

Để thắng trên thị trường chứng khoán, điều tối quan trọng là phải tuân thủ kỷ luật

***(ĐTCK) Đến dự sự kiện ASEAN Broker Networking tại Hà Nội, ông Lim Chee Kiong, Giám đốc Khối khách hàng cá nhân toàn cầu, Maybank Kim Eng (Singapore) cho biết, không chỉ tại Việt Nam, tình trạng nhà đầu tư có kiến thức tài chính, nhưng thua lỗ trên TTCK diễn ra ở nhiều nước trên thế giới. Để thắng, điều tối quan trọng là phải tuân thủ kỷ luật, bên cạnh một chiến lược đầu tư đủ tầm.***

Để thắng trên thị trường chứng khoán, điều tối quan trọng là phải tuân thủ kỷ luật

(ĐTCK) Đến dự sự kiện ASEAN Broker Networking tại Hà Nội, ông Lim Chee Kiong, Giám đốc Khối khách hàng cá nhân toàn cầu, Maybank Kim Eng (Singapore) cho biết, không chỉ tại Việt Nam, tình trạng nhà đầu tư có kiến thức tài chính, nhưng thua lỗ trên TTCK diễn ra ở nhiều nước trên thế giới. Để thắng, điều tối quan trọng là phải tuân thủ kỷ luật, bên cạnh một chiến lược đầu tư đủ tầm.

Như ông chia sẻ, đầu tư vào tri thức luôn là khoản đầu tư mang lại lợi suất cao nhất, tuy nhiên thực tế tại TTCK Việt Nam cho thấy, không ít người có kiến thức về tài chính, chứng khoán lại không trụ được trên thị trường. Phải chăng, TTCK là sân chơi quá rủi ro hay kiến thức trên TTCK chỉ tạo nên giá trị nếu có thêm điều kiện cần là TTCK phải phát triển ở mức độ nhất định? Có rất nhiều người đã thành công khi tham gia vào TTCK, nhưng cũng có nhiều người không thành công và trong số những người không thành công có không ít người có kiến thức chuyên sâu. Đây không phải là điều cá biệt chỉ có riêng ở Việt Nam. Chúng tôi đã chứng kiến tình trạng này tại rất nhiều thị trường. Các nhà đầu tư cá nhân phải hiểu rằng, họ cần 2 điều cơ bản, đó là xây dựng một chiến lược đầu tư và khả năng chịu đựng rủi ro, bao gồm các yếu tố cũng như mức độ rủi ro của từng yếu tố. Và một điều tối quan trọng là sau khi đã lên được một chiến lược đầu tư cũng như xác định mức độ rủi ro có thể chấp nhận được, nhà đầu tư cần phải tuân thủ kỷ luật và kiên định với kế hoạch, nguyên tắc đã đặt ra.

Ông Lim Chee Kiong

Bên cạnh đó, việc lựa chọn và sử dụng nhà môi giới là rất quan trọng trong sự thành công của các nhà đầu tư. Sự thịnh hành của hoạt động mua bán chứng khoán trực tuyến, với sự tư vấn chỉ ở mức tối thiểu hoặc gần như không có, khiến nhiều nhà đầu tư cá nhân tham gia TTCK gặp rủi ro lớn do thiếu thông tin cũng như kiến thức về vĩ mô, thị trường hay cụ thể về doanh nghiệp. Để hỗ trợ khách hàng, bản thân Maybank Kim Eng có những kênh để tương tác liên tục. Chúng tôi cung cấp thông tin cập nhật diễn biến thị trường, các nghiên cứu phân tích thông qua ứng dụng “Market Insight - Thị trường thông minh”, thông tin về các khóa đào tạo, đánh giá thị trường. Đối với chúng tôi, đây là điều khác biệt lớn nhất, cũng là ưu thế Maybank Kim Eng đem lại cho khách hàng. Triết lý của Maybank Kim Eng là song hành cùng nhà đầu tư. Vậy trong một cơ hội đầu tư cụ thể, Maybank Kim Eng giải quyết như thế nào về mâu thuẫn lợi ích giữa Công ty với khách hàng và giữa các khách hàng với nhau, khi Công ty phục vụ hàng vạn khách hàng, trong đó có cả bên mua và bên bán, thua ông? Tôi khẳng định không có xung đột lợi ích ở đây. Maybank Kim Eng là nhà môi giới truyền thống, không tham gia tự doanh và chúng tôi chắc chắn không có các hoạt động mua bán hay đầu tư dẫn đến xung đột lợi ích với khách hàng. Tại Maybank Kim Eng, việc giám sát giao dịch của các chuyên viên bộ phận phân tích, tư vấn đầu tư cũng được chúng tôi thực hiện nghiêm ngặt. Khi có xung đột về lợi ích giữa các khách hàng, chúng tôi sẽ thực hiện giao dịch của khách hàng dựa trên các quy tắc, luật lệ của TTCK. Trung thực là một giá trị cốt lõi mà Maybank Kim Eng theo đuổi. Ở Việt Nam, Maybank Kim Eng tạo nên hình ảnh một CTK thân thiện, sẵn sàng chia sẻ thông tin, tri thức đến khách hàng. Tuy nhiên, thực tế Maybank Kim Eng Việt Nam chưa mang lại hiệu quả cho chính mình, thể hiện ở việc lợi nhuận Công ty thu được còn khá hạn chế. Xin ông chia sẻ đánh giá về tiềm năng phát triển của TTCK Việt Nam và mục tiêu mà Maybank Kim Eng đặt ra với công ty con đang hoạt động tại Việt Nam? Maybank Kim Eng đã có mặt ở Việt Nam trong gần 10 năm qua và chúng tôi cam kết hoạt động lâu dài tại thị trường Việt Nam. Trên thực tế, chúng tôi là công ty môi giới chứng khoán nước ngoài đầu tiên vào Việt Nam. Chúng tôi có tầm nhìn dài hạn trong việc phát triển thị trường và đạt mục tiêu về lợi nhuận. Tiềm năng của thị trường Việt Nam là rất rõ ràng. Chúng tôi tiếp tục lạc quan về TTCK Việt Nam cũng như sự phát triển của cả nền kinh tế trong tương lai. Maybank Kim Eng mong muốn tạo dựng vị thế tiên phong tại tất cả các thị trường mà Tập đoàn hoạt động, trong đó có Việt Nam. Chúng tôi hợp tác chặt chẽ với các Sở giao dịch chứng khoán, các cơ quan quản lý, các liên minh chiến lược nhằm tạo ra nhiều giá trị cộng thêm cho mỗi thị trường. Theo ông, nhà đầu tư Singapore có quan tâm nhiều đến cơ hội đầu tư vào TTCK Việt Nam không? Maybank Kim Eng đã và sẽ làm gì để kết nối sự quan tâm này với các cơ hội hiện có trên thị trường? Đã có những nhà đầu tư Singapore tham gia đầu tư vào TTCK Việt Nam thông qua Maybank Kim Eng Singapore. Trên thực tế, các nhà đầu tư Singapore đã gia tăng đáng kể việc tìm kiếm cơ hội đầu tư ở nước ngoài và tiến hành giao dịch chứng khoán tại các thị trường nước ngoài trong nhiều năm qua. Điều này cũng xảy ra tương tự đối với khách hàng của chúng tôi ở Malaysia, Thái Lan và Hồng Kông. Chúng tôi cho rằng, sự quan tâm của các nhà đầu tư nước ngoài đối với thị trường Việt Nam sẽ tiếp tục gia tăng mạnh mẽ trong vòng 2 - 5 năm tới và Maybank Kim Eng sẽ nỗ lực để trở thành cầu nối, đưa các nhà đầu tư từ khắp nơi trên thế giới đến đầu tư tại Việt Nam. Tường Vi thực hiện.

Nguồn: <http://tinnhanhchungkhoan.vn/chung-khoan/de-thang-tren-thi-truong-chung-khoan-dieu-toi-quan-trong-la-phai-tuan-thu-ky-luat-166614.html>