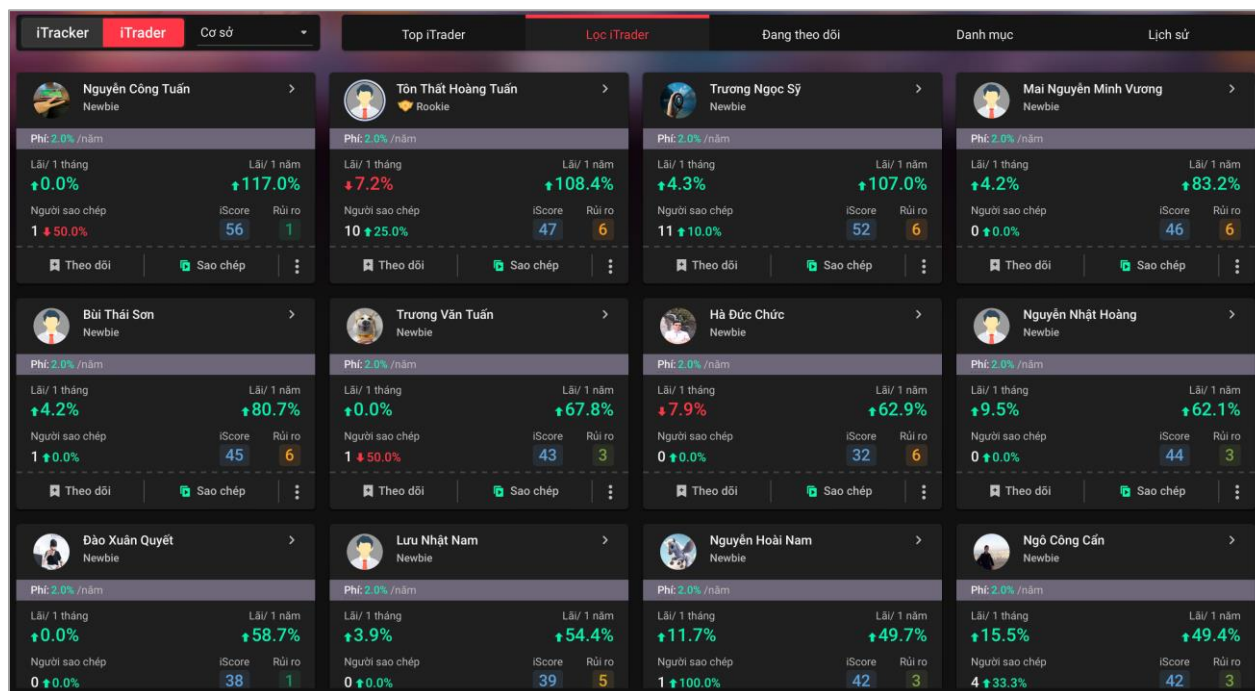
Hình 41: Autopilot Stock Analysis



Hình 42: iTracker



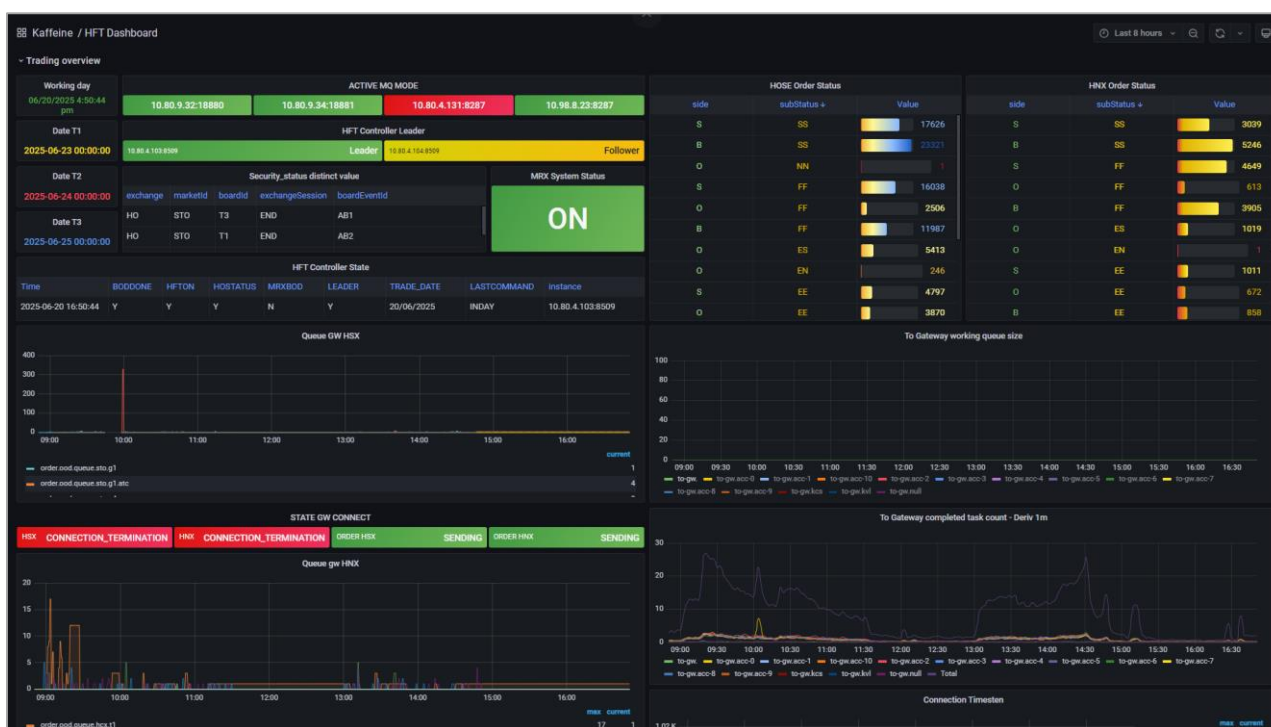
Hình 43: iCopy



Hình 44: Màn hình quản lý test case

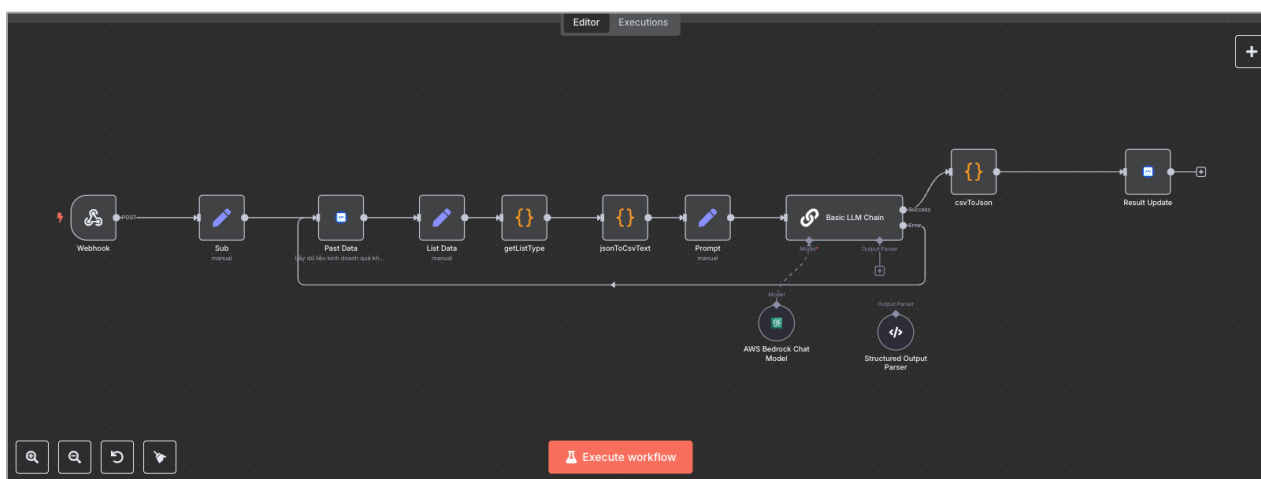


Hình 45: Màn hình quản lý hệ thống real time





Hình 46: Ví dụ về một quy trình dự phóng tài chính doanh nghiệp sử dụng AI



Nguồn: TCBS

© **Techcom Capital** | Tầng 20, Tòa nhà Techcombank, Số 6 Quang Trung, phường Cửa Nam, Hà Nội | Hotline: 1800 5888 26 | www.techcomcapital.com.vn

Miễn trừ trách nhiệm:

Mặc dù tất cả thông tin trình bày trong báo cáo này được thu thập hoặc phát triển từ nguồn thông tin mà Công Ty Cổ Phần Quản Lý Quỹ Kỹ Thương (TCC) cho là đáng tin cậy, (các) tác giả của báo cáo này, TCC hay thành viên Hội đồng Quản trị, cán bộ hay nhân viên của TCC không đưa ra bất kỳ tuyên bố, cam đoan hay bảo đảm nào, dù rõ ràng hay ngụ ý, về sự chính xác, tính trung thực hay sự đầy đủ của các thông tin đó. Người đọc nên tự mình xác minh hoặc đánh giá một cách độc lập về các thông tin đó.

Giá và giá trị chứng khoán/doanh nghiệp đề cập trong báo cáo này và thu nhập từ chứng khoán/doanh nghiệp này có thể không ổn định căn cứ vào điều kiện thị trường, các quy định về thuế và các yếu tố khác. Kết quả kinh doanh/đầu tư trong quá khứ không phải là chỉ báo cho tương lai và rủi ro mất vốn vẫn tồn tại.

Chấm điểm Doanh nghiệp" trong báo cáo này chỉ nhằm mục đích tham khảo và trong mọi trường hợp, không được coi là một báo cáo xếp hạng tín nhiệm doanh nghiệp hay dịch vụ xếp hạng tín nhiệm đối với doanh nghiệp/tổ chức hoặc công cụ nợ theo quy định tại Nghị định số 88/2014/NĐ-CP ngày 26 tháng 9 năm 2014 của Chính phủ (cùng các sửa đổi, bổ sung, thay thế tại từng thời điểm) và các quy định pháp luật khác có liên quan. Việc chấm điểm doanh nghiệp hoàn toàn dựa trên cơ sở các thông tin mà TCC được cung cấp hoặc thu thập được và không được hiểu là TCC đưa ra bất kỳ cam đoan, bảo đảm, nhận định hay xếp hạng về khả năng thực hiện đầy đủ, đúng hạn nghĩa vụ nợ của doanh nghiệp/tổ chức.

Trong mọi trường hợp, không có bất kỳ tổ chức/cá nhân nào trong số (các) tác giả của báo cáo này, TCC và người có liên quan, thành viên Hội đồng Quản trị, cán bộ và nhân viên của TCC chịu bất kỳ trách nhiệm thuộc bất kỳ loại nào phát sinh từ hay liên quan đến việc sử dụng hay dựa vào thông tin hay ý kiến trình bày trong báo cáo này.

Báo cáo này không phải là một đề nghị bán hay đề nghị mua bất kỳ chứng khoán nào. Người đọc cần xem xét cẩn trọng các ý kiến trong báo cáo này có phù hợp với tình huống cụ thể của mình hay không và xin thêm ý kiến tư vấn của các nhà tư vấn chuyên nghiệp, kể cả tư vấn thuế (nếu cần). Người đọc cũng cần đảm bảo đã có đủ các thông tin có liên quan cần thiết trước khi đưa ra quyết định đầu tư.

Báo cáo này chỉ được gửi riêng cho người đọc cụ thể ghi trong thông báo, thư điện tử hay thư của TCC mà báo cáo này được gửi kèm. Vui lòng không tiết lộ, sao chép, trích dẫn, bán hay phân phối báo cáo này nếu không có chấp thuận trước bằng văn bản của TCC.