



## PHỤ LỤC 1: NỘI DUNG THẢO LUẬN TẠI CUỘC HỌP

(Đính kèm theo Biên bản họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024 của Công ty Cổ phần Chứng khoán Vietcap)

**Câu hỏi: Sự kiện công ty chứng khoán Vndirect (VND) gần đây bị tấn công là sự cảnh báo đối với các công ty chứng khoán. Vietcap có lên kịch bản gì để backup nếu có một trường hợp xảy ra như VND?**

**Trả lời: (Ông Tô Hải)**

Đây là câu hỏi mang tính thời sự. Trường hợp của VND là lời cảnh tỉnh cho tất cả các công ty chứng khoán. Về phía Vietcap, chúng tôi cũng ý thức chuyện này rất rõ. Từ khi thành lập đến nay chúng tôi luôn có bộ phận an ninh mạng riêng biệt. Cách đây bốn (04) năm, chúng tôi đã tuyển một người chuyên gia về lĩnh vực này, từng làm việc tại nhiều tổ chức quốc tế. Chúng tôi có hệ thống backup đặt tại Quang Trung. Tuy nhiên, sự cố tại VND vừa rồi đánh sập cả hệ thống backup nên rất khó nói. Sau vụ việc VND, chúng tôi có những kịch bản riêng cho từng trường hợp có thể xảy ra. Tuy nhiên, trong thời đại này, để các công ty chứng khoán tự tin một cách tuyệt đối sẽ rất khó, ngay cả Facebook cũng bị tấn công. Cho tới giờ này, Vietcap vẫn ổn, chúng tôi đang tăng cường bảo mật và rà soát hệ thống để ngăn ngừa tối đa các rủi ro. Dẫu vậy, việc khẳng định rằng chúng ta sẽ an toàn tuyệt đối sẽ rất khó nói.

**Câu hỏi: Trong ĐHĐCĐ năm ngoái, Ban lãnh đạo (BLĐ) chia sẻ khó đạt kế hoạch 2023. Trong bối cảnh năm nay, BLĐ có tự tin hoàn thành kế hoạch 2024?**

**Trả lời: (Ông Tô Hải)**

Đầu tiên, tôi xin đại diện Ban điều hành xin lỗi quý cổ đông vì trong lịch sử Vietcap, năm ngoái là năm thứ 2 chúng ta không đạt kế hoạch. Chúng tôi đã lường trước việc không đạt được kế hoạch của năm ngoái, tuy nhiên chúng tôi đã thiếu dũng cảm không dám điều chỉnh kế hoạch năm ngoái để cổ đông đổi mặt với thực tế hơn. Năm nay, chúng tôi chủ động hơn, kế hoạch của chúng ta thường gắn với VN-Index. Năm nay, kế hoạch của chúng ta là đạt được 700 tỷ lợi nhuận trước thuế (LNTT) trên kịch bản VN-Index đạt 1.300 điểm. Điều này chắc chắn nằm trong tầm tay và dễ dàng đạt được, tôi kỳ vọng kết quả có thể cao hơn. Hội đồng quản trị (HĐQT) thống nhất kịch bản 1.300 điểm, tuy nhiên bộ phận Research của chúng tôi đang lên kịch bản VN-Index có thể đạt được 1.350-1.400 điểm. Về phía cá nhân tôi, đây là năm đầu tiên tôi lạc quan hơn bộ phận Research, tôi dự kiến VN-Index sẽ đạt 1.400 trở lên đến 1.500 điểm, không loại trừ chúng ta có thể đạt 1.500 điểm trong năm nay. Sự lạc quan của tôi dựa trên 2 yếu tố. Thứ nhất, đầu tư công trong năm nay sẽ tiếp tục được giải ngân rất mạnh và sẽ lớn nhất trong lịch sử. Thứ hai, gói tăng lương sẽ được áp dụng vào tháng 6/2024. Chúng ta thấy thị trường hàng tiêu dùng đang chậm lại, nhưng sau tháng 6 hi vọng sẽ khởi sắc và đóng góp đáng kể vào tăng trưởng kinh tế. Điều quan trọng nhất là áp lực về tỷ giá rất lớn nhưng chúng ta vẫn giữ được lãi suất thấp, do đó lượng tiền trên thị trường chưa bao giờ nhiều và rẻ như bây giờ. Cho tới giữa năm hoặc cuối năm cộng với việc FED có thể giảm lãi suất, những điều này kết hợp sẽ tạo nên hiệu ứng rất lớn và tạo động lực tăng trưởng rất lớn cho VN-Index. Từ cuối năm ngoái, tôi đã họp chiến lược với bộ phận Đầu tư và khuyến khích mọi người hãy mạnh dạn hơn vì các cộng sự trong công ty chưa bao giờ thấy tôi tự tin như thế về triển vọng của VN-Index. Do đó, khả năng đạt được 700 tỷ LNTT theo kế hoạch là tương đối dễ dàng. Cho tới quý 1/2024, chúng tôi ước tính đã đạt được 220 tỷ LNTT.

**Câu hỏi: Vietcap cần đáp ứng đầy đủ các điều kiện gì để được Ủy ban chứng khoán nhà nước (UBCKNN) chấp thuận cung cấp pre-funding cho Nhà đầu tư nước ngoài? Quy mô vốn hiện tại có phải là một rào cản để được phép cung cấp sản phẩm này?**

Nếu Vietcap không phải là một trong những công ty chứng khoán đầu tiên được UBCKNN chấp thuận cung cấp dịch vụ pre-funding cho NĐT nước ngoài thì thị phần môi giới cho NĐT nước ngoài của Vietcap sẽ bị ảnh hưởng tiêu cực.

**Trả lời: (Ông Tô Hải)**

Vietcap hoàn toàn đáp ứng đủ tất cả các điều kiện của UBCKNN. Vietcap là công ty chứng khoán lớn trên thị trường. Chúng ta chắc chắn sẽ là một trong những đơn vị đầu tiên được UBCKNN cho phép pre-funding.

**Câu hỏi: Về việc chào bán cổ phiếu riêng lẻ, timeline làm việc với NĐT riêng lẻ như thế nào, hiện đã có NĐT nào cam kết chưa?**

**Trả lời: (Ông Tô Hải)**

Khi Vietcap có ý định chào bán cổ phiếu riêng lẻ, chúng ta ưu tiên chào bán cho NĐT chiến lược trong vòng đầu tiên. Trong trường hợp thất bại với NĐT chiến lược, chúng ta mới bắt đầu chào bán riêng lẻ cho NĐT tài chính. Cho tới hiện nay, chúng ta đang làm việc rất chặt chẽ với ba (03) NĐT chiến lược. Chúng ta đã có những vòng Working Team để các phòng ban của hai bên làm việc với nhau (môi giới, IT, tư vấn...). Hiện nay vẫn còn những khoảng cách khá lớn giữa hai bên, đặc biệt là giá chào bán. Chúng tôi vẫn cố gắng làm việc để giảm khoảng cách đó lại với quyền lợi của cổ đông phải được đặt lên hàng đầu. Chúng tôi hiểu nếu bán với giá discount quá sâu thì cổ đông chúng ta sẽ bị thiệt hại. Do đó, HĐQT sẽ làm việc chặt chẽ và vấn đề về giá sẽ là một trong những ưu tiên hàng đầu.

**Câu hỏi: Ngoài vốn thì Ban lãnh đạo kì vọng NĐT mới có thể mang những điểm cộng nào cho Vietcap?**

**Trả lời: (Bà Nguyễn Thanh Phượng)**

Với NĐT chiến lược, bên cạnh việc họ tham gia vào làm cổ đông chiến lược của công ty, chắc chắn họ phải cùng chia sẻ một tầm nhìn và định hướng phát triển để có thể đưa Vietcap chúng ta lên một tầm phát triển mới. Những mảng kinh doanh nào mà chúng ta chưa thực sự tự tin và đang gặp một chút trở ngại trong việc định hướng phát triển thì những NĐT chiến lược mà chúng tôi tìm kiếm sẽ có những thuận lợi để cùng Vietcap đẩy mạnh những mảng kinh doanh mang tính đột phá cho công ty trong thời gian tới. Hiện nay, Vietcap nhận được sự quan tâm của 3 NĐT chiến lược từ Nhật Bản, Hàn Quốc và Thái Lan. Tuy nhiên, vì đây là việc quan trọng cũng như gắn liền với quyền lợi của tất cả quý vị cổ đông, HĐQT đã xem xét thận trọng và tiến hành các buổi làm việc kỹ lưỡng. Việc xin chủ trương phát hành cổ phiếu cho NĐT chiến lược chưa thể khẳng định 100% ngay trong năm nay chúng ta có thể hoàn tất được việc này, tuy nhiên chúng tôi muốn chia sẻ kế hoạch này một cách mạnh dạn với quý vị cổ đông. Hi vọng chúng ta sẽ có một kết quả tốt đẹp để chia sẻ với quý vị trong ĐHĐCĐ năm sau.

**Câu hỏi: BLĐ xin vui lòng giải thích lí do ba (03) thành viên HĐQT gắn bó lâu năm với Vietcap xin từ nhiệm cùng một lúc và chỉ đề cử hai (02) ứng viên mới. Vị trí còn lại có phải chờ NĐT riêng lẻ sắp tới ứng cử?**

**Trả lời: (Bà Nguyễn Thanh Phượng)**

Với số thành viên ứng cử mới là 02 thành viên, chúng ta vẫn đáp ứng quy định về số lượng thành viên HĐQT. Hoạt động của công ty và của HĐQT cũng sẽ không bị ảnh hưởng gì. Chúng ta hoàn toàn có thể linh hoạt và xin phép ĐHĐCĐ điều chỉnh số lượng thành viên HĐQT theo quy định bất cứ lúc nào.

**Câu hỏi: Trong hai (02) thành viên mới được đề cử, ông Hoàn đã gắn bó với Vietcap khá lâu và cổ đông cũng đã có cơ hội được tiếp xúc với ông Hoàn trong các ĐHĐCĐ trước. Tuy nhiên, ông Khánh trước đây chưa từng công tác tại Vietcap. BLĐ vui lòng**

Đ: 6  
CỘI  
CỔ  
HỨNG  
VIE  
T - T.F

**giới thiệu thêm về ông Khánh và những kì vọng của BLĐ khi ông Khánh tham gia vào HĐQT?**

**Trả lời: (Ông Tô Hải)**

Chúng ta có 03 thành viên HĐQT từ nhiệm đợt này là anh Hoàng vì lí do cá nhân, anh Thắng (đã tham gia cùng chúng ta trong 17 năm) vì lí do thời gian đóng góp cho công ty đã lâu và muốn nhường chỗ cho những người trẻ hơn, anh Phương vì những lí do riêng (chỗ ở xa và thời gian đi lại không phù hợp). Hiện chúng ta đang thiếu 01 thành viên HĐQT độc lập và anh Khánh được sự giới thiệu của tôi. Tôi đã có thời gian làm việc với anh Khánh. Anh Khánh là một trong những doanh nhân trẻ mà tôi đánh giá rất xuất sắc của Việt Nam gần đây. Anh Khánh là Phó Tổng Giám đốc, thực ra là Giám đốc điều hành của chuỗi cà phê Katinat đã phát triển rất nhanh gần đây. Việc đưa Katinat phát triển gắn liền với hoạt động điều hành hệ thống và marketing. Những hiểu biết của anh Khánh về ngành tiêu dùng rất phù hợp với chúng ta khi mà chúng ta định hướng Vietcap trong 1-2 năm nay sẽ chuyển dịch nhiều hơn tới các NĐT cá nhân. Hi vọng những kiến thức của anh Khánh sẽ giúp ích cho công ty chúng ta trong dài hạn. Đây là lúc chúng ta hướng đến những gương mặt trẻ để đóng góp và mang lại những kiến thức mới trong tương lai vì chúng ta sẽ không thể kì vọng tôi sẽ điều hành công ty mãi mãi.

**Câu hỏi: Ban lãnh đạo có thể chia sẻ thông tin về giá chào bán riêng lẻ dự kiến cho cổ đông chiến lược là bao nhiêu?**

**Trả lời: (Ông Tô Hải)**

Chúng tôi đang đàm phán để có giá chào bán cao nhất có thể, chúng tôi không muốn thực hiện với chiết khấu nhiều so với giá thị trường. Về thời điểm thực hiện, vì giá trị công ty hiện tại gần 1 tỷ USD, vậy chiếm tỷ lệ 20% thì giá trị giao dịch đạt gần 200 triệu USD, như vậy để tìm được tổ chức tài chính đủ nguồn lực thực hiện deal mà chỉ chiếm tỷ lệ sở hữu 20% là khá khó khăn. Hiện tại HĐQT đang thực hiện thương thảo với 3 nhà đầu tư từ cuối năm 2022 đến nay nhưng có một số nội dung vẫn chưa thống nhất. HĐQT tuy rất mong muốn sớm hoàn thành giao dịch này nhưng chúng tôi vẫn giữ quan điểm cố gắng thương thảo trên nguyên tắc đảm bảo quyền lợi của cổ đông khi quyết định về giá giao dịch, nếu giá thấp thì HĐQT sẽ ko đi ngược lại quyền lợi của cổ đông và sẽ không thực hiện giao dịch.

**Câu hỏi: Mảng IB năm 2024 có những deal nào lớn, vui lòng chia sẻ thông tin.**

**Trả lời: (Ông Đinh Quang Hoàn)**

Danh mục tư vấn hiện nay của Công ty có giá trị thương vụ dao động từ 45.000 -50.000 tỷ, trong đó có 2 thương vụ khá lớn với giá trị giao dịch hơn 10.000 tỷ/thương vụ, và trong năm nay chúng tôi hy vọng ít nhất thành công 1 thương vụ lớn như thế trong năm nay. Nếu thành công, giá trị mà mảng IB thu về sẽ có thể quay lại mức bình thường, khoảng 300 tỷ trở lên.

**Câu hỏi: Cho tôi hỏi về vấn đề từ nhiệm của 3 thành viên HĐQT trước ngày họp ĐHĐCĐ, vấn đề này có ảnh hưởng đến chính sách điều hành của công ty không, nhiều nhà đầu tư cá nhân rất lo ngại vấn đề nội bộ lục đục nên mong quý Công ty giải thích?**

**Trả lời: (Bà Nguyễn Thanh Phượng)**

Thay mặt HĐQT Công ty, cũng là 1 trong các nhà sáng lập của Công ty, tôi có thể khẳng định trong 17 năm qua tại HĐQT của Công ty chưa bao giờ có chuyện lục đục nội bộ. Hiện nay HĐQT vẫn làm việc trên tinh thần đoàn kết, hợp tác với nhau, và luôn mong muốn quản trị Công ty ngày càng phát triển.

**Câu hỏi: Xin chia sẻ về các điểm chính về thị phần dư nợ và kết quả kinh doanh của Quý 1 năm 2024.**

**Trả lời: (Ông Tô Hải)**

Đầu tiên về vấn đề thị phần thì năm ngoái 2023, Công ty lần đầu tiên bị hạ thị phần từ vị trí thứ 5 xuống vị trí thứ 8. Như ban điều hành của Công ty đã chia sẻ, chúng tôi hiện nay đang có các kế hoạch để phục hồi thị phần và hướng đến nhà đầu tư cá nhân nhiều hơn. Để cập nhật tình hình cho một số cổ đông mới, chiến lược trước nay của Công ty tập trung nhiều vào các nhà đầu tư tổ chức, đặc biệt là trước Covid. Xu hướng chung ở các nước phát triển trên thế giới thì thường nhà đầu tư cá nhân thường thua lỗ, nên đa số chỉ đầu tư thông qua các nhà đầu tư tổ chức, trước Covid thì thị phần của các nhà đầu tư tổ chức chiếm đến khoảng 80-90% thị phần giao dịch, NĐT cá nhân chỉ chiếm 10-20%. Sau Covid thì trên thế giới tỷ lệ NĐT cá nhân bùng lên rất nhiều. Tại Việt Nam, trước Covid thì NĐT tổ chức chiếm 30% - 40%, và NĐT cá nhân chiếm 60%, tuy nhiên sau Covid thì NĐT cá nhân tăng lên chiếm đến khoảng trên 90%, NĐT tổ chức chỉ chiếm dưới 10%. Đây cũng là sai lầm của ban lãnh đạo về việc chưa nhận diện xu hướng này. Tôi cho rằng xu hướng tương lai sẽ tiếp tục duy trì, đặc biệt với sự phát triển của AI, NĐT cá nhân ko quá khó để tiếp cận thông tin, khoảng cách tiếp cận thông tin giữa NĐT cá nhân và tổ chức ngày càng rút ngắn lại do sự minh bạch của các công ty tăng lên, và sự hỗ trợ từ các công cụ phân tích cho NĐT cá nhân ra quyết định dễ hơn. Cho nên khoảng 2 năm nay, chúng tôi đã xoay trực lại, tập trung nhiều cho NĐT các nhân, từ marketing đến tăng cường hệ thống, Công ty đã đầu tư rất nhiều cho hệ thống, chi tiêu nhiều hơn cho IT, bảo mật. Kết quả là đầu năm 2024, Công ty đã quay trở lại thị phần Top 5, chúng tôi hy vọng sẽ duy trì tiếp tục gia tăng thị phần trong các quý tới, hướng đến vị trí thị phần Top 5 hoặc tiệm cận Top 5 trong năm 2024 để tạo đà quay trở lại vị trí vững chắc ở Top 5 trong năm 2025.

Dư nợ hiện tại trên 8.000 tỷ, so với các công ty chứng khoán lớn khác thì không nhiều nhưng so với Công ty năm ngoái thì có bước tiến do Công ty đã bắt đầu tiếp cận được các nguồn vốn rẻ hơn, vì thị trường đã có bước bùng nổ nên Công ty cũng chấp nhận 1 số rủi ro nhất định để mở rộng danh mục cho vay. Về KQKD, dự kiến Q1/2024 Công ty đạt 220 tỷ đồng Lợi nhuận trước thuế.

**Câu hỏi: Chiến lược cạnh tranh về chiến lược Zero fee, khi ngành trong tương lai rất cạnh tranh, tăng vốn mạnh và áp dụng Zero ?**

**Trả lời: (Ông Tô Hải)**

Hiện nay chính sách và chiến lược của Công ty không xác định áp dụng Zero fee. Chúng ta phải xác định lợi thế cạnh tranh của Công ty là ở đâu. Lợi thế cạnh tranh hiện tại chỉ có thể là ở việc nâng cấp dịch vụ, chứ nếu áp dụng zero fee, thì thường các công ty chứng khoán áp dụng chiến lược giảm zero fee để lấy lại bằng việc tăng margin, chiến lược này có thể hiệu quả đối với Công ty chứng khoán nước ngoài tại Việt Nam vì có nguồn vốn rẻ, trong khi đó Công ty chúng ta không thể có lãi suất rẻ hơn nên không có lợi thế cạnh tranh với các công ty chứng khoán nước ngoài được. Nên nếu chúng ta hạ phí giao dịch xuống bằng 0, thì chúng ta sẽ rất khó để thu lợi nhuận vì phí zero fee, lãi suất margin hạ như các công ty chứng khoán nước ngoài thì Công ty sẽ không còn nguồn thu lợi nhuận cho cổ đông. Cho nên tới giờ này chúng tôi chưa nghĩ tới việc áp dụng zero fee.

**Câu hỏi: Hệ thống KRX dự kiến khi nào vận hành và hệ thống IT của VCI đã đáp ứng được yêu cầu để tương thích với hệ thống KRX chưa? Sau khi KRX vận hành thì có áp dụng T0 không?**

**Trả lời: (Ông Đinh Quang Hoàn)**

Vào ngày 13/03/2024 các công ty chứng khoán (CTCK) đã kiểm thử, chạy trên môi trường giả lập với Sở giao dịch chứng khoán. VCI đã đáp ứng hoàn toàn tất cả các yêu cầu của hệ thống KRX. Theo tôi biết, các CTCK đã đáp ứng được hết các yêu cầu của KRX, nhưng vẫn đề hiện nay là Sở giao dịch chứng khoán cần xin các bộ, ngành liên quan chấp thuận để đưa KRX vào sử dụng. Chúng tôi chưa biết khi nào các bộ, ngành sẽ chấp thuận việc này, dự kiến là trong năm nay. Khi vận hành hệ thống mới sẽ phải dừng giao dịch từ 5-7 ngày để chuyển đổi từ hệ thống cũ sang hệ thống mới. Đến khi vận hành, Sở giao dịch sẽ sớm có thông báo để các NĐT và các CTCK chuẩn bị vì không thể giao dịch ngay được. Về việc giao dịch T0, trong giai đoạn đầu Sở giao dịch chứng khoán chưa tính tới mặc dù

có trong chức năng của hệ thống mới. Để giao dịch T0 thì Sở giao dịch phải xin UBCKNN và các cơ quan chức năng. Đây có thể là giai đoạn 2 và chưa có thời gian cụ thể. Lúc đó, các CTCK phải test các chức năng mới thực hiện được.

**Câu hỏi: Công ty có huy động nhiều vốn nước ngoài, thì có bị ảnh hưởng không khi mà tỷ giá tăng cao?**

**Trả lời: (Ông Tô Hải)**

Chúng tôi là công ty chứng khoán, nên việc quản lý rủi ro luôn được đặt lên hàng đầu, cho nên khi thực hiện tất cả các khoản vay nước ngoài, ngay sau khi vay thì luôn được hedging theo đúng thời hạn vay, vì đã hedging nên tỷ giá sẽ không ảnh hưởng, các chi phí hedging thì đã được hạch toán vào giá vốn hoạt động của công ty. Cũng xin thông báo rằng hầu hết các khoản vay của Công ty hiện tại là vay nước ngoài, giá vốn của các khoản vay nước ngoài bao gồm cả phí hedging thì vẫn rẻ hơn giá vốn của các khoản vay trong nước rất nhiều.

P. HN.