TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Thị phần khách hàng - Cuộc đua mới trên thị trường chứng khoán

11:00 18/01/2023

Sau khi thâu tóm công ty chứng khoán quy mô nhỏ trong nước, các nhà đầu tư ngoại đang bơm mạnh vốn, cấp tập chuẩn bị nhân sự để bước vào cuộc đua thị phần khốc liệt. Theo đó, cuộc đua thị phần dự báo khá hấp dẫn trong năm 2023.

Lệnh bán "cưỡng bức" – force sell kích hoạt khách hàng di chuyển

Tuần qua, hai sở giao dịch chứng khoán đã công bố thị phần môi giới chứng khoán quý IV/2022 và năm 2022. Top 10 thị phần môi giới nhìn chung không có quá nhiều biến động.

VPS tiếp tục là công ty có thị phần môi giới lớn nhất trên sàn HOSE, với mức thị phần 14,81% trong quý IV/2022, thấp hơn gần 4 điểm phần trăm so với mức 18,71% so với quý trước đó. Sự suy giảm này, theo nhiều ý kiến, là do khách hàng chủ đạo của VPS là nhà đầu tư cá nhân - đối tượng có giao dịch thận trọng hơn trong quý IV. Tính chung cả năm 2022, Công ty ghi nhận thị phần số 1, với 17,38%, tăng 1,24% so với năm 2021. VPS cũng là công ty chứng khoán tiên phong đưa mặt bằng thị phần Top 1 lên nấc cao hơn. Các năm trước, thông thường, Top 1 sẽ duy trì thị phần ở mức 12 - 14%.



Ảnh minh họa, nguồn internet.

Bảng xếp hạng Top 10 trên HOSE quý IV/2022 còn có SSI, VNDirect, Mirae Asset Việt Nam, HSC, VCI, MBS, TCBS, KIS và lần đầu tiên có mặt Công ty Chứng

khoán Rồng Việt (VDSC).

Trên sàn HNX, năm 2022, VPS cũng dẫn đầu với thị phần vượt trội 21,16%, tăng gần 5%. Các công ty còn lại trong Top 10 thị phần của sàn này là VND, SSI, TCBS, MBS, FPTS, Mirae Asset, KB Việt Nam, BSC, VCBS. Thành viên trong bảng xếp hạng khá quen thuộc, tuy nhiên, cũng có sự thay đổi nhỏ về thị phần. Chẳng hạn, SSI, Mirae Asset, HSC, VCI, KIS có sự gia tăng thị phần.

Một trong những nguyên nhân tác động đến thị phần là cơ cấu giao dịch trong quý có chút thay đổi, nếu như nhà đầu tư cá nhân giao dịch có phần thận trọng hơn thì khối ngoại hoạt động sôi nổi.

Trong năm 2022, khối ngoại mua ròng 29.300 tỷ đồng, riêng quý IV là gần 29.000 tỷ đồng, giúp các công ty chứng khoán có thị phần môi giới nước ngoài lớn như VCI, SSI, HSC... gia tăng thị phần.

Bên cạnh đó, việc thay đổi thị phần còn đến từ sự di chuyển của khách hàng từ công ty chứng khoán này sang công ty chứng khoán khác.

Đặc biệt, ở tệp khách hàng lớn, khách hàng VIP trong nhịp giảm tàn khốc tháng 11 vừa qua, chủ yếu do lệnh bán cưỡng bức (force sell) được kích hoạt, hệ quả của việc cổ phiếu giảm sâu, dẫn đến không đảm bảo tỷ lệ ký quỹ an toàn của các công ty chứng khoán.

Các lệnh bán force sell lần này là đồng loạt, quyết liệt, diễn ra ở rất nhiều cổ phiếu, kể cả những cổ phiếu có cơ bản tốt và diễn ra ở nhiều công ty.

“Nhiều lãnh đạo doanh nghiệp tích luỹ tài sản tốt, có lẽ vài trăm tỷ đồng với họ là mất mát nhưng không mất hết. Nhưng với những nhà đầu tư thuần tuý, các nhịp giảm của thị trường năm qua, đặc biệt những đợt force sell, họ gần như mất hết, rất đau xót”, một môi giới có 10 năm trong nghề chia sẻ về một năm khốc liệt của thị trường chứng khoán.

Cùng câu chuyện với môi giới trên, nhiều môi giới cho biết, việc tốc lực tìm kiếm thêm khách hàng cho năm sau là nhiệm vụ thách thức, lý do chính là khách hàng cũ không còn bao nhiêu. Họ đã rời bỏ thị trường, hoặc các khách hàng lớn đã chuyển sang công ty chứng khoán khác để có chính sách margin “mềm mỏng” hơn.

Ở nhiều nhóm môi giới, số lượng khách hàng cá nhân cũng giảm hẳn do tài khoản thua lỗ vì tự đầu tư, hoặc có phần đến từ chất lượng tư vấn yếu kém, thiếu kinh nghiệm khi thị trường “đổ đèo”. Bản thân công ty chứng khoán cũng chưa có chiến lược phát triển đội ngũ môi giới bài bản do thời gian “tái hoạt

động” còn khá ít (chỉ khoảng từ năm 2020 khi thị trường chứng khoán bắt đầu sôi động).

Đường đua lợi nhuận các công ty chứng khoán năm 2023

Khách hàng VIP, cho vay deal vẫn luôn được các công ty chứng khoán chào đón. Nhưng như đã nói ở trên, các đối tượng này đã có sự chuyển dịch sang bên khác, hoặc không còn vay nhiều như trước, khiến nhiều công ty chứng khoán cần tìm kiếm thêm khách hàng mới để bù đắp. Đây là thách thức không nhỏ cho việc tìm lại và mở rộng thị phần ở nhiều công ty chứng khoán, vốn dĩ ở các năm trước khá yên ổn với lợi thế khách hàng deal.

Vấn đề tồn tại khác cũng cần lưu ý, “tái sinh’ hoạt động ở nhiều công ty chứng khoán khi thị trường sôi động trở lại là dễ nhận thấy trong giai đoạn 2020 - 2021 nhưng không phải công ty chứng khoán nào cũng có thể tái cấu trúc, xây dựng được bộ máy vận hành trơn tru, nhất là trong việc thu hút lực lượng “thiện chiến, lành nghề”. Thực trạng này khiến một số công ty chứng khoán dù có nguồn lực cho vay margin nhưng lại đang dư nguồn, chỉ vì thị phần khách hàng cá nhân thấp, trong khi khách hàng vay deal lại đang tạm giảm sau đợt force sell trong tháng 11/2022.

Đây cũng là cơ sở để các nhân sự trong ngành cho rằng, những công ty chứng khoán có lợi thế cạnh tranh về đội ngũ chất lượng, mạng lưới tốt như SSI, VND, VPS... vẫn có chỗ đứng khá vững vàng trên bảng thị phần.

Tại sao câu chuyện thị phần lại được các công ty chứng khoán quan tâm? Ngoài vấn đề có thị phần tốt, sẽ có thể đẩy mạnh mảng cho vay margin (môi giới và margin chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu) thì tệp khách hàng lớn còn giúp các công ty chứng khoán chuẩn bị sẵn sàng để đưa các sản phẩm tài chính đa dạng hơn, hướng đến quản lý tài sản nhiều hơn tới khách hàng.

Nhận thức và nhu cầu về quản lý tài sản đang dần lớn lên, khách hàng kỳ vọng khi kênh đầu tư cổ phiếu kém hấp dẫn thì có thể được tư vấn phân bổ sang kênh trái phiếu, chứng chỉ quỹ và các sản phẩm tài chính khác - là những sản phẩm cần phân phối tới trực tiếp khách hàng sẽ hiệu quả hơn.

Thực tế thì một số công ty chứng khoán đang xây dựng hệ sinh thái để có thể cung cấp dịch vụ này một cách chuyên nghiệp hơn, điển hình như SSI, VNDS... Nhiều công ty quy mô nhỏ hơn cũng chuẩn bị cho cuộc chơi này, khi hoàn tất việc mua công ty quản lý quỹ và bắt đầu chiến lược phát triển giai đoạn mới.

Theo đó, nhiều công ty chứng khoán sẵn sàng hy sinh doanh thu môi giới để có được tệp khách hàng, càng đẩy cuộc đua giảm phí giao dịch quyết liệt hơn, qua

đó cũng gây áp lực phần nào tới các công ty chứng khoán vốn khá cứng rắn trong việc giảm phí.

Song song đó, ở các công ty chứng khoán có vốn ngoại như Mirae Asset Việt Nam, KIS Việt Nam, KBSV, có thể thấy đặc điểm khá rõ là tập trung vào môi giới và cho vay margin, với lợi thế vốn rẻ. Theo thông tin ghi nhận, các công ty chứng khoán này tận dụng khá tốt việc hút khách hàng lớn trong đợt force sell vừa qua và hiện nguồn cho vay margin đã và đang kích hoạt giải ngân khá trở lại.

Trong chiến lược phát triển chứng khoán Việt Nam đến năm 2030, Bộ Tài chính đặt mục tiêu số lượng nhà đầu tư trên thị trường chứng khoán đạt 8% dân số vào năm 2025 và 10% dân số vào năm 2030. Cộng thêm việc hệ thống giao dịch KRX dự kiến vận hành vào giữa năm 2023, công ty chứng khoán sẽ có nhiều dư địa để phát triển, đặc biệt là những công ty có tệp khách hàng rộng lớn, chất lượng. Theo đó, cuộc đua thị phần dự báo khá hấp dẫn trong năm 2023.

Lê Pháp (T/h)