

TỜ TRÌNH

V/v: Định hướng phát triển Công ty trong năm 2022

**Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN PHÚ HƯNG**

- Căn cứ Luật doanh nghiệp số 59/2020/QH14;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động hiện hành của CTCP Chứng khoán Phú Hưng;

Hội đồng Quản trị kính trình Đại hội Kế hoạch phát triển Công ty năm 2022 như sau:

Kế hoạch phát triển của Công ty năm 2022 sẽ ưu tiên phát triển theo hướng bền vững với việc cân bằng hợp lý giữa lợi nhuận và rủi ro.

1. Môi giới

2021 là một năm với nhiều kỷ lục của thị trường chứng khoán Việt Nam. Sau một đợt sóng tăng mạnh trước đó, năm 2021 đã mở đầu với một nhịp điều chỉnh mạnh và tạo đáy tại ngày 28/1 khi VN-Index đóng cửa tại 1.023,9 điểm, giảm 7% so với thời điểm cuối 2020. Kể từ đó, VN-Index đã bước vào 1 xu hướng tăng trưởng mạnh mẽ như những thời điểm phá vỡ đỉnh lịch sử và lần lượt tạo đỉnh mới tại ngày 2/7 khi VN-Index đóng cửa tại 1.420,2 điểm hay ngày 8/11 tại 1.467,6 điểm. Bên cạnh đó, thanh khoản còn là một điểm sáng của thị trường chứng khoán với giá trị khớp lệnh trung bình của hai Sở Giao dịch Chứng khoán (HOSE và HNX) trong 10 tháng đầu năm đạt khoảng 22,7 nghìn tỷ đồng/ngày, tăng trưởng hơn hai lần so với thanh khoản bình quân của năm 2020. Đặc biệt trong đợt sóng Covid-19 lần thứ tư (từ khoảng tháng 5 đến tháng 9), thanh khoản trung bình đạt hơn 25 nghìn tỷ đồng/ngày chứng tỏ sự thu hút của thị trường chứng khoán không hề bị giảm sút. Những chính sách kích thích tăng trưởng kinh tế của Chính phủ Việt Nam cùng với niềm tin vào thị trường chứng khoán của nhà đầu tư trong nước đã mang đến kết quả đáng khích lệ này.

Trong 9 tháng đầu năm 2021, giá trị giao dịch của PHS đạt mức tăng trưởng 133% so với cả năm 2020, thị phần của Công ty đạt mức 1,14%. Lũy kế 9 tháng đầu năm 2021, doanh thu môi giới chứng khoán cơ sở của PHS đạt khoảng 146 tỷ đồng, doanh thu lãi vay ký quỹ đạt khoảng 134 tỷ đồng, lần lượt cao hơn 122% và 27% so với cả năm 2020. Bên cạnh đó, chi phí cho nghiệp vụ môi giới chỉ tăng 79%, điều này đã thúc đẩy sự tăng trưởng biên lợi nhuận gộp của nghiệp vụ môi giới. Để đạt được kết quả này, bên cạnh yếu tố không thể phủ nhận là thị trường chứng khoán tích cực, PHS trong năm qua đã có những chính sách thích hợp để gia tăng đội ngũ môi giới, thu hút nhiều khách hàng lớn tiềm năng và duy trì được mặt bằng lãi suất phù hợp để nâng cao hiệu quả của dịch vụ cho vay ký quỹ. Năm 2021 cũng là năm đầu tiên PHS triển khai nghiệp vụ môi giới hợp đồng tương lai chứng khoán phái sinh. Lũy kế đến hết tháng 10, thị phần phái sinh của Công ty đang đạt mức khoảng 0,22%. Kết quả này sẽ còn nhiều không gian tăng trưởng trong năm sau. Trong năm 2022, PHS đặt chỉ tiêu doanh thu môi giới và doanh thu cho vay ký quỹ lần lượt là

248 tỷ đồng và 280 tỷ đồng, chỉ tiêu thị phần môi giới chứng khoán cơ sở và chứng khoán phái sinh lần lượt là 1,67% và 1,43%.

Khi trải qua đại dịch Covid-19 và đặc biệt là làn sóng lần thứ tư trong quý 2 và 3 năm 2021, môi trường kinh tế và xã hội Việt Nam đã có nhiều thay đổi quan trọng. Mọi người dần biết đến khái niệm “làm việc từ xa” (tạm dịch từ “work from home”) mà doanh nghiệp vẫn có thể vận hành ổn định, thị trường chứng khoán vẫn hoạt động và mang lại hiệu quả đầu tư tốt. Điều này được minh chứng thông qua giá trị giao dịch của thị trường trong giai đoạn dịch cách xã hội còn tăng cao hơn so với mức trung bình cả năm như đã nêu ở trên. Chúng ta có thể thấy công nghệ càng ngày càng chiếm một vai trò quan trọng trong cuộc sống nói chung và thị trường chứng khoán nói riêng. Vào năm 2022, PHS sẽ tăng cường đầu tư vào công nghệ, nâng cấp nền tảng giao dịch trực tuyến, giao dịch trên thiết bị di động, v.v... để tăng sự thuận tiện cho nhà đầu tư. Công ty còn có thể cân nhắc hợp tác với các nhà cung cấp giải pháp giao dịch chuyên nghiệp độc lập để làm phong phú hóa trải nghiệm của các khách hàng khi giao dịch chứng khoán cơ sở và phái sinh tại Phú Hưng.

Với bối cảnh thị trường chứng khoán thuận lợi đi cùng với việc tái cơ cấu khối Nhân sự của PHS trong 2021, Công ty đã rất thành công trong hoạt động tuyển dụng khi số lượng nhân viên môi giới tuyển mới và tồn tại đến hết tháng 10/2021 là 72 người. Trong năm 2022, PHS sẽ tiến hành cập nhật và điều chỉnh chính sách phúc lợi, chỉ tiêu của khối Môi giới để đi kịp với xu thế ngày càng cạnh tranh trên thị trường để duy trì đội ngũ hiện tại và thu hút thêm nguồn nhân lực từ các công ty khác trong ngành và các ngành nghề khác chuyển qua gia nhập vào ngành chứng khoán.

2021 là năm thứ hai PHS phát triển nghiệp vụ giao dịch cho các khách hàng định chế tài chính là những Công ty Quản lý quỹ lớn của Việt Nam. Nhờ việc quy chuẩn hóa hoạt động và nâng cao chất lượng dịch vụ mà giá trị giao dịch trung bình hàng tháng của những khách hàng này tại PHS đã tăng 57% so với 2020. Công ty đã bắt đầu xây dựng phần mềm giao dịch tự động để phục vụ cho khách hàng và dự kiến có thể triển khai vào đầu năm 2022. Chất lượng báo cáo phân tích của PHS cũng ngày càng chuyên nghiệp hơn và rất thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư tổ chức nước ngoài. Trong bối cảnh thị trường thuận lợi và chất lượng dịch vụ ngày càng tốt thì dự báo giá trị giao dịch của nhà đầu tư tổ chức trong nước và nước ngoài sẽ càng gia tăng và đóng góp nhiều hơn cho thị phần Công ty trong 2022.

Khối Môi giới sẽ phối hợp chặt chẽ với Phòng Marketing để đẩy mạnh quảng bá thương hiệu của Công ty, đặc biệt là quảng bá trên các nền tảng kỹ thuật số vốn đang phổ biến hơn khi công nghệ phát triển và nhu cầu kết nối trực tuyến ngày càng tăng. Đối tượng nhà đầu tư trẻ tuổi của Việt Nam ngày càng có nhiều cơ hội tiếp xúc với công nghệ hiện đại, ở một chừng mực nào đó thì tiềm lực tài chính của họ cũng dồi dào hơn trước, và đây là một tập hợp khách hàng rất tiềm năng mà PHS cần hướng đến để xây dựng cơ sở dữ liệu khách hàng cho tương lai. Công ty sẽ tiếp cận với các đối tác là nền tảng công nghệ-tài chính được giới trẻ sử dụng ngày càng nhiều (như các ví tiền điện tử, các app ngân hàng điện tử, v.v...) để gia tăng nhận diện thương hiệu và gia tăng số lượng tài khoản mở mới.

2. Tư vấn và Bảo lãnh phát hành

Năm 2021, trước tác động của đại dịch COVID-19, hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam phải tạm dừng hoặc điều chỉnh lại kế hoạch kinh doanh. Các kế hoạch tài chính tương ứng thường là các dịch vụ trọng yếu của khối Tư vấn, như phát hành cổ phiếu cũng như niêm yết trên thị trường chứng khoán, cũng tạm thời bị hoãn lại. Trong năm nay, PHS đã tăng cường kết nối với các công ty niêm yết và công ty đại chúng để tìm kiếm thêm nhu cầu niêm yết và phát hành thêm cổ phiếu. Đồng thời,

bằng việc cung cấp nhiều dịch vụ cho khách hàng mới, đội ngũ tư vấn đã tích lũy kinh nghiệm và hoàn thành các thương vụ một cách chuyên nghiệp hơn. Chúng tôi hy vọng những nỗ lực của chúng tôi có thể được thị trường nhìn nhận và tăng mức nhận biết thương hiệu của PHS. Thật không may, với tình hình diễn biến dịch vụ phức tạp ở những tháng đầu và giữa năm 2021, nhiều khách hàng của chúng tôi đã tạm hoãn các kế hoạch huy động liên quan đến thị trường vốn. Vì vậy, mục tiêu doanh thu của năm 2021 đã không đạt được như mong đợi.

Năm 2021, Luật Chứng khoán mới và Luật Doanh nghiệp mới, bao gồm một loạt các Nghị định và Thông tư mới được ban hành, đã có hiệu lực. Những thay đổi mới trong quản lý thị trường đã mang lại thách thức cho PHS và các khách hàng của Công ty. Việc chào bán và phát hành chứng khoán cũng như các quy định về niêm yết đều phải chịu sự giám sát ở cấp độ mới theo quy định mới được ban hành. Trong thời kỳ hậu dịch, PHS sẽ tập trung nâng cao năng lực tư vấn của mình bằng cách cung cấp dịch vụ tư vấn toàn diện hơn, đặc biệt trong lĩnh vực phát hành cổ phiếu và dịch vụ tư vấn mua bán và sáp nhập. Công ty sẽ duy trì chiến lược kinh doanh chủ đạo là cung cấp các dịch vụ tư vấn trọn gói cho các khách hàng giá trị, đặc biệt là các dịch vụ tư vấn liên quan đến các nhà đầu tư nước ngoài có nhu cầu đầu tư vào Việt Nam. Đồng thời, khối Tư vấn sẽ tiếp tục nâng cao chất lượng dịch vụ và nâng cao tính chuyên nghiệp trong việc cung cấp các dịch vụ liên quan đến tài chính doanh nghiệp và tư vấn M&A, nhằm nâng cao sự hài lòng của khách hàng và nhà đầu tư. Rõ ràng rằng, để thu hút khách hàng mới bằng cách mở rộng các mối quan hệ trong nước và quốc tế, xây dựng thương hiệu uy tín trong ngành theo cách duy nhất mà đội ngũ cố vấn của chúng tôi nên làm theo. Dựa trên tình hình thực tế và khả năng hiện tại, PHS đặt kế hoạch tập trung phát triển khối Tư vấn cụ thể theo các hướng sau:

- Xây dựng bộ phận hỗ trợ vững mạnh và chuyên nghiệp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ và đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng tiềm năng. Để đạt được mục tiêu trên, PHS đang mở rộng quy mô và tăng cường tính chuyên nghiệp của nguồn nhân lực của khối Tư Vấn. Việc này được kỳ vọng sẽ trang bị cho PHS một đội ngũ tư vấn có kinh nghiệm và năng lực để có thể cung cấp cho khách hàng những dịch vụ tư vấn toàn diện và chất lượng hơn
- Tạo mối quan hệ tốt giữa khối Tư vấn và các chi nhánh của PHS. Thông qua kênh này, các nhân viên của các chi nhánh có thể mang đến cơ hội ký kết các hợp đồng dịch vụ tư vấn và giới thiệu Công ty với các khách hàng tiềm năng. Để tạo động lực cho nhân viên, PHS cũng đã thiết lập chính sách hoa hồng cho những người giới thiệu hợp đồng dịch vụ tư vấn.
- Tiếp tục thực hiện các hợp đồng hiện tại và mở rộng mối quan hệ với các doanh nghiệp trong nước và các doanh nghiệp nước ngoài hoạt động tại Việt Nam. Thông qua việc củng cố và tăng cường mối quan hệ với những khách hàng hiện có và giới thiệu Công ty đến các khách hàng tiềm năng, PHS mong muốn cung cấp dịch vụ tư vấn niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam và dịch vụ tư vấn M&A.

3. Tự doanh

Thị trường chứng khoán Việt Nam vẫn tiếp tục xu hướng tăng điểm với việc chỉ số VN-Index đạt mức cao nhất lịch sử 1.473 điểm vào giữa tháng 11 năm 2021, mặc dù Việt Nam bị ảnh hưởng nặng bởi sự bùng nổ trở lại của Covid-19. VN-Index đã tăng hơn 33%, trở thành một trong những thị trường có suất sinh lợi cao nhất trên toàn cầu. Sự bứt phá vượt bậc này của VN-Index được thúc đẩy bởi dòng tiền mới từ các nhà đầu tư trong nước. Môi trường lãi suất thấp đã thu hút các nhà đầu tư

trong nước tham gia vào thị trường và số lượng mở tài khoản chứng khoán mới trong mười tháng đầu năm 2021 gấp hơn 2,5 lần so với cả năm 2020.

Việc bám sát chuyển động của thị trường, cùng với phân tích các mã cổ phiếu đầu ngành một cách hiệu quả, danh mục đầu tư đã có được kết quả vượt trội. Danh mục đầu tư chủ yếu tập trung vào các cổ phiếu đầu ngành có kết quả kinh doanh tốt và có câu chuyện riêng trên thị trường. Hiện tại, danh sách cổ phiếu đầu tư được theo dõi, cập nhật và điều chỉnh cùng với những tín hiệu từ kỹ thuật và cơ bản. Kết thúc ngày 10/11/2021, tỷ suất sinh lời của danh mục đầu tư đạt được khoảng 40%, so với mức tăng hơn 33% của chỉ số VN-Index.

Trong năm 2022, chúng tôi kỳ vọng rằng Việt Nam sẽ tiếp tục là một trong những khu vực đầu tư hấp dẫn nhất ở Châu Á nhờ sự phục hồi kinh tế sau đại dịch. Hầu hết các lĩnh vực kinh tế đã được hoạt động trở lại kể từ đầu tháng 10 năm 2021, khi Chính phủ chuyển chiến lược chống dịch từ “không Covid” sang “sống chung an toàn với Covid”. Sự phục hồi đang được đẩy nhanh, tạo động lực để Việt Nam có thể đạt mục tiêu tăng trưởng 6% đến 6,5% trong năm 2022. Sau khi tăng trưởng bị chững lại vào năm 2021, nền kinh tế Việt Nam được kỳ vọng sẽ lấy lại tốc độ tăng trưởng cao vào năm 2022. Năm tới, GDP có thể tăng trở lại 6,5% đến 7%, theo báo cáo được công bố vào tháng 8 năm 2021 Ngân hàng Thế giới (WB). Chúng tôi tin rằng triển vọng năm 2022 vẫn rất hứa hẹn mặc dù đại dịch Covid-19 vẫn có thể tiếp tục ảnh hưởng đến nhiều người trên khắp thế giới. Nhìn chung, lãi suất thấp và gói kích cầu sẽ tiếp tục thúc đẩy thị trường. Dựa trên sự phục hồi kỳ vọng của nền kinh tế, thị trường chứng khoán Việt Nam sẽ có cơ hội thử thách 1.500 đến 1.800 vào năm 2022.

Trong suốt bốn năm qua, đội ngũ nhân viên Tự doanh đã tích lũy được nhiều kinh nghiệm giá trị trong hoạt động giao dịch và xây dựng các quy tắc nghiêm ngặt trong việc quản lý danh mục đầu tư. Trong khi đó, khối Tự doanh cũng phối hợp chặt chẽ hơn với khối Phân tích trong hoạt động đầu tư. Với sự quan sát toàn diện và kịp thời về mặt phân tích cơ bản và kỹ thuật, chúng tôi tin rằng khối Tự doanh sẽ tìm kiếm được các cơ hội đầu tư có giá trị hơn, cũng như hiệu suất đầu tư cao hơn trong tương lai. Danh mục đầu tư của chúng tôi sẽ được ưu tiên vào các nhóm ngành hưởng lợi từ sự thúc đẩy tăng trưởng kinh tế được dự đoán trước.

Tóm lại, khối Tự doanh sẽ theo dõi sự chuyển động của thị trường và tích cực hơn trong việc tìm kiếm các cơ hội đầu tư trên thị trường chứng khoán. Với việc hợp tác chặt chẽ với khối Phân tích trong việc phân tích cơ bản cũng như phân tích kỹ thuật, hoạt động đầu tư của khối Tự doanh sẽ chuyên nghiệp với kỳ vọng đạt được lợi nhuận tiềm năng, bên cạnh đó rủi ro cũng được kiểm soát chặt chẽ.

4. Marketing

Chứng khoán Phú Hưng đã trải qua 15 năm hình thành và phát triển, trong đó cách tiếp thị truyền thống đã phát huy tác dụng khi giúp PHS có được một số lượng khách hàng ổn định và trung thành. Mặc dù vậy, xu hướng sử dụng internet và công nghệ thay đổi mỗi ngày tạo ra áp lực để PHS phải chuyển mình, hướng tới một tầm nhìn dài, rộng và vững chắc và bắt buộc phải song hành cùng yếu tố công nghệ để không chỉ giữ chân khách hàng hiện tại mà còn tạo thêm được những tập khách hàng tiềm năng mới. Do đó, phương hướng hoạt động của Marketing năm 2022 cũng tập trung vào việc xây dựng hệ thống kiểm soát và đánh giá dữ liệu khách hàng trên tất cả các kênh truyền thông trực tuyến.

- Các chiến dịch quảng bá thương hiệu trực tuyến – Thực hiện các chiến dịch quảng bá thương hiệu và hình ảnh chứng khoán Phú Hưng với hình ảnh công ty chứng khoán năng động, uy tín và luôn đồng hành cùng sự thịnh vượng tài chính

của khách hàng. Các chiến dịch quảng bá thương hiệu trực tuyến không chỉ giúp khách hàng biết đến thương hiệu Chứng khoán Phú Hưng và còn liên tục nhấn mạnh hình ảnh công ty trong tâm trí của khách hàng. Các chiến dịch marketing trực tuyến để khuyến khích khách hàng mở tài khoản cũng là ưu tiên hàng đầu của hoạt động tiếp thị kỹ thuật số. Các chiến dịch này được thực hiện thông qua hai cách thức chính trực tiếp và gián tiếp.

- Các sự kiện/hội thảo đầu tư – Song song với việc đẩy mạnh các hoạt động truyền thông tiếp thị quảng bá hình ảnh trực tuyến, các sự kiện, các chương trình hội thảo dành cho Nhà đầu tư cũng được Chứng khoán Phú Hưng duy trì tổ chức. Hội thảo đầu tư với quy mô lớn được tổ chức mỗi năm 02 lần mang đến cho khách hàng và nhà đầu tư tiềm năng bức tranh về thị trường chứng khoán trong các giai đoạn mới cũng như giúp các nhà đầu tư tìm kiếm thêm các cơ hội sinh lời cho tài sản. Điểm khác biệt của các hoạt động hội thảo của 2022 dự kiến sẽ là cách thức tiếp cận khách hàng và lồng ghép các yếu tố công nghệ.
- Các hoạt động giới thiệu quảng bá sản phẩm mới – Với các chiến lược quảng bá giới thiệu sản phẩm mới, định hướng của các hoạt động của Marketing là đúng đối tượng và góp phần tăng số lượng người dùng hoặc doanh thu cho sản phẩm. Đồng thời với việc Marketing sẽ hoàn thiện hệ thống các kênh truyền thông, việc quảng bá các sản phẩm dịch vụ cũng sẽ được ưu tiên thực hiện trên các kênh kỹ thuật số.
- Hỗ trợ quảng bá thương hiệu và quản trị rủi ro thông qua nền tảng PR – Đi cùng với việc ưu tiên quảng bá mạnh mẽ hình ảnh thương hiệu trên các nền tảng truyền thông số, PHS cũng sẽ phải đối mặt với một số rủi ro liên quan đến thương hiệu khi càng nhiều người biết đến, càng có nhiều ý kiến trái chiều. Tuy nhiên, đây là thách thức cũng như cơ hội của một thương hiệu khi phát triển. Việc có nhiều người quan tâm bàn tán sẽ giúp PHS được biết đến rộng rãi hơn và hoạt động tiếp thị quảng bá thông tin trực tuyến sẽ có nhiều cơ hội thành công. Mặc dù vậy, để bảo vệ hình ảnh thương hiệu và đảm bảo tránh các rủi ro không đáng có trong quá trình truyền thông, một trong số các kế hoạch của hoạt động Marketing 2022 là phát triển mối quan hệ báo chí dài hạn. Điều này đảm bảo cho các thông tin về Chứng khoán Phú Hưng không bị dẫn dắt sai hướng và các nhà đầu tư luôn có một nguồn thông tin hữu ích đảm bảo từ báo chí.
- Các hoạt động khác – Ngoài các hoạt động chính đã được đề cập trong các phần trên, để củng cố và mở rộng hình ảnh của chứng khoán Phú Hưng một cách vững chắc nhất, Marketing cũng sẽ lưu ý và phát triển thêm một số hoạt động khác, kết hợp với một số đối tác để mở rộng phạm vi lan tỏa của thương hiệu.

5. Quản lý rủi ro

PHS thừa nhận rằng rủi ro là một thành phần thiết yếu và không thể tránh khỏi trong hoạt động kinh doanh và cam kết quản lý rủi ro một cách chủ động, linh hoạt, hiệu quả, không thay đổi chính sách một cách đột ngột và hỗ trợ tốt cho hoạt động kinh doanh.

Năm 2021 kinh tế trong nước chịu sự ảnh hưởng bởi dịch Covid-19 diễn ra khá nặng ở các tỉnh thành lớn trên cả nước đặc biệt là tại Thành Phố Hồ Chí Minh. Tuy nhiên, thị trường chứng khoán Việt Nam đã chứng kiến giai đoạn thị trường tăng trưởng nóng. PHS đã có các chiến lược quản lý rủi ro linh hoạt theo từng thời kỳ như thay đổi các tỷ lệ xử lý nhằm hỗ trợ kinh doanh trong thời gian thị trường tăng trưởng nóng. Đồng thời kiểm soát giá vay, tỷ lệ vay phù hợp với quy định của pháp luật và tình hình thị trường. Bên cạnh đó, Chiến lược quản lý rủi ro đã có sự thay đổi

trong đó cơ cấu dư nợ chủ yếu được phân bổ cho các cổ phiếu vốn hóa lớn, cổ phiếu cơ bản tốt và khách hàng có uy tín. Các hoạt động quản lý rủi ro cụ thể là dịch vụ giao dịch ký quỹ đạt hiệu quả cao. Dựa vào kết quả đánh giá nợ xấu từ dịch vụ giao dịch ký quỹ, chúng ta có thể thấy rằng không có phát sinh bất kỳ khoản nợ xấu nào mới trong năm 2021. Khối Quản lý rủi ro đã hợp tác tốt với khối Phân tích để có phân tích nâng cao về các công ty niêm yết đủ điều kiện giao dịch ký quỹ và nhiều thay đổi trong chiến lược quản lý rủi ro cho thấy tính hiệu quả và linh hoạt với những thay đổi của thị trường. Đồng thời với việc sử dụng một số công cụ phân tích dữ liệu được phát triển bởi phòng phần mềm thuộc khối Công nghệ thông tin và triển khai các mô hình định giá cổ phiếu cũng hỗ trợ rất tốt cho khối Quản lý rủi ro trong việc thu thập dữ liệu một cách nhanh chóng, chính xác và hiệu quả nhất để trình Hội đồng Quản lý rủi ro.

Với tình hình thị trường giao dịch chứng khoán tăng trưởng nóng liên tiếp trong hai năm 2020, 2021 thì nhiều khả năng trong năm 2022 thị trường sẽ có nhiều biến động sau một đợt tăng trưởng mạnh. Căn cứ theo tình hình thị trường trong năm 2021, khối Quản lý rủi ro sẽ xây dựng những chính sách quản lý rủi ro phù hợp với thị trường chung trong năm 2022. Đồng thời tập trung nhiều hơn vào các cổ phiếu cơ bản tốt để tăng tỷ trọng của cổ phiếu đó trong danh mục chứng khoán được phép giao dịch ký quỹ; hơn nữa, các chính sách cũng sẽ tập trung vào việc cải tiến quá trình đánh giá các chứng khoán được phép giao dịch ký quỹ.

PHS chính thức triển khai sản phẩm giao dịch chứng khoán phái sinh được 01 năm, nên số lượng khách hàng còn nhiều cơ hội tăng trưởng trong năm 2022. Sản phẩm phái sinh còn khá mới tại PHS nên việc xây dựng các chiến lược quản lý rủi ro trong giao dịch chứng khoán phái sinh cần được chủ động để giảm thiểu các tác động tiêu cực. Các rủi ro chính được xác định bao gồm: rủi ro thị trường, đòn bẩy vốn, sức ép yêu cầu ký quỹ, pháp lý, thanh khoản và rủi ro hệ thống. Theo đó Khối Quản lý rủi ro đề ra bộ tiêu chí quản lý rủi ro liên tục và phù hợp với thị trường nhằm giảm thiểu rủi ro trong hoạt động kinh doanh trên thị trường giao dịch phái sinh.

Bên cạnh đó trong năm 2022, mục tiêu giảm thiểu rủi ro và hỗ trợ hoạt động kinh doanh là chiến lược quan trọng trong hoạt động quản lý rủi ro. Nhằm đảm bảo cho các chiến lược đó, Khối Quản lý rủi ro sẽ nỗ lực hợp tác với Khối Phân tích để có phân tích nâng cao về các công ty niêm yết đủ điều kiện giao dịch ký quỹ và tiếp tục sử dụng một số công cụ phân tích dữ liệu được phát triển bởi phòng phần mềm thuộc khối Công nghệ thông tin để hỗ trợ tốt nhất cho khối Quản lý rủi ro trong việc thu thập dữ liệu một cách nhanh chóng, chính xác và hiệu quả nhất để trình Hội đồng Quản lý rủi ro. Sau đó, chúng tôi tiếp tục áp dụng danh sách giao dịch ký quỹ đã dạng hơn với tỷ lệ cho vay khác nhau và hỗ trợ tốt hơn các hoạt động kinh doanh.

Trên hết, chính sách Quản lý rủi ro năm 2022 phải đảm bảo tính độc lập, linh hoạt, đồng nhất, hiệu quả và bền vững trong tăng trưởng kinh doanh.

6. Công nghệ Thông tin

Trong năm 2021, PHS đã đầu tư mạnh mẽ hạ tầng công nghệ thông tin, triển khai hệ thống giao dịch phái sinh và các giải pháp công nghệ số vào trong hoạt động giao dịch, quản trị kinh doanh của công ty.

Công ty đã triển khai thành công hệ thống giao dịch phái sinh sử dụng các công nghệ mới cho phép tích hợp chặt chẽ với hệ thống của Sở Giao dịch Chứng khoán, tạo thành một nền tảng giao dịch thống nhất. Hệ thống hỗ trợ nhà đầu tư thực hiện các giao dịch phái sinh và chứng khoán cơ sở, giao dịch chuyển tiền trên Web-Trading và Mobile App một cách nhanh chóng và thuận tiện nhất. Công ty đã triển khai giải pháp định danh xác thực khách hàng điện tử (eKYC) trong quy trình mở

mới tài khoản cho khách hàng trên nền tảng công nghệ trí tuệ nhân tạo (AI), nhận dạng ký tự quang học (OCR). Với giải pháp eKYC, các nhà đầu tư có thể đăng ký mở tài khoản tại PHS bất cứ lúc nào, ở bất cứ đâu thông qua điện thoại smartphone hoặc website thay vì phải đến trực tiếp chi nhánh của công ty. Giải pháp mang đến sự thuận tiện, tiết kiệm thời gian cho khách hàng, đáp ứng yêu cầu giãn cách trong tình hình dịch Covid-19 bùng phát dữ dội.

Công ty cũng đã xây dựng Trung tâm dữ liệu (datacenter) hiện đại đặt tại tòa nhà Phú Mỹ Hưng Tower, áp dụng các công nghệ tiên tiến, thiết lập các tiêu chuẩn an toàn, bảo mật cao và đảm bảo các điều kiện cho hoạt động liên tục của hệ thống giao dịch. Ngoài ra, Công ty còn triển khai nền tảng quản trị doanh nghiệp Base, với nền tảng công nghệ số này, PHS đã thực hiện chuyển đổi số, công nghệ hóa việc công việc và nhân sự tại Công ty.

Năm 2022, PHS sẽ tiếp tục đầu tư mạnh mẽ hệ thống công nghệ thông tin nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ, cung cấp các giải pháp, công cụ tài chính hiện đại mang lại hiệu quả tốt nhất cho khách hàng.

PHS sẽ nâng cấp, cải tiến toàn diện Website, Mobile App, WebTrading nhằm mang đến cho khách hàng những trải nghiệm tốt nhất về sản phẩm, dịch vụ mà công ty cung cấp. Công ty sẽ làm việc liên tục với FSS, nhà cung cấp phần mềm giao dịch chứng khoán hàng đầu tại Việt Nam, để nâng cấp phần mềm giao dịch chứng khoán nhằm đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật của hệ thống giao dịch mới KRX về tốc độ xử lý, hỗ trợ thêm nhiều lệnh thị trường, sản phẩm tài chính mới của Sở Giao dịch Chứng khoán và Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam.

Ngoài ra, Công ty sẽ tiếp tục xây dựng datacenter dự phòng nhằm đảm bảo điều kiện cho hoạt động liên tục của hệ thống giao dịch ở mức độ cao nhất.

7. Quản lý Nhân sự

Nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển của công ty trong những năm tiếp theo, PHS tiếp tục tập trung vào xây dựng thể hệ chuyên viên tư vấn tài chính chuyên nghiệp và lực lượng nhân viên dẫn đầu về hiệu quả công việc, thúc đẩy thay đổi tác phong trong cách họ làm việc và phục vụ khách hàng (dịch vụ xuất sắc, công cụ dựa trên công nghệ, giao diện và cảm nhận) để có được các phân khúc khách hàng mới. Năm 2022 và những năm tiếp theo, PHS sẽ đa dạng hóa tất cả các kênh tuyển dụng để thu hút thêm các ứng viên đã và đang làm việc trong các ngành khác nhau nhằm đáp ứng chiến lược đổi mới của công ty. Bên cạnh đó, xây dựng thương hiệu tuyển dụng song song với hoạt động tuyển dụng nhằm nâng cao chất lượng ứng viên, giảm thiểu tỷ lệ nghỉ việc bằng cách thu hút nhân tài phù hợp, cải thiện văn hóa công ty, tăng sự gắn kết của nhân viên và truyền cảm hứng cho nhân viên hiện tại xuyên suốt cho sự phát triển của tổ chức.

Song hành cùng với chiến lược phát triển thể hệ chuyên viên tư vấn tài chính chuyên nghiệp dẫn đầu về hiệu quả và dịch vụ, Công ty luôn không ngừng đào tạo và đào tạo lại lực lượng nhân viên hiện có, xây dựng đội ngũ kế thừa xứng tầm. Trong năm 2021, mặc dù có nhiều yếu tố tác động đến nền kinh tế toàn cầu, đặc biệt là đại dịch Covid-19 đã ảnh hưởng đến kế hoạch tổ chức cho nhân viên học chứng chỉ hành nghề, hủy các kỳ thi nghiệp vụ định kỳ hằng quý, nhân viên làm việc tại nhà trong nhiều tháng vào thời điểm dịch bệnh diễn biến phức tạp, nhưng Công ty vẫn liên tục duy trì tổ chức các khóa đào tạo nâng cao nghiệp vụ và kiến thức chuyên môn cho nhân viên để hỗ trợ cho công việc tốt hơn qua hình thức đào tạo trực tuyến trên nền tảng Zoom. Trong năm 2022 và những năm tiếp theo, Công ty sẽ tiếp tục đầu tư vào công tác đào tạo để nâng cao nghiệp vụ, trang bị các kỹ năng cần thiết và thúc đẩy văn hóa học tập liên tục cho cả cấp quản lý và nhân viên. Hiện

tại, khối Nhân sự đã và đang phối hợp với các Khối liên quan để tìm kiếm, phát triển hệ thống quản lý học tập, nhằm tạo nền tảng vững chắc để đẩy mạnh đào tạo trực tuyến, xây dựng kho tri thức nội bộ, phát triển chương trình học tập theo lộ trình thăng tiến và thúc đẩy văn hóa học tập liên tục, văn hóa tự học của nhân viên. Khối Nhân sự sẽ tích cực tìm hiểu, phát triển các chương trình học phù hợp cho các cấp nhân viên và tính chất công việc.

Mặt khác, Công ty luôn hướng tới việc xây dựng văn hóa và môi trường làm việc chuyên nghiệp: thân thiện, đoàn kết, tuân thủ kỷ luật, cải tiến và công nghệ hóa các quy trình làm việc giúp nhân viên hiểu rõ mục tiêu, định hướng và bản chất công việc mình làm, tạo ra các mối quan hệ tốt đẹp giữa các nhân viên và một môi trường làm việc thoải mái, lành mạnh. Điều này càng có ý nghĩa khi tình trạng “chảy máu chất xám” đang phổ biến. Lương và thu nhập khác chỉ là một phần của động lực làm việc.

Tăng cường các chính sách phúc lợi dành cho toàn thể nhân viên theo từng cấp bậc và thâm niên công tác; các chương trình hoạt động gắn kết nhằm thu hút và giữ chân nhân tài làm việc mang lại hiệu quả cho công ty

Khối Nhân sự sẽ tiếp tục phối hợp cùng các khối/phòng ban khác xây dựng và thực hiện chương trình thi đua, khen thưởng nhằm khuyến khích nhân viên nỗ lực hơn nữa để đạt được hiệu suất công việc hoặc vượt cao hơn so với mức mong đợi. Điều này giúp củng cố cả sức khỏe tinh thần và hiệu suất làm việc của nhân viên.

Tiếp nối sự thành công những năm qua trong việc xây dựng hệ thống đánh giá KPI trực tuyến với các tiêu chí đánh giá cụ thể đảm bảo tính công bằng và minh bạch trong việc thực hiện, ngoài ra công ty còn thực hiện đánh giá 360 độ cho các thành viên tham gia dự án của công ty nhằm nâng cao hiệu quả làm việc. Với hệ thống đánh giá này giúp mỗi cá nhân biết rõ hiệu suất làm việc của bản thân và kết quả đánh giá từ các cấp nhằm duy trì, phát triển và cải thiện năng lực bản thân.

8. Tóm tắt Dự toán ngân sách năm 2022

Chỉ tiêu	Dự toán ngân sách năm 2022 (VNĐ)
Tổng Doanh thu	604.339.017.988
Tổng Chi phí	402.907.089.773
Lãi (lỗ) trước thuế	201.431.928.215
Lãi (lỗ) sau thuế	160.513.021.853
Thị phần	1,67%

Kính trình Đại hội xem xét thông qua.

Trân trọng.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH 


Ông ALBERT KWANG-CHIN TING