



نسخه: (نهایی)

تایید کننده: محمود گودرزی

تنظیم کننده: محمد امین قهرمانی

تهیه کننده: وحید مطهری نیا

سند چشم انداز

شرکت کارگزاری صبا تائین

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

This image features a piece of decorative calligraphy in gold on a dark blue, textured background. The central text is the Basmala, "Bismillah" (In the name of Allah, the Most Gracious, the Most Merciful), written in a highly stylized, cursive script. The letters are interconnected and flow together, with long, sweeping tails that extend downwards and outwards. The background has a fine, grainy texture and is accented with several small, gold-colored diamond shapes scattered across the lower half of the composition.

هدف بنیادی:

- ❖ ارتقای رتبه کارگزاری در شاخص‌های صنعت کارگزاری در بازار سرمایه
- ❖ بازوی اجرایی خانواده تامین اجتماعی در حوزه ارائه خدمات کارگزاری و تسهیل تأمین مالی در بورس‌های مربوطه

ارزش‌های محوری:

- ❖ تکریم و حفظ حقوق ارباب رجوع و مشتریان
- ❖ صداقت و قانون‌مندی
- ❖ شفافیت عملکرد
- ❖ پایبندی به اصول اخلاق حرفه‌ای

زمینه فعالیت موجود:

- ❖ انجام معاملات در بورس و فرابورس به روش های مختلف (آنلاین، اینترنتی، تلفنی، حضوری)
- ❖ مشاوره عرضه و پذیرش در بورس و فرابورس
- ❖ ارائه خدمات مدیریت دارایی از طریق صندوق سرمایه گذاری مشترک صبا (در اندازه کوچک) و صندوق سرمایه گذاری توسعه تعاون صبا (با درآمد ثابت)
- ❖ ارائه خدمات سبدگردانی اختصاصی

زمینه فعالیت جدید:

❖ تأسیس صندوق های جدید و متنوع


❖ تأسیس و راه اندازی شرکت مشاور سرمایه گذاری

قابلیت محوری موجود که در آینده هم می‌توانند مزیت رقابتی ایجاد کنند:


- ❖ کارگزار اصلی شستا و شرکت های تابعه در بازار بورس و فرابورس
- ❖ تعامل و ارتباطات مؤثر با بازیگران بازار سرمایه در خارج از مجموعه شستا
- ❖ عضویت در کارگروه‌های کانون کارگزاران بورس و اوراق بهادار
- ❖ برخورداری از زیرساخت‌های فناوری اطلاعات متناسب با نیازهای بازار سرمایه
- ❖ برخورداری از منابع انسانی متخصص و مجرب

قابلیت محوری جدید که برای ایجاد مزیت رقابتی در آینده لازم اند:

- ❖ منابع مالی مناسب
- ❖ کسب مزیت اطلاعاتی نسبت به رقبا
- ❖ ایجاد واحد بازاریابی جهت توسعه بازار و جذب مشتریان جدید
- ❖ جذب منابع انسانی متخصص و مجرب
- ❖ برندسازی



کارگزاری صباتأمین در ۵ سال آتی با رویکرد حضور فعال و موثر در تمامی حوزه‌های بازار سرمایه، در نظر دارد هم‌راستا با چشم انداز شرکت سرمایه گذاری صباتأمین، ارزش معاملات خود را در بازار هدف، به بیش از ۱۰ درصد کل ارزش معاملات کارگزاری‌های کشور ارتقا دهد.

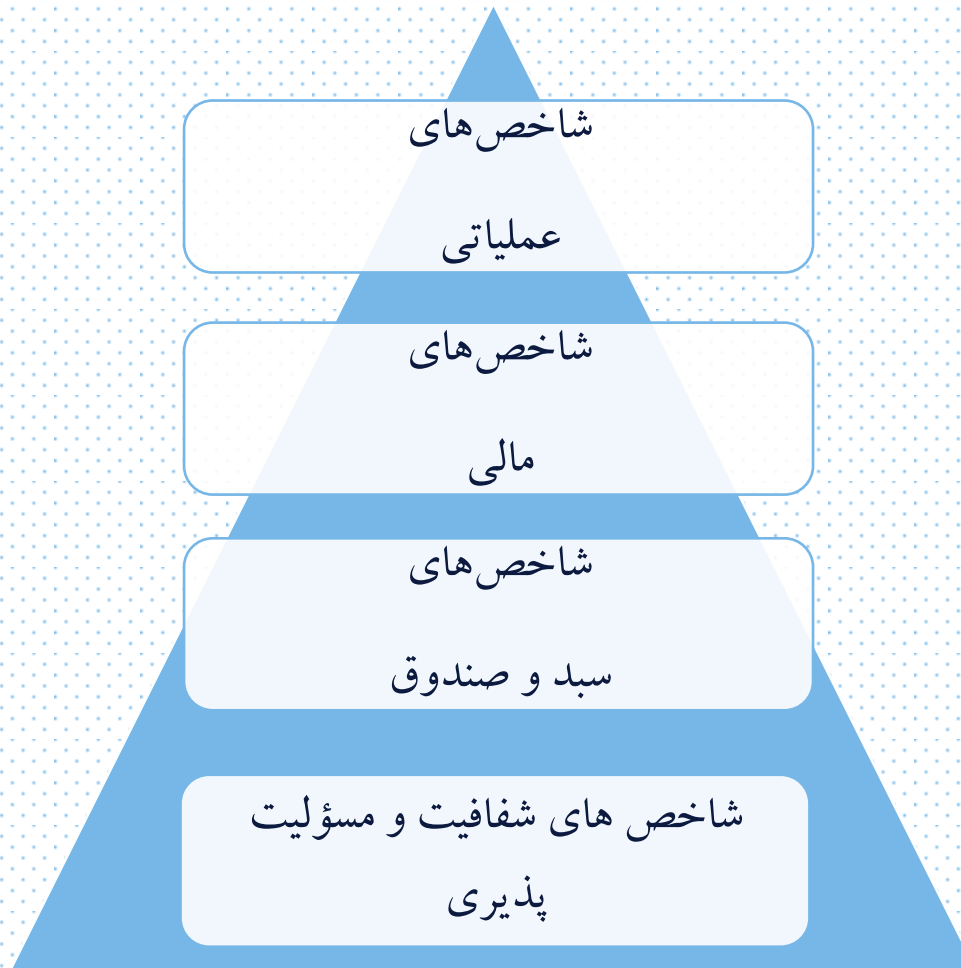


شرکت کارگزاری صبا تأمین، فعال در بازار سرمایه، با ارائه خدماتی همچون انجام معاملات و مشاوره عرضه و پذیرش در بورس تهران و فرابورس ایران، نیازهای مجموعه‌ی شستا و هلدینگ‌های تابعه‌ی آن را تأمین می‌نماید.

ارتقای رتبه کارگزاری در شاخص‌های صنعت کارگزاری در بازار سرمایه، مهم‌ترین هدف بنیادی شرکت است. برای این منظور کارگزاری صبا تأمین در ۵ سال آتی با رویکرد حضور فعال و موثر در حوزه‌های بازار سرمایه، مصمم است ارزش معاملات خود را در میان کارگزاری‌های کشور به بیش از ۱۰ درصد کل ارزش معاملات کارگزاری‌های کشور ارتقا دهد.

ما به عنوان کارگزاری خانواده تأمین اجتماعی، با بهره‌گیری از تعاملات و ارتباطات مؤثر برون‌سازمانی، می‌کوشیم با گسترش حوزه و دامنه فعالیت با بهره‌گیری از تکنولوژی‌های روز، به یک برند معتبر در میان کارگزاری‌های کشور تبدیل شویم.

کارگزاری صبا تأمین بازوی اجرایی شرکت سرمایه‌گذاری تأمین اجتماعی در حوزه ارائه خدمات کارگزاری و تسهیل تأمین مالی در بازار بورس و فرابورس است و می‌کوشد ضمن پایبندی به قانون و شفافیت عملکرد، اصل احترام به حقوق مشتریان را همواره رعایت کند و به ارزش‌های محوری سرمایه‌گذاری تأمین اجتماعی متعهد باشد.



❖ بازده حقوق صاحبان سهام

❖ بازده دارایی ها

❖ حاشیه سود ناخالص

❖ حاشیه سود خالص

❖ شاخص کفایت سرمایه

✓ نسبت بدهی تعدیل شده

✓ نسبت جاری تعدیل شده

❖ بازده پرتفوی سرمایه گذاری

❖ وجوه نقد حاصل از عملیات به سود عملیاتی

❖ درآمد ریالی ناشی از معاملات آنلاین

❖ ارزش ریالی معاملات مشتریان حقوقی غیر از مجموعه تأمین اجتماعی

❖ رشد ارزش معاملات شرکت

✓ رشد ارزش معاملات خرد

✓ رشد ارزش معاملات بلوگ

✓ رشد ارزش کل معاملات

✓ رشد ارزش معاملات آنلاین

❖ نسبت استقلال درآمد عملیاتی شرکت

❖ سهم بازار کارگزاری (ارزش معاملات کارگزاری به کل ارزش معاملات بازار)

❖ سهم بازار معاملات آنلاین



❖ نسبت ارزش معاملات آنلاین نسبت به کل معاملات کارگزاری

❖ ریسک وابستگی به مشتریان (درصد درآمد حاصل از ۵ مشتری برتر از کل درآمد شرکت)

✓ درصد درآمد حاصل از ۵ مشتری برتر مجموعه تامین اجتماعی از کل درآمد شرکت

✓ درصد درآمد حاصل از ۵ مشتری برتر خارج از مجموعه از کل درآمد شرکت

❖ میزان رضایت مشتریان

❖ سرانه تعداد مدارک حرفه‌ای مدیران

❖ سرانه تعداد مدارک حرفه‌ای پرسنل

❖ نرخ جابجایی منابع انسانی

❖ نسبت پوشش سیستم هوش تجاری در فعالیتهای شرکت

❖ سرانه سابقه کار مرتبط مدیران

❖ سرانه سابقه کار مرتبط پرسنل

❖ بازده صندوق متناسب با ریسک

✓ انحراف معیار بازده

✓ معیار ترینر

✓ معیار شارپ

✓ معیار سورتینو

❖ نرخ وفاداری مشتریان صندوق

❖ تعداد سرمایه گذاران صندوق

❖ رشد ارزش کل دارایی تحت مدیریت سبد گردان

❖ میانگین زمانی نرخ بازده سبد گردان (TWRR)



❖ تعداد نقاط ضعف کنترل های داخلی

❖ درصد مطلوبیت نقاط قابل تمرکز بر اساس استاندارد کوزو





❖ افزایش تعداد مشتریان و ارزش ریالی معاملات آنلاین

❖ توسعه حوزه و دامنه فعالیت شرکت در بازار سرمایه

❖ افزایش توان مالی کارگزاری

❖ مشتری مداری (پیاده سازی سیستم مدیریت ارتباط با مشتریان)

❖ توسعه زیرساخت های فناوری اطلاعات

❖ توسعه بازاریابی و تبلیغات

- ✓ بهره گیری از سیستم آموزش مجازی
- ✓ به روزرسانی برنامه ترفیع مشتریان (اعطای اعتبار ریالی، هدایا، تخفیف کارمزد معاملات آنلاین و تبلیغات)
- ✓ طراحی و اجرای دوره‌ها و کارگاه‌های آموزشی جهت افزایش ضریب نفوذ کارگزاری در جامعه هدف
- ✓ برگزاری دوره های تحلیلی با همکاری رسانه های بورسی
- ✓ ارائه گزارش های روزانه و تحلیل های مرتبط با بازار سرمایه به مشتریان

❖ افزایش فعالیت در زمینه پذیرش و عرضه اوراق صکوک

❖ تاسیس صندوق های سرمایه گذاری جدید (صندوق های با درآمد ثابت و قابل معامله)

❖ افزایش ارزش ریالی سبدهای تحت مدیریت

❖ ایجاد اتاق فکر کارگزاری

❖ افزایش سرمایه

❖ توسعه واحد مطالعات بازار و طراحی روش‌های ارتباط با مشتریان و کسب بازخورد از

آنها

❖ راه‌اندازی سیستم گزارش‌دهی پایین به بالا

❖ برگزاری دوره‌های آموزشی کارکنان

❖ به کارگیری تارنمای جامع



با تشکر از توجه شما

شرکت کارگزاری صبا تاین