

**BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2021**

Kính thưa: Quý Cổ đông Công ty Cổ phần Chứng khoán Đại Nam

Thực hiện các nhiệm vụ và quyền hạn của Ban Tổng Giám đốc (BTGD) được quy định tại Điều lệ Công ty và Luật Doanh nghiệp, Ban Tổng giám đốc Công ty CP Chứng khoán Đại Nam (DNSE) xin báo cáo về hoạt động của mình trong năm 2020 và kế hoạch năm 2021 như sau:

I. Báo cáo về kết quả hoạt động kinh doanh 2020

1. Đánh giá về Thị trường Chứng khoán Việt Nam năm 2020

Năm 2020, mặc dù chịu tác động nghiêm trọng của đại dịch Covid-19 nhưng nhờ công tác kiểm soát tốt dịch bệnh, tình hình kinh tế vĩ mô trong nước đã có nhiều điểm sáng, thị trường Chứng khoán (TTCK) Việt Nam đã phục hồi bền vững và tăng trưởng ngoạn mục trên hầu hết tất cả các khía cạnh của thị trường vào giai đoạn cuối năm.

Thị trường Chứng khoán Việt Nam được đánh giá là 1 trong 10 thị trường chứng khoán có sức chống chịu với đại dịch và phục hồi tốt nhất thế giới. Hết năm 2020, chỉ số Vn Index đã vượt mức 1.100 điểm (thời điểm báo cáo đã chạm mức 1.200 điểm), tăng mạnh tới 57% so với thời điểm thấp nhất của năm 2020, tăng 14,9% so với thời điểm cuối năm 2019; chỉ số HNX Index tăng gần 119% so với thời điểm cuối Quý I/2020 và tăng 98,1% so với cuối năm 2019.

Quy mô thị trường cổ phiếu vượt mục tiêu Chính phủ đề ra cho đến năm 2020 và thị trường Trái phiếu tiếp tục duy trì đà tăng trưởng. Quy mô vốn hóa thị trường cổ phiếu đạt gần 5.294 nghìn tỷ đồng, tăng 69% so với thời điểm cuối Quý I và tăng 20,8% so với cuối năm 2019, vượt mục tiêu đề ra. Thị trường trái phiếu có 477 mã trái phiếu niêm yết với giá trị niêm yết đạt 1.388 nghìn tỷ đồng, tăng 16,8% so với cuối năm 2019 (tương đương 23% GDP)

Thanh khoản của thị trường tăng mạnh lên mức cao kỷ lục cho thấy sức hấp dẫn của thị trường Chứng khoán Việt Nam dù chịu ảnh hưởng của Covid-19, giá trị giao dịch bình quân năm 2020 đạt trên 7.420 tỷ đồng/phiên, tăng 59,3% so với bình quân năm 2019. Thanh khoản trên thị trường trái phiếu tiếp tục tăng trưởng mạnh, bình quân đạt trên 10.393 tỷ đồng/phiên, tăng 16,7% so với cuối năm 2019.

Cùng với đó, TTCK phát sinh tiếp tục đóng vai trò phòng vệ rủi ro hiệu quả, có tác dụng ổn định tâm lý nhà đầu tư. Khối lượng giao dịch bình quân đạt 156.852 hợp đồng/phiên, tăng 77% so với bình quân năm 2019. Tính tại thời điểm 31/12/2020, khối lượng mở (OI) toàn thị trường đạt 40.339 hợp đồng, tăng 143% so với cuối năm 2019.

TTCK tiếp tục khẳng định là kênh huy động vốn quan trọng với tổng mức huy động ước đạt 413.700 tỷ đồng, tăng 30% so với cuối năm 2019.

Năm 2020, đại dịch Covid-19 đã ảnh hưởng đáng kể tới hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp niêm yết/đăng ký giao dịch, trong đó lợi nhuận sau thuế của các công ty bị ảnh hưởng rõ rệt. Tuy vậy, nhiều doanh nghiệp niêm yết/đăng ký giao dịch vẫn có kết quả kinh doanh khả quan, số lượng công ty báo cáo có lãi vẫn chiếm hơn 84% tổng số công ty đã thực hiện báo cáo trong Quý III/2020.

2. Đánh giá về năng lực cạnh tranh của Công ty Cổ phần Chứng khoán Đại Nam

2.1. Nguồn lực tài chính

- Vốn pháp định

Các công ty chứng khoán hoạt động trong một lĩnh vực đặc thù, cần yêu cầu vốn pháp định với các nghiệp vụ chứng khoán. Theo quy định của Luật Chứng khoán, công ty chứng khoán cần vốn điều lệ tối thiểu 250 tỷ đồng để có thể triển khai hết 4 nghiệp vụ chứng khoán cho phép là môi giới, tự doanh, bảo lãnh phát hành và tư vấn. Doanh nghiệp muốn kinh doanh các nghiệp vụ chứng khoán thì phải có vốn đã góp tại thời điểm đề nghị cấp phép tối thiểu bằng mức vốn điều lệ theo quy định tại Nghị định số 155/2020/NĐ-CP cho từng nghiệp vụ như sau:

Loại nghiệp vụ	Vốn điều lệ yêu cầu
Môi giới chứng khoán	25 tỷ đồng Việt Nam
Tự doanh chứng khoán	50 tỷ đồng Việt Nam

Bảo lãnh phát hành chứng khoán	165 tỷ đồng Việt Nam
Tư vấn đầu tư chứng khoán	10 tỷ đồng Việt Nam
<i>Trường hợp doanh nghiệp đề nghị cấp giấy phép cho nhiều nghiệp vụ kinh doanh, vốn điều lệ tối thiểu là tổng số vốn tương ứng với từng nghiệp vụ đề nghị cấp phép</i>	

Bên cạnh đó, điều kiện vốn tối thiểu để đảm bảo phải có đủ cơ sở vật chất, kỹ thuật, trang thiết bị văn phòng, hệ thống máy tính, phần mềm phục vụ cho hoạt động phân tích đầu tư, phân tích và quản lý rủi ro, lưu trữ, bảo quản chứng từ, tài liệu và các thiết bị bảo đảm an toàn, an ninh cho trụ sở làm việc của công ty phù hợp với quy định về quy trình nghiệp vụ về hoạt động kinh doanh chứng khoán.

- Quy mô vốn ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh giữa công ty chứng khoán

Các công ty chứng khoán hoạt động trong một lĩnh vực đặc thù do đó năng lực tài chính có ảnh hưởng không nhỏ tới năng lực cạnh tranh giữa các công ty chứng khoán. Công ty có tiềm lực tài chính mạnh, nguồn vốn lớn và ổn định có nhiều lợi thế phát triển sản phẩm, mạng lưới, thương hiệu cũng như đầu tư con người. Những điều này sẽ giúp công ty có thể nâng cao năng lực cạnh tranh, đặc biệt trong bối cảnh hiện nay với sự gia nhập mạnh mẽ của các công ty ngoại đến từ Hàn Quốc, Đài Loan, Nhật Bản... trong vài năm gần đây, với dòng vốn giá rẻ dồi dào đã làm tăng tính cạnh tranh trên khối các công ty chứng khoán, đặc biệt ở những công ty Việt Nam với quy mô vừa và nhỏ không có động lực đổi mới bị tác động tiêu cực hơn.

Đứng trước nhu cầu này, các công ty chứng khoán mới thành lập đòi hỏi phải nâng cao tiềm lực tài chính để triển khai các dịch vụ mới, đặc biệt là phái sinh và chứng quyền nhằm đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách hàng. Thị trường chứng khoán Việt Nam đang phát triển nhanh chóng, nhiều sản phẩm mới được tung ra thị trường. Tuy nhiên, để có thể cung cấp được những sản phẩm này, các công ty chứng khoán cần phải tăng quy mô vốn để nâng cao tiềm lực tài chính thông qua việc huy động từ các nhà đầu tư, phát hành thêm cổ phiếu cho đối tác chiến lược, phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu...

- Đánh giá về năng lực tài chính của CTCP Chứng khoán Đại Nam:

Với điều kiện vốn điều lệ hiện tại là 160 tỷ đồng, Công ty cổ phần Chứng khoán Đại Nam thực hiện các hoạt động (1) Môi giới, (2) Tự doanh, (3) Tư vấn đầu tư chứng

khoán, (4) Lưu ký. Công ty sẽ thực hiện kế hoạch tăng vốn để thực hiện các hoạt động còn lại như phái sinh, chứng quyền nhằm cung cấp toàn diện các sản phẩm, dịch vụ cho Khách hàng.

Trong bối cảnh thị trường được cung cấp dòng vốn giá rẻ dồi dào của các công ty chứng khoán ngoại, định hướng chiến lược cạnh tranh của Công ty là không chạy đua cạnh tranh về giá bằng mọi giá, mà tập trung cung cấp thêm tiện ích thông qua các ứng dụng công nghệ hiện đại ... để tạo giá trị gia tăng và mang nhiều cơ hội đầu tư sinh lời hơn đến với khách hàng.

2.2. Sản phẩm

Là một ngành mà các sản phẩm không có nhiều tính chất khác biệt, không mất nhiều chi phí chuyển đổi thì các công ty chứng khoán mới cần phải tập trung vào việc đặc trưng hóa sản phẩm và tập trung vào chất lượng dịch vụ tư vấn để tối đa hóa thị phần kinh doanh. Với một công ty chứng khoán mới thành lập, yêu cầu cấp thiết là phải tạo ra được tính đặc trưng về sản phẩm bao gồm: đa dạng hóa sản phẩm, có nhiều chính sách sản phẩm linh hoạt

Trong tỷ trọng doanh thu của công ty chứng khoán những năm qua, doanh thu từ mảng hoạt động tự doanh luôn chiếm trọng số cao nhất, tiếp đến là doanh thu hoạt động khác như quản lý danh mục, lưu ký chứng khoán, lãi tiền gửi, lãi margin... trong khi đó, hoạt động bảo lãnh phát hành của các công ty chứng khoán gần như tê liệt, mang lại trọng số doanh thu quá nhỏ.

Trong mô hình hoạt động của các công ty chứng khoán hiện nay, hoạt động môi giới (luôn song hành là mảng cho vay giao dịch ký quỹ - margin) là mảng cốt lõi, trụ cột và mang lại doanh thu lớn nhất của nhiều công ty. Với bối cảnh Bộ Tài chính đã chính thức ban hành quyết định bãi bỏ mức sàn phí môi giới chứng khoán, cuộc chiến về phí môi giới sẽ diễn ra và số lượng môi giới sẽ giảm xuống, đòi hỏi công ty chứng khoán phải liên tục có những chính sách sản phẩm linh hoạt để cạnh tranh trong cuộc chiến thị phần. Đồng thời, nhiều công ty chứng khoán tỏ rõ định hướng chiến lược dựa trên lợi thế cạnh tranh liên tục được củng cố, đồng thời chia sẻ quan điểm trong xu hướng cạnh tranh là không chạy đua cạnh tranh về giá bằng mọi giá, mà tập trung cung cấp thêm tiện ích thông qua các ứng dụng công nghệ hiện đại, đồng thời xây dựng đội ngũ nhân sự chất lượng từ môi giới đến phân tích, tư vấn... để tạo giá trị gia tăng và mang

nhiều cơ hội đầu tư sinh lời hơn đến với khách hàng. Ở một số mô hình công ty chứng khoán lấy mảng ngân hàng đầu tư làm trọng tâm, hoặc ở mô hình “nâng cấp” của hoạt động tư vấn khách hàng cá nhân thì lại có những rào cản không dễ để tham gia, đặc biệt vấn đề đội ngũ chất lượng, chi phí duy trì đội ngũ và công việc cho đội ngũ, tiềm lực tài chính và tổng hòa thêm nhiều yếu tố khác như mạng lưới đối tác, khách hàng cả trong và ngoài nước...

Đánh giá sản phẩm của CTCP Chứng khoán Đại Nam:

- Có ba yếu tố mà nhà đầu tư quan tâm khi lựa chọn giao dịch tại một công ty chứng khoán. Đó là hỗ trợ về tài chính, nền tảng công nghệ và tư vấn đầu tư. Xác định rõ vị thế trên thị trường, Công ty chú trọng đầu tư nền tảng công nghệ, giúp cho nhà đầu tư:
 - **Giao dịch thông minh hơn:** sử dụng các lệnh điều kiện, công cụ cắt lỗ và cảnh báo tự động để giúp nhà đầu tư không bị chi phối bởi cảm xúc khi giao dịch. Nhà đầu tư hoàn toàn có thể giao dịch tự động thông qua các chiến lược cài đặt trước.
 - **Giao dịch thật đơn giản:** DNSE sẽ cung cấp dịch vụ giao dịch trực tuyến hướng tới người sử dụng, đáp ứng được nhu cầu của mọi nhà đầu tư từ cá nhân tới tổ chức, từ nhà đầu tư chuyên nghiệp tới nhà đầu tư mới tham gia thị trường.
- Triết lý sản phẩm, dịch vụ của Công ty cung cấp là:
 - **Reliability (Ổn định):** Hệ thống ổn định và bảo mật. KH luôn tiếp cận được dịch vụ, không bị gián đoạn
 - **Instant (Ngay lập tức):** Đáp ứng mong muốn của KH, từ ý tưởng đến thực hiện "trong chớp mắt"
 - **Mobility (Linh Động):** KH có thể tiếp cận dễ dàng, mọi lúc mọi nơi
- Ngoài ra, DNSE không theo xu hướng cạnh tranh bằng lãi suất margin, phí giao dịch, mà thông qua hoạt động IB (tư vấn niêm yết, thoái vốn, IPO...) tìm các doanh nghiệp tiềm năng để đầu tư cho chính mình cũng như chia sẻ các cơ hội đầu tư này với khách hàng, tùy theo khẩu vị rủi ro của từng khách hàng, giúp Công ty xây dựng và phát triển được tệp khách hàng bền vững. Một lợi thế cạnh tranh của DNSE so với các công ty chứng khoán là có đội ngũ nhân sự có bề dày kinh nghiệm trên thị

trường Việt Nam và quốc tế. Đã thực hiện thành công nhiều thương vụ tư vấn, qua đó hỗ trợ ngược lại cho mảng môi giới và cho vay ký quỹ.

2.3. Công nghệ hiện đại

Với sự phát triển của mạng lưới vạn vật kết nối (Internet of Things - IoT) và dữ liệu lớn (Big Data), hệ thống công nghệ thông tin đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển của các công ty trong ngành dịch vụ tài chính nói chung và ngành dịch vụ chứng khoán nói riêng. Công nghệ phát triển đã thay đổi hoàn toàn nền tảng giao dịch chứng khoán. Tính đến thời điểm cuối năm 2016, hầu hết các công ty chứng khoán đều đã đồng bộ hệ thống công nghệ cho phép nhà đầu tư giao dịch trực tuyến với Sở giao dịch. Nhà đầu tư dần chuyển hẳn sang giao dịch trực tuyến, đặt lệnh online trên máy tính hay các ứng dụng trên điện thoại di động thông minh, máy tính bảng. Hiện nay, hàng loạt công ty chứng khoán đang tăng tốc trong cuộc đua công nghệ lấy trải nghiệm của khách hàng làm trọng tâm phát triển, với mục tiêu cung cấp nhiều hơn công cụ cho khách hàng có chi phí thấp, dễ sử dụng, tốc độ cao, bảo mật và thông tin chuyên sâu. Chính vì vậy, một trong những rào cản để gia nhập ngành dịch vụ chứng khoán là các công ty chứng khoán mới phải xây dựng được hệ thống giao dịch an toàn, tốc độ cao, cơ sở vật chất kỹ thuật, công nghệ đảm bảo, liên tục nâng cấp hệ thống nhận lệnh giao dịch.

Những thay đổi trong thói quen tiêu dùng của khách hàng kể từ đại dịch Covid-19 càng cho thấy việc chuyển đổi số của doanh nghiệp là cần thiết và cấp bách, các công ty chứng khoán phải nhanh chóng thay đổi về định hướng và dịch vụ, lấy công nghệ làm nền tảng. Công nghệ đang được ví như “thỏi nam châm” để các công ty chứng khoán thu hút khách hàng và cũng chính là giải pháp cốt lõi để phục vụ được lượng khách hàng tăng mạnh một cách thông minh và hiệu quả hơn những cách phục vụ thông thường khác.

Đánh giá về hệ thống công nghệ của CTCP Chứng khoán Đại Nam:

Sứ mệnh của Công ty là “Trade smarter – giúp nhà đầu tư giao dịch dễ dàng hơn”. Do vậy, Công ty rất chú trọng việc phát triển hệ thống công nghệ nhằm đáp ứng trải nghiệm giao dịch tốt nhất cho Nhà đầu tư.

- Nhà đầu tư có thể tham gia trải nghiệm giao dịch chứng khoán để làm quen với hệ thống phần mềm với tài khoản Demo trước khi đầu tư thực tế. Tham gia các khóa

học đầu tư chứng khoán online, những nhà đầu tư lần đầu tham gia thị trường hay đã có kinh nghiệm có thể nâng cao trình độ để chiến thắng thị trường.

- Tốc độ giao dịch: Hệ thống giao dịch bao gồm bảng giá, phần mềm đặt lệnh tốc độ nhanh chóng, dễ dàng sử dụng giúp nhà đầu tư không bỏ lỡ cơ hội.
- Phòng ngừa rủi ro: Các công cụ hỗ trợ như cắt lỗ, chốt lời tự động, cảnh báo giúp nhà đầu tư phòng ngừa rủi ro tối đa, giữ kỷ luật khi giao dịch, bảo toàn tài sản để chiến thắng thị trường.
- Giao dịch tự động: Nhà đầu tư có thể xây dựng chiến thuật giao dịch hoàn toàn tự động, giúp tiết kiệm thời gian và chi phí theo dõi bảng điện tử khi đầu tư chứng khoán.
- Hệ thống giao dịch của DNSE được thiết kế tối ưu trải nghiệm của khách hàng, giúp nhà đầu tư dễ dàng theo dõi thị trường, đặt lệnh nhanh chóng.
 - Thiết kế thân thiện
 - Dễ dàng sử dụng
 - Đặt lệnh nhanh chóng
 - Đồ thị trực quan
 - Liên tục cải tiến
- DNSE sử dụng thống kê và A.I. để phân tích hiệu quả giao dịch của nhà đầu tư từ đó hỗ trợ tối ưu chiến lược đầu tư liên tục.
 - Thống kê lịch sử giao dịch
 - Phân tích hành vi
 - Khuyến nghị liên tục
 - Đồ thị trực quan
 - Liên tục cải tiến

2.4. Năng lực quản trị, chất lượng nguồn nhân lực

Các công ty chứng chứng khoán hoạt động trong một lĩnh vực chứa đựng nhiều rủi ro nên đòi hỏi bộ máy quản lý và đội ngũ nhân sự của công ty phải đáp ứng yêu cầu về trình độ. Ngoài những điều kiện cơ bản về chất lượng nhân sự thì các công ty chứng

khoán phải có quy trình quản trị công ty và đặc biệt chú trọng đến việc tăng cường quản trị rủi ro, tái cấu trúc để đảm bảo hoạt động công ty tuân thủ theo các quy định của pháp luật hiện hành. Thương hiệu mạnh của một công ty chứng khoán đi kèm với mạng lưới, quy trình hiệu quả và nguồn lực đáp ứng các nhu cầu của nhà đầu tư. Về chất lượng dịch vụ, thể hiện qua việc tư vấn và đồng hành cùng khách hàng, căn bản nằm ở chất lượng của đội ngũ tư vấn.

Đánh giá về quản trị và năng lực nhân sự của CTCP Chứng khoán Đại Nam:

Đội ngũ lãnh đạo của DNSE là những người gắn bó với thị trường chứng khoán nhiều năm qua, từng giữ vị trí điều hành cao cấp tại các công ty tài chính lớn.

- Ông **Nguyễn Hoàng Giang**: ông Giang từng giữ các trọng trách quan trọng trong các dự án phát triển hạ tầng, công nghệ, phát triển sản phẩm của công ty chứng khoán. Thế mạnh của ông Giang là phát triển hệ thống, thiết lập quy trình và có kiến thức nền tảng bài bản trong lĩnh vực Quản trị rủi ro và kinh doanh chứng khoán. Năm 2016, tạp chí Forbes bầu chọn ông Nguyễn Hoàng Giang là một trong 30 gương mặt nổi bật nhất Việt Nam ở độ tuổi dưới 30. CEO trẻ nhất lịch sử được đánh giá đã đưa VNDIRECT trở thành công ty chứng khoán đầu tiên trên thị trường tự phát triển hạ tầng công nghệ. Tính đến nay, ông Giang đã có hơn 10 năm kinh nghiệm làm Tổng giám đốc, thành viên Hội đồng Quản trị của công ty chứng khoán lớn trên thị trường.
- Bà **Phạm Thị Thanh Hoa**: Bà Hoa có gần 10 năm làm việc trong lĩnh vực chứng khoán và từng tham gia vào nhiều thương vụ huy động lớn trên thị trường. Bà Hoa đã từng làm việc tại Công ty cổ phần Chứng khoán SSI và Công ty cổ phần Chứng khoán VNDIRECT, trước khi gia nhập Công ty cổ phần Công nghệ Tài chính Encapital với vị trí Giám đốc điều hành vận hành.
- Ông **Lê Anh Tuấn**: Ông Tuấn gần 10 năm làm việc tại công ty chứng khoán và từng giữ nhiều chức vụ quan trọng. Từ năm 2017 đến 2019, ông đảm nhiệm vai trò Giám đốc chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh của Công ty cổ phần Chứng khoán VNDIRECT.

Với phương châm coi trọng người tài, Công ty luôn có chính sách đãi ngộ tốt để thu hút người lao động. DNSE tạo ra môi trường mà ở đó các thành viên được thỏa sức

sáng tạo và đóng góp công sức cho tập thể. Đội ngũ DNSE luôn đáp ứng được các yêu cầu:

- Đáp ứng yêu cầu về chất lượng nhân sự có kinh nghiệm
- Đáp ứng yêu cầu về chất lượng quản trị tiên tiến
- Đáp ứng yêu cầu về minh bạch công bố thông tin. Năm 2020, công ty đã lựa chọn KPMG – thuộc Big4 là đơn vị thực hiện kiểm toán cho Công ty.

3. Hoạt động kinh doanh của Công ty DNSE trong năm 2020

Trong năm 2020, Công ty CP Chứng khoán Đại Nam đã thực hiện thay đổi chủ sở hữu đồng thời bổ nhiệm các thành viên HĐQT, Ban Tổng Giám đốc và Ban Kiểm soát mới, cụ thể với Ban Tổng Giám đốc như sau:

- Bổ nhiệm Bà Phạm Thị Thanh Hoa là Tổng Giám đốc Công ty – Người đại diện theo pháp luật từ ngày 20/06/2020.
- Miễn nhiệm Ông Ngô Anh Sơn với chức danh Tổng Giám đốc từ ngày 20/06/2020.

Ngày 01/09/2020, Ủy ban Chứng khoán nhà nước đã ban hành Giấy phép điều chỉnh cho Công ty CP Chứng khoán Đại Nam, phê duyệt việc chuyển trụ sở chính của Công ty về địa chỉ tầng 6, tòa nhà Pax Sky, 63-65 Ngô Thì Nhậm, Hai Bà Trưng, Hà Nội.

Ngày 25/11/2020 Công ty đã thành lập Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh tại địa chỉ tầng 3, DAG Holdings Tower, 87A Hàm Nghi, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh.

3.1. Về Chiến lược kinh doanh và chiến lược Marketing của DNSE:

a. Chiến lược kinh doanh:

Các hoạt động kinh doanh của Công ty CP Chứng khoán Đại Nam:

Môi giới chứng khoán

Theo quy định hiện hành, các tổ chức và cá nhân không thể đầu tư trực tiếp vào các chứng khoán trên thị trường nên Công ty chứng khoán sẽ giúp các khách hàng của mình thực hiện đầu tư vào các chứng khoán như mong muốn. Để thực hiện nghiệp vụ này các Công ty chứng khoán tiến hành:

- Khai thác tìm kiếm khách hàng là các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước.

- Mở tài khoản cho khách hàng.
- Nhận lệnh mua bán chứng khoán của khách hàng, kiểm tra, rà soát và gửi các lệnh này vào TTGDCK.
- Xác nhận giao dịch cho khách hàng.
- Thanh toán, hoạch toán kết quả giao dịch và thông báo cho khách hàng.
- Cho vay ký quỹ chứng khoán (margin)
- Cho vay ứng trước tiền bán chứng khoán
- Cung cấp các dịch vụ liên quan cho khách hàng như cung cấp thông tin về thị trường chứng khoán; thực hiện dịch vụ cầm cố chứng khoán...

Tư vấn đầu tư chứng khoán

Trên cơ sở các kỹ năng và khả năng phân tích sự biến động của giá chứng khoán trên thị trường, Công ty chứng khoán sẽ thực hiện tư vấn cho khách hàng có nhu cầu đầu tư vào chứng khoán và cung cấp những thông tin về diễn biến thị trường và những nhận định sự biến động về giá chứng khoán. Tư vấn là một nghiệp vụ rất rộng, bao gồm nhiều nội dung công việc khác nhau như: tư vấn đầu tư chứng khoán, tư vấn tái cơ cấu tài chính doanh nghiệp, tư vấn phát hành và niêm yết chứng khoán, tư vấn cổ phần hoá, xác định giá trị doanh nghiệp...

Ngoài việc có đội ngũ chuyên gia tư vấn trực tiếp cho nhà đầu tư, DNSE có phương án phát triển công cụ phân tích và khuyến nghị tự động cho nhà đầu tư. Sử dụng thống kê và A.I để phân tích hiệu quả giao dịch của khách hàng, từ đó phân tích hành vi và đưa ra các khuyến nghị liên tục, hỗ trợ nhà đầu tư có chiến lược tối ưu.

Lưu ký, đăng ký chứng khoán

- Thực hiện nghiệp vụ này, Công ty chứng khoán sẽ lưu giữ, bảo quản các chứng khoán của khách hàng và giúp khách hàng thực hiện các quyền của mình đối với chứng khoán, ghi nhận quyền sở hữu, các quyền và nghĩa vụ liên quan của người nắm giữ chứng khoán bằng một hệ thống thông tin lưu giữ trong các tài khoản lưu ký chứng khoán.
- Trong quá trình thực hiện các nghiệp vụ môi giới, giao dịch và đặc biệt các tư vấn cho khách hàng, Công ty sẽ có chiến lược tiếp cận các khách hàng tiềm năng này để cung cấp dịch vụ lưu ký, đăng ký chứng khoán, có thể là theo dạng hợp đồng cả gói hay dịch vụ đơn lẻ nhằm hỗ trợ các nghiệp vụ khác của Công ty, cũng như phát triển

mạng lưới khách hàng cho Công ty đối với cả các Công ty niêm yết và chưa niêm yết tại TTGDCK.

- Các nội dung chính của nghiệp vụ này như sau:
 - Nhận lưu ký (gửi, rút, chuyển khoản) chứng khoán cho khách hàng.
 - Thanh toán các giao dịch chứng khoán, xác nhận kết quả với TTGDCK và thông báo kết quả thanh toán giao dịch cho khách hàng.
 - Đăng ký và thực hiện quyền chủ sở hữu đối với các chứng khoán lưu ký tại Công ty.

Tự doanh

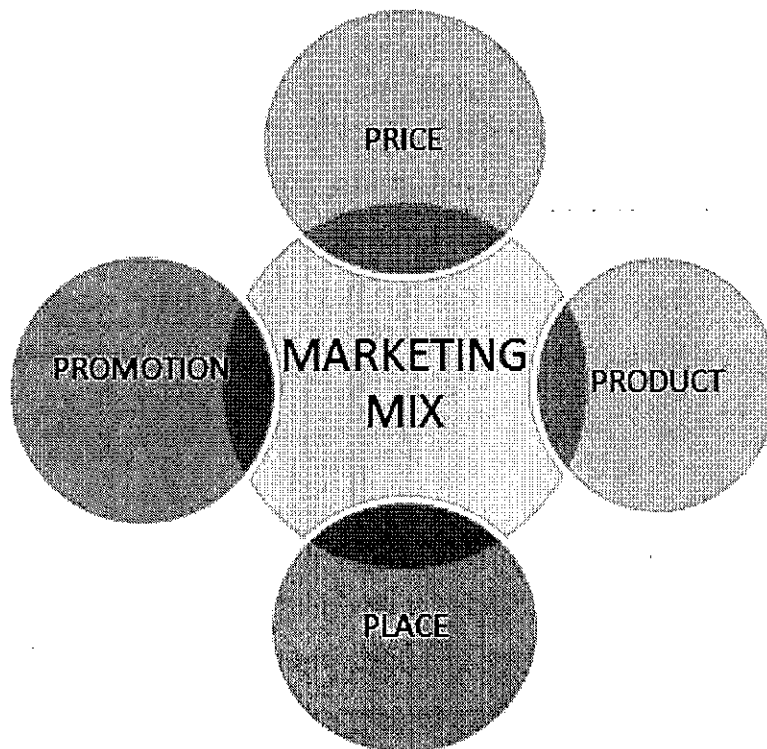
Đây là nghiệp vụ mua, bán chứng khoán cho bản thân Công ty chứng khoán dựa trên sự phân tích tình hình thị trường cũng như chiến lược đầu tư của Công ty chứng khoán. Danh mục chứng khoán đầu tư được xây dựng phù hợp với năng lực tài chính của Công ty và tình hình thị trường, trên cơ sở kế hoạch, chiến lược của Công ty ở từng giai đoạn phát triển được Đại hội cổ đông thông qua. Các chứng khoán trong danh mục tự doanh là những loại trái phiếu Chính phủ, trái phiếu chính quyền địa phương, trái phiếu, cổ phiếu công ty niêm yết và chưa niêm yết niêm yết trên thị trường chứng khoán.

b. Chiến lược Marketing:

Trước những thay đổi và tác động mạnh mẽ của môi trường kinh doanh, Công ty DNSE xây dựng chiến lược marketing của mình phù hợp với sự thay đổi của môi trường qua đó tạo ra sự khác biệt của công ty so với các đối thủ cạnh tranh khác.

Chiến lược marketing của DNSE là một chiến lược tiếp thị một cách tổng thể giúp cho Công ty nhanh chóng và dễ dàng hơn trong việc tiếp cận khách hàng mục tiêu. Đồng thời chuyển đổi từ khách hàng mục tiêu thành khách hàng sử dụng sản phẩm, dịch vụ của Công ty.

Chiến lược marketing được chia ra làm hai loại chính bao gồm marketing hỗn hợp và marketing tập trung vào thị trường mục tiêu. Chiến lược của DNSE sẽ theo hướng marketing hỗn hợp. Trong đó, các yếu tố cần xác định bao gồm chiến lược sản phẩm, chiến lược giá, chiến lược phân phối và chiến lược truyền thông.



Chiến lược về sản phẩm (Product):

Sản phẩm của các công ty chứng khoán là cung cấp các dịch vụ trong các hoạt động (i) môi giới chứng khoán; (ii) tư vấn đầu tư cho các cá nhân, tổ chức trong nước cũng như nước ngoài; (iii) bảo lãnh phát hành chứng khoán cho các doanh nghiệp nhằm huy động vốn cho các hoạt động kinh doanh; (iv) tư vấn tài chính cho doanh nghiệp thông qua các báo cáo phân tích kinh tế, doanh nghiệp.

Để xây dựng được sản phẩm hiệu quả, DNSE cần (i) tổ chức thực hiện nghiên cứu về sản phẩm hiện đang cung cấp, (ii) cải tiến sản phẩm để kích thích thêm nhu cầu của nhà đầu tư, nhằm cung cấp sản phẩm tốt hơn cho nhóm khách hàng mục tiêu và đem lại lợi thế cạnh tranh so với các Công ty cùng ngành.

Công ty phải trả lời các câu hỏi sau để phát triển sản phẩm/ dịch vụ phù hợp với thị trường:

- Khách hàng muốn gì từ sản phẩm/ dịch vụ?
- Khách hàng sẽ sử dụng như thế nào?
- Khách hàng sẽ sử dụng ở đâu?
- Những tính năng cần có của sản phẩm/ dịch vụ để đáp ứng nhu cầu của khách hàng là gì?

- Công ty có bỏ lỡ tính năng cần thiết nào của sản phẩm/ dịch vụ không?
- Công ty có đang tạo ra các tính năng mà khách hàng không cần?
- Tên của sản phẩm/ dịch vụ là gì?
- Sản phẩm/ dịch vụ có thực sự hấp dẫn?
- Các đặc điểm có sẵn là gì?
- Sản phẩm/ dịch vụ có gì khác biệt so với sản phẩm/ dịch vụ của đối thủ?
- Sản phẩm có phù hợp với định hướng chiến lược của Công ty?



Do chứng khoán là lĩnh vực đặc thù, các sản phẩm/ dịch vụ bị giới hạn trong khuôn khổ pháp lý nên không có nhiều điểm khác biệt giữa các công ty chứng khoán. Để tạo ra lợi thế cạnh tranh, DNSE cần tạo ra sự khác biệt sản phẩm như đa dạng hóa, có nhiều chính sách sản phẩm linh hoạt; tập trung vào chất lượng dịch vụ tư vấn để mở rộng thị phần.

Cụ thể, DNSE xác định hàm lượng công nghệ sẽ là yếu tố then chốt của các sản phẩm/ dịch vụ mà Công ty cung cấp.

- Với định hướng **Giao dịch thông minh hơn**, các sản phẩm/ dịch vụ của DNSE cần áp dụng công nghệ hiện đại để cung cấp các công cụ hỗ trợ nhà đầu tư giao dịch tốt hơn, đem lại hiệu quả hơn.

- Với định hướng **Giao dịch thật đơn giản**, DNSE sẽ cung cấp dịch vụ giao dịch trực tuyến hướng tới người sử dụng, đáp ứng được nhu cầu của mọi nhà đầu tư từ cá nhân tới tổ chức, từ nhà đầu tư chuyên nghiệp tới nhà đầu tư mới tham gia thị trường.

Với định hướng lựa chọn chiến lược marketing hỗn hợp, DNSE cần xây dựng các sản phẩm đa dạng, phù hợp với từng đối tượng nhà đầu tư khác nhau. Trong đó, tập trung vào các sản phẩm dành cho những nhà đầu tư chưa từng giao dịch chứng khoán để thu hút khách hàng.

Bên cạnh đó, DNSE sẽ liên kết với nhiều ngân hàng hơn nhằm đáp ứng nhu cầu nộp tiền và rút tiền nhanh chóng và thuận tiện hơn để đáp ứng nhu cầu tài chính cũng như không bỏ lỡ cơ hội của các nhà đầu tư.

Chiến lược về giá sản phẩm (Price):

Trong điều kiện hiện nay, Bộ Tài chính đã quyết định bãi bỏ mức sàn phí giao dịch nên cạnh tranh về giá là rất khốc liệt. Các công ty chứng khoán thường xây dựng một chính sách phí giao dịch khác biệt dựa trên ưu thế về uy tín công ty và chất lượng của các sản phẩm, dịch vụ. Nhằm hỗ trợ khách hàng và thu hút nhà đầu tư, các công ty chứng khoán xây dựng biểu phí linh hoạt, thậm chí áp dụng việc miễn phí giao dịch cho nhà đầu tư để thu hút nhà đầu tư

Thay vì cạnh tranh về phí giao dịch, DNSE sẽ tập trung nâng cao chất lượng sản phẩm, cung cấp những tính năng tiện ích cao cấp nhằm giúp nhà đầu tư chiến thắng thị trường. Đây sẽ là những ưu thế giúp thu hút nhà đầu tư tìm đến và sẵn sàng trả phí để sử dụng sản phẩm/ dịch vụ. Các sản phẩm tài chính linh hoạt cũng sẽ giúp công ty tăng doanh thu và lợi nhuận thay vì tập trung vào thu phí giao dịch.

Chiến lược giá sẽ được áp dụng linh hoạt, phù hợp với từng nhu cầu sử dụng của nhóm khách hàng, các phân khúc thị trường cũng như thị hiếu của nhà đầu tư tùy từng thời kỳ.



Thị trường và chiến lược khách hàng (Place):

Nghiên cứu và phát triển thị trường:

Trong bối cảnh thị trường ngày càng có thêm nhiều sản phẩm mới, sự xuất hiện của các công ty chứng khoán có vốn nước ngoài ngày càng nhiều, DNSE cần nghiên cứu các công ty cùng ngành để phân tích ưu điểm, nhược điểm của đối thủ nhằm tìm ra các chiến lược sản phẩm hợp lý. Trong đó, cần nghiên cứu mô hình sản phẩm/ dịch vụ của những công ty chứng khoán lớn, để phân tích và tìm ra các sản phẩm dịch vụ, tập khách hàng nhắm cho Công ty. Việc nghiên cứu các bài học kinh nghiệm của các công ty chứng khoán, thị trường chứng khoán trong khu vực và quốc tế cũng sẽ đem lại những kinh nghiệm quý báu cho sự phát triển thị trường của DNSE.

Bên cạnh đó, với định hướng lấy công nghệ là lợi thế cạnh tranh, DNSE cũng cần phải tập trung chú ý đến những công ty nhỏ đang đẩy mạnh việc đầu tư công nghệ, nhằm tạo ra sự khác biệt với mục tiêu luôn đi đầu về công nghệ, vượt lên trên các đối thủ khác.

DNSE cũng cần tìm hiểu nhu cầu của khách hàng thông qua nhiều hình thức khác nhau như lấy phiếu thăm dò ý kiến, xây dựng hòm thư góp ý của khách hàng, để có thể luôn cải tiến nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ, giữ vững niềm tin yêu của khách hàng.

Xây dựng chiến lược khách hàng:

Hiện tại, thị phần của DNSE chủ yếu là ở Hà Nội, nơi có trụ sở chính. Công ty chưa khai thác tìm kiếm và phát triển thị trường ở miền Trung và miền Nam. Do môi trường kinh doanh luôn biến động, sự cạnh tranh trong ngành ngày càng nhiều, dựa vào tiềm lực tài chính, con người, sản phẩm/ dịch vụ, DNSE hoàn toàn có thể mạnh dạn tìm kiếm thêm đoạn thị trường mới, từ đó xác định khách hàng mục tiêu và quyết định thâm nhập thị trường.

DNSE sẽ nghiên cứu mở thêm chi nhánh ở Thành phố Hồ Chí Minh, nơi tập trung đông đảo các nhà đầu tư tài chính, cũng như văn phòng đại diện tại một số thành phố lớn nhằm mở rộng sự hiện diện và gia tăng thị phần. Với lợi thế công nghệ, DNSE cần đẩy mạnh các giải pháp hỗ trợ như eKYC nhằm hỗ trợ nhà đầu tư mở tài khoản dễ dàng hơn, mà không bị phụ thuộc vào khoảng cách địa lý và thời gian.

Khách hàng hiện tại của DNSE chủ yếu là những nhà đầu tư cá nhân, nên ngoài việc mở rộng thêm đoạn thị trường mới và tiếp tục chăm sóc những khách hàng cũ, DNSE cần tập trung xây dựng kế hoạch nhằm từng bước thu hút thêm các nhà đầu tư tổ chức là các công ty lớn, các quỹ đầu tư. DNSE có thể nghiên cứu phát triển các tính năng kết nối dựa trên Open API, các sản phẩm đặc thù nhằm giải quyết bài toán của các tổ chức bằng công nghệ.

Việc áp dụng trí tuệ thông minh nhân tạo, cũng như các thuật toán vào việc phân tích thị trường, doanh nghiệp, DNSE kỳ vọng sẽ tạo ra sự đột phá về việc xây dựng được đội ngũ phân tích bằng robot, tốc độ xử lý nhanh và chính xác, với chi phí hợp lý, nhằm hỗ trợ nhà đầu tư không chuyên giao dịch tốt hơn. Đây sẽ là nền tảng để giúp DNSE có thể phát triển được tập khách hàng mới, có nhu cầu đầu tư nhưng chưa có nhiều kinh nghiệm về chứng khoán cũng như không có thời gian theo dõi thị trường.

Chiến lược truyền thông quảng bá sản phẩm (Promotion):

Thương hiệu Chứng khoán Đại Nam đã có hơn 13 năm, tuy nhiên vẫn chưa được quan tâm truyền thông quảng bá đúng mức. Với định hướng phát triển mạnh mẽ trong 3 năm tới, DNSE sẽ đẩy mạnh việc truyền thông quảng bá thương hiệu cũng như sản phẩm một cách rộng khắp.

DNSE xây dựng hình ảnh một công ty chứng khoán chuyên nghiệp, đi đầu về nghiên cứu phát triển công nghệ nhằm hỗ trợ nhà đầu tư giao dịch thông minh hơn. Việc xây dựng thương hiệu nhận diện tốt sẽ giúp nhà đầu tư cảm thấy thân thiện, dễ dàng đón nhận những sản phẩm dịch vụ khi có cơ hội tiếp cận.

Bên cạnh các phương tiện thông tin đại chúng và cách tiếp cận khách hàng truyền thống, DNSE cần tập trung vào xây dựng chiến lược truyền thông số trên mạng Internet, xây dựng hình ảnh thương hiệu và quảng bá sản phẩm tới hàng triệu khách hàng một cách nhanh nhất, trong đó hướng tới tập khách hàng trẻ tuổi, có thu nhập và tích lũy.

Trong lĩnh vực tài chính chứng khoán, các thông tin thường khô khan và khó hiểu với nhiều khách hàng, do đó DNSE cần xây dựng một cách thức truyền thông mới, đưa ra những thông điệp dễ hiểu và cách tiếp cận hoàn toàn mới tới khách hàng tiềm năng.

Chiến lược truyền thông sản phẩm bằng chính những lợi thế, tiện ích của sản phẩm là cách mà DNSE sẽ tập trung thực hiện. Nhà đầu tư có thể trải nghiệm giao dịch chứng khoán thông qua các video hướng dẫn sử dụng, trực tiếp thực hành trên tài khoản Demo, tham gia các cuộc thi rèn luyện kỹ năng giao dịch, các khoá học chứng khoán trực tuyến.

DNSE cũng sẽ phối hợp với các trường Đại học, các tổ chức đào tạo, các quỹ đầu tư để tổ chức các buổi hội thảo, hội nghị khách hàng, giới thiệu cơ hội đầu tư. Bên cạnh đó, DNSE cần nghiên cứu áp dụng các chương trình khuyến mại hay tổ chức các cuộc thi có giá trị giải thưởng hấp dẫn để thu hút sự quan tâm chú ý của khách hàng tiềm năng.

Bên cạnh đó, DNSE cũng sẽ duy trì các hoạt động thể hiện trách nhiệm xã hội của mình như các hoạt động từ thiện, tình nguyện vì cộng đồng, tài trợ cho các chiến dịch vì cộng đồng, marketing thay đổi hành vi xã hội.



3.2. Về Kết quả hoạt động kinh doanh của DNSE năm 2020:

Tổng quan các chỉ tiêu tài chính của DNSE năm 2020 như sau:

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2020	Thực hiện 2020	% so với KH 2020
Doanh thu	24.719	21.631	87,5%
Chi phí	22.976	18.853	82,1%
Lợi nhuận trước thuế	1.743	2.825	162,1%

Năm 2020 dù doanh thu thực hiện chỉ đạt 87,5% so với kế hoạch, tuy nhiên Lợi nhuận trước thuế đã vượt kế hoạch và đạt 162,1%, vốn chủ sở hữu tăng lên 164 tỷ đồng, tổng tài sản đạt 187,3 tỷ đồng.

Tại 31/12/2020, số lượng tài khoản mở mới cũng như số lượng giao dịch, giá trị giao dịch của khách hàng đã tăng trưởng đáng kể so với thời điểm 30/06/2020 là thời điểm Ban Tổng giám đốc mới tiếp nhận lại Công ty từ Ban điều hành cũ, cụ thể:

Chỉ tiêu	31/12/2020	30/06/2020	% TT
Tài khoản mở mới	1.009	52	1.840%
Tổng số lượng tài khoản	5.560	4.603	21%
Giá trị giao dịch (tỷ đồng)	9.784	2.085	369%
Tiền của NĐT (tỷ đồng)	166,70	17,00	881%
AUM của khách hàng (tỷ đồng)	2.480	2.005	24%
Doanh thu (tỷ đồng)	21,63	9,7	123%

II. Kế hoạch kinh doanh năm 2021

1. Triển vọng thị trường năm 2021

Năm 2021, tình hình dịch bệnh Covid-19 có thể kéo dài thêm nhưng thực tế ở Việt Nam, dịch bệnh đã và đang được kiểm soát tốt.

Việt Nam là một trong số ít nước giữ được mức tăng trưởng dương 2,91% và được dự báo phục hồi ở mức 6,5 – 6,8% trong năm 2021. Đây là động lực chính giúp củng cố lòng tin của NĐT và thu hút dòng vốn vào TTCK.

Theo đó, chỉ số VN-Index 2021 được dự báo có thể chạm ngưỡng 1250-1300. Tuy nhiên cũng không loại trừ kịch bản xấu với các yếu tố rủi ro dịch bệnh, căng thẳng chính trị toàn cầu, VN-Index có thể lui về vùng 950-1050 điểm.

Vì vậy, 2021 là năm đầy thách thức nhưng cũng là cơ hội cho DNSE có những kết quả đột phá.

2. Mục tiêu và kế hoạch năm 2021

Mục tiêu và kế hoạch Kinh doanh 2021 của DNSE cụ thể như sau:

2.1. Mục tiêu tài chính:

Doanh thu:	109,52 tỷ đồng
Chi phí:	89,48 tỷ đồng
Lợi nhuận trước thuế:	20,04 tỷ đồng

2.2. Mục tiêu khác:

Tổng số lượng tài khoản lũy kế:	100.000
Tỷ lệ tài khoản active:	5%
NAV:	10.000 tỷ đồng
Tiền của NĐT:	500 tỷ đồng
Thị phần giao dịch:	1,5%
NPS:	4.5/5
Số lượng nhân viên:	32
Vốn điều lệ	320 tỷ đồng

2.3. Kế hoạch tăng Vốn điều lệ từ 160 tỷ lên 320 tỷ đồng năm 2021:

Phát hành tăng vốn cho Cổ đông hiện hữu

- Tỷ lệ phát hành: 1:2
- Khối lượng phát hành: 16.000.000 cổ phần
- Giá phát hành: 10.000 VNĐ/CP
- Tổng giá trị phát hành: 160.000.000.000 VNĐ
- Phương án sử dụng vốn: Tăng vốn cho các hoạt động kinh doanh của Công ty, bổ sung nghiệp vụ kinh doanh bảo lãnh phát hành
- Đối tượng phát hành: cổ đông hiện hữu
- Thời gian triển khai: Quý 2/2021

(Chi tiết trong Tờ trình tăng vốn)

3. Chiến lược để đạt mục tiêu

3.1. Nghiệp vụ cho vay Giao dịch ký quỹ

- Việc sử dụng lần lượt 90, 150, 200 tỷ đồng cho vay GDKQ với Khối khách hàng cá nhân sẽ làm tăng NAV lên mức kế hoạch và số lượng tài khoản active kỳ vọng tăng lên 500 tài khoản.
- Phát triển hệ thống công nghệ để tối ưu hóa sản phẩm cho vay và giao dịch ký quỹ tự động, đảm bảo nhanh chóng thuận tiện cho khách hàng.
- Dùng các chương trình marketing online để phát triển khách hàng cá nhân và Khách hàng tổ chức và/hoặc các giao dịch lớn.
- Áp dụng chính sách lãi suất cho vay cạnh tranh, bình quân từ 9,5%/năm đến 10%/năm và luôn đảm bảo nguyên tắc cao hơn so với lãi suất tiền gửi tiết kiệm.

- Tìm kiếm các Ngân hàng để đồng cho vay các deal lớn và/hoặc đảo nguồn khi cần.

3.2. Nghiệp vụ Môi giới

- Nâng NAV của khách hàng thông qua cơ chế đặc thù và khác biệt.
- Về khách hàng: Tập trung phát triển khách hàng truyền thống và phát triển thêm khách hàng mới ở các thị trường có dòng tiền mới vào Việt Nam. Tăng trưởng số lượng khách hàng và đa dạng nhiều phân khúc khách hàng bằng việc sẽ mở rộng thêm các nhóm khách hàng mới bắt đầu tham gia thị trường, nhóm khách hàng trẻ, nhạy bén với thị trường và công nghệ. Việc phát triển và mở rộng đa dạng các nhóm khách hàng sẽ được thực hiện đồng bộ qua nhiều kênh, như các kênh giao dịch online (kênh chủ lực), hệ thống giả lập, mạng xã hội v.v...
- Tập trung phát triển các công cụ hỗ trợ giao dịch bằng công nghệ tiên tiến: DNSE sẽ tiếp tục đầu tư mạnh cho các sản phẩm công nghệ bao gồm các nhóm sản phẩm công nghệ dành cho khách hàng trẻ, nhà đầu tư giao dịch thường xuyên, sản phẩm công nghệ nội bộ trong việc phân loại khách hàng, theo dõi và đánh giá hiệu quả công việc
 - Phát triển dịch vụ tư vấn đầu tư bằng AI: DNSE sẽ sử dụng thống kê và A.I. để phân tích hiệu quả giao dịch của nhà đầu tư từ đó hỗ trợ tối ưu chiến lược đầu tư. Dựa trên thống kê lịch sử giao dịch, AI sẽ phân tích hành vi và đưa ra báo cáo khuyến nghị. Xu hướng sử dụng AI trên thế giới ngày càng trở nên đa dạng vì ưu điểm có thể học hỏi và liên tục cải tiến để đem lại hiệu quả tốt nhất cho người dùng.
 - Hệ thống giao dịch bằng công nghệ giao dịch tự động (BOT Trading) sẽ tiếp tục được áp dụng tại DNSE. BOT Trading cung cấp nền tảng công nghệ cho phép số hóa, định lượng, và minh bạch chiến thuật giao dịch, loại bỏ cảm xúc để giảm thiểu khả năng thua lỗ. Hiện nay, công nghệ này mới chỉ có số ít công ty chứng khoán thử nghiệm.
 - Xây dựng hệ thống tự động hóa quy trình giao dịch: Thông qua chatbot – kênh thu hút khách hàng và hỗ trợ đặt lệnh, khách hàng có thể theo dõi trên cổng thông tin điện tử được cập nhật liên tục với tốc độ nhanh nhất. Bằng hỗ trợ của dịch vụ tư vấn đầu tư AI, khách hàng có thể đưa ra quyết định đầu tư nhanh chóng, chính xác trên cả thị trường chứng khoán cơ sở và phái sinh.
- Phát triển thêm đa dạng của các sản phẩm dịch vụ mới: Bên cạnh cải thiện các sản phẩm truyền thống như tư vấn đầu tư, báo cáo phân tích, sản phẩm cho vay ký quỹ, phái sinh... DNSE sẽ đẩy mạnh các sản phẩm rủi ro thấp, có lợi suất cố định như trái phiếu doanh nghiệp và tập trung vào sản phẩm phái sinh định lượng đang có nhiều tiềm năng phát triển. Đây là sản phẩm chiến lược trong việc cạnh tranh với ngân hàng nhằm thu hút và mở rộng nhóm khách hàng mới.

Công ty tiếp tục đồng hành cùng với các cơ quan quản lý nghiên cứu xây dựng sản phẩm mới theo lộ trình triển khai của UBCKNN là như phái sinh trên cổ phiếu, các hợp đồng quyền chọn v.v

- Chiến lược của DNSE là đầu tư vào công nghệ để giúp khách hàng giao dịch thông minh hơn, dễ dàng hơn do đó số lượng nhân viên môi giới sẽ không tuyển dụng nhiều. Công ty tập trung chất lượng đội ngũ nhằm tư vấn chuyên sâu cho khách hàng và có thêm doanh thu từ dịch vụ này.

3.3. Phát triển nghiệp vụ IB mới

- Tư vấn phát hành trái phiếu Doanh nghiệp, DNSE là kênh kết nối vốn cho doanh nghiệp với nhà đầu tư.
- Tư vấn niêm yết, thoái vốn, IPO... Khi thực hiện thành công các thương vụ này, Công ty sẽ có thêm tập khách hàng và tăng doanh thu cho mảng môi giới, cho vay ký quỹ.

Kính thưa Quý vị Cổ đông, trên đây là báo cáo hoạt động kinh doanh năm 2020 và kế hoạch năm 2021 của Ban Tổng giám đốc Công ty CP Chứng khoán Đại Nam, kính trình Đại hội Cổ đông thông qua.

Thay mặt Ban Tổng giám đốc, tôi xin gửi lời cảm ơn đến các Quý cổ đông, khách hàng và đồng nghiệp đã tin tưởng và ủng hộ DNSE vững bước vượt qua khó khăn và phát triển. Tôi kính chúc Đại hội thành công, chúc các Quý Cổ đông dồi dào sức khỏe, hạnh phúc và thành đạt.

Nơi nhân:

- Như trên;
- HĐQT;
- Lưu BTGD.



Phạm Thị Thanh Hoa