TÓM TẮT

**Chương 1. Cơ sở lý luận về nâng cao hiệu quả hoạt động môi giới chứng khoán tại công ty chứng khoán.**

**1.1. Tổng quan về công ty chứng khoán**

CTCK là “một tổ chức tài chính trung gian được thành lập theo pháp luật, thực hiện một và/hoặc một số hoạt động trên thị trường chứng khoán”.

CTCK có một số đặc điểm: Trung gian giao dịch, Trung gian thông tin, Trung gian về vốn giữa người mua và người bán, Trung gian rủi ro

Các hoạt động cơ bản của CTCK bom gồm: Môi giới chứng khoán, Tự doanh chứng khoán, Tư vấn đầu tư chứng khoán, Bảo lãnh phát hành.

**1.2. Tổng quan về hoạt động môi giới chứng khoán**

Môi giới chứng khoán là hoạt động trung gian hoặc đại diện mua, bán chứng khoán cho khách hàng để được hưởng hoa hồng. CTCK cung cấp dịch vụ môi giới tức là đứng ra làm trung gian thực hiện lệnh mua bán cho nhà đầu tư thông qua cơ chế giao dịch tại SGDCK hoặc thị trường OTC mà chính nhà đầu tư sẽ là người chịu trách nhiệm đối với kết quả giao dịch của mình.

Nội dung chính của hoạt động môi giới là tìm kiếm khách hàng và chăm sóc khác hàng.

**1.3. Tổng quan về nâng cao hiệu quả hoạt động môi giới chứng khoán**

Hiệu quả có thể hiểu là chỉ tiêu được đo lường bằng việc so sánh giữa kết quả thu được và chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó. Một hoạt động được coi là có hiệu quả khi cùng 1 lượng chi phí bỏ ra nhưng đem lại kết quả cao nhất hoặc ngược lại cùng 1 kết quả thu được nhưng chi phí bỏ ra thấp nhất.

Do đó, nâng cao hiệu quả hoạt động môi giới chứng khoán có thể được phản ánh qua các kết quả mà hoạt động này đem lại (lợi nhuận hoạt động môi giới, doanh thu hoạt động môi giới, số lượng tài khoản đang hoạt động) so với nỗ lực, chi phí dành cho hoạt động môi giới (chi phí hoạt động môi giới, vốn chủ sở hữu, tổng số lượng tài khoản tại Công ty), hoặc so sánh tăng trưởng qua thời gian của kết quả hoạt động môi giới và chi phí hoạt động môi giới.

Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động môi giới chứng khoán: Tỷ suất lợi nhuận môi giới trên vốn chủ sở hữu, Tỷ suất lợi nhuận môi giới trên doanh thu môi giới, Tỷ lệ tài khoản đang hoạt động

Các yếu tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động môi giới chứng khoán bao gồm các yếu tố chủ quan như chiến lược phát triển của công ty, mô hình tổ chức của công ty, chính sách phí dịch vụ, nguồn nhân lực, các sản phẩm dịch vụ của công ty, cơ sở vật chất kỹ thuật, quy trình nghiệp vụ, sự hỗ trợ từ các bộ phận khác và các yếu tố khách quan như sự phát triển của thị trường chứng khoán, môi trường pháp lý, tình hình kinh tế chính trị, trình độ và thói quen đầu tư của người dân.

**Chương 2. Phương pháp nghiên cứu**

**2.1. Cách tiếp cận và thiết kế nghiên cứu**

Quy trình nghiên cứu bao gồm các bước: Xác định vấn đề cần nghiên cứu -> Xác định mục tiêu và đối tượng nghiên cứu -> Xây dựng khung lý thuyết và kế hoạch thu thập thông tin -> Thu thập thông tin -> Phân tích dữ liệu bằng phương pháp thống kê, tổng hợp và so sánh -> Đánh giá thực trạng, tìm ra các thành tựu/hạn chế và nguyên nhân -> Kết luận, giải pháp, kiến nghị

**2.2. Phương pháp nghiên cứu**

Phương pháp nghiên cứu gồm có thu thập thông tin và phân tích dữ liệu

**Chương 3. Thực trạng hiệu quả môi giới chứng khoán tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam.**

**3.1. Khái quát về công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam**

Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam ra đời sau khi Tập đoàn tài chính Yuanta mua lại CTCK Đệ Nhất. Hiện nay, công ty có vốn điều lệ 2.500 tỷ đồng. Cơ cấu tổ chức chia thành 4 bộ phận nghiệp vụ và 10 bộ phận chức năng tham mưu giúp việc Ban Tổng Giám đốc.

Kết quả hoạt động kinh doanh và lợi nhuận sau thuế của công ty có xu hướng giảm dần trong giai đoạn 2021-2023. Tuy nhiên, tỷ lệ an toàn tài chính luôn rất cao so với các ngưỡng quy định của pháp luật.

**3.2. Hoạt động môi giới tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam**

Mô hình tổ chức của công ty được chia thành nhiều cấp bậc, chính sách phí rất cạnh tranh. Đội ngũ môi giới của công ty có trình độ và kinh nghiệm, hoạt động theo quy trình nghiệp vụ chi tiết rõ ràng. Công ty cũng luôn cố gắng cải thiện cơ sở vật chất kỹ thuật để nâng cao trải nghiệm của khách hàng. Tuy nhiên sản phẩm dịch vụ và sự hỗ trợ từ các bộ phận khác còn hạn chế so với các công ty đầu ngành .

**3.3. Thực trạng hiệu quả hoạt động môi giới tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam**

Về kết quả kinh doanh, hoạt động môi giới là nguồn thu chính so với các hoạt động khác tại công ty. Tuy nhiên, chi phí môi giới cao khiến lợi nhuận từ hoạt động môi giới còn khiêm tốn và lao dốc trong giai đoạn 2021-2023.

Về thị phần môi giới, trong giai đoạn 2020-2023, công ty luôn duy trì thị phần mức 1-2% tổng giá trị giao dịch trên các sàn Hose, HNX, Upcom và chứng khoán sinh.

Về số tài khoản đang hoạt động, đối tượng khách hàng cá nhân trong nước chiếm đa số (trên 90%).

Trên cơ sở số liệu đã tổng hợp, hiệu quả hoạt động môi giới được phân tích dựa trên 03 chỉ tiêu:

- Về tỷ suất lợi nhuận môi giới trên vốn chủ sở hữu, sử dụng vốn trong hoạt động môi giới của công ty hiện không hiệu quả, vốn chủ sở hữu tăng đều qua các năm nhưng kết quả hoạt động môi giới không tương xứng, dẫn đến tỷ suất lợi nhuận môi giới trên vốn chủ sở hữu giảm.

- Về tỷ suất lợi nhuận môi giới trên doanh thu môi giới, chỉ tiêu này đạt đỉnh năm 2021 nhưng sau đó đi xuống dần là đạt số âm vào năm 2023.

- Về tỷ lệ tài khoản đang hoạt động, Nhóm đối tượng khách hàng đông nhất là cá nhân trong nước đạt tỷ lệ tài khoản đang hoạt động khoản 30% các năm 2020, 2022 nhưng giảm còn 20% trong năm 2023.

Từ các phân tích nêu trên, có thể thấy hiệu quả hoạt động môi giới của công ty còn nhiều hạn chế, điều này có thể bắt nguồn từ các nguyên nhân chủ quan như trình độ của nhân viên môi giới, hạn chế của các sản phẩm dịch vụ cung cấp khách hàng, giải pháp công nghệ và sự hỗ trợ từ các bộ phận khác; bên cạnh đó là các nguyên nhân khách quan như tình hình kinh tế chính trị biến động, trình độ kiến thức của nhà đầu tư còn hạn chế, khung pháp lý chưa hoàn thiện.

**Chương 4: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động môi giới chứng khoán tại Công ty TNHH Chứng khoán Yuanta Việt Nam.**

Từ định hướng phát triển của công ty và thị trường chứng khoán. Một số giải pháp có thể xem xét để nâng cao hiệu quả hoạt động môi giới như:

- Nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ: Xây dựng sản phẩm đa dạng, Nâng cao chất lượng xử lý giao dịch;

- Đẩy mạnh sự hỗ trợ từ bộ phận khác: Đa dạng hóa nội dung tư vấn, Nâng cao chất lượng hoạt động phân tích, Cải thiện dịch vụ ngân hàng đầu tư;

- Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực: Đào tạo và tuyển dụng nhân viên môi giới;

- Nâng cấp hệ thống công nghệ hỗ trợ giao dịch;

- Một số kiến nghị tới cơ quan quản lý như Sở giao dịch chứng khoán, ủy ban chứng khoán, bộ tài chính, chính phủ.