

تامین مالی در عصر انقلاب صنعتی چهارم



روایت مدیرعامل بیمه البرز
از هم افزایی با گروه مالی صبا تامین



حلقه‌های کلیدی در تحقق اهداف گروه مالی صبا تامین

♦ دستاوردها و چشم‌انداز سبگردان اندیشه صبا در سال جاری

♦ رشد شتابان صنعت تامین مالی جمعی در ایران

♦ کارنامه ۸ ماهه ۱۴۰۴ کارگزاری صبا تامین



SABA TAMIN

www.sabatamin.ir

صبا تحکیم

شماره ۲۵

ماهنامه تخصصی گروه مالی صبا تامین

آذر ماه ۱۴۰۴ | جمادی الثانی ۱۴۴۷ | DECEMBER 2025
شماره بیست و پنج | تهیه شده در گروه مالی صبا تامین



www.sabatamin.ir
info@sabatamin.ir
sabatamin.co
sabataminco
sabatamin financial group

- صاحب امتیاز: گروه مالی صبا تامین
- رئیس شورای سیاست گذاری: دکتر بهرنگ اسدی قره جلو
- سردبیر: دکتر حامد حامدی نیا
- دبیر تحریریه: محسن سالک
- کارشناس برنامه ریزی محتوایی: لیلا لامعی
- دبیر نظارت بر محتوا: دکتر محمد پور طالبی
- دبیر هنری: میلاد کفاشیان فام
- گرافیک و صفحه آرایی: میترا استیری
- طراح پوستر: محمد جواد میرزایی
- هیات تحریریه: بردیا بختیاری، علی آقایی، شاهرخ قبادیان، سید یاسر حسینی، حمیدرضا ترابی، حسین ریجانی، محمدرضا بیات
- شورای سیاست گذاری: معاونت سرمایه گذاری و مهندسی مالی، معاونت برنامه ریزی و امور شرکت ها و مدیریت روابط عمومی گروه مالی صبا تامین
- اعضای تیم همکاران این شماره: دکتر داور نظری، دکتر محمد پور طالبی، میثم مسمان زاده، دکتر اعظم هندی دوست، علی آقایی، دکتر علی جابری زاده، دکتر محمدرضا سمیعی، علی امیرشاهی، آمنه هاشمی، شادی قاسمی



نشانی: تهران، میدان آرژانتین، خیابان شهید احمد
قصیر، خیابان شهید احمدیان (پانزدهم) شماره ۱۴
کد پستی: ۱۵۱۳۸۱۴۴۱۴ | تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۲۱۲۶۱

فهرست

	تامین مالی در عصر انقلاب صنعتی چهارم	تحلیل	۶		حلقه های کلیدی در تحقق اهداف گروه مالی صبا تامین	سخن آغازین	۵
	دستاوردها و چشم انداز سیدگردان اندیشه صبا در سال جاری	مصاحبه	۱۰		بیمه البرز در مسیر تحول سازمانی	مصاحبه	۷
	رشد شتابان صنعت تامین مالی جمعی در ایران	تحلیل	۱۶		فصل جدید فعالیت های سیدگردان اندیشه صبا	یادداشت	۱۴
	نقش هامون صبا در تکمیل زنجیره ارزش شستا و صبا تامین	یادداشت	۲۲		ماموریت و نقش صبا تامین ایرانیان در ساختار گروه مالی صبا تامین	مصاحبه	۱۹
	کارنامه ۸ ماهه ۱۴۰۴ کارگزاری صبا تامین	یادداشت	۲۶		زیرساخت نوین مدیریت دانش در گروه مالی صبا تامین	یادداشت	۲۴
	مسیر نوآوری و خلق ارزش کارگزاری بیمه تامین آینده	بیمه	۳۰		اهمیت «بند ج» و تاثیر آن بر پذیرش، شفافیت و حکمرانی شرکتی	یادداشت	۲۸



صبا تأمین در مسیر رشد

SABA TAMIN ON THE PATH OF GROWTH



دکتر بهرنگ اسدی
مدیر عامل گروه مالی صبا تامین

حلقه‌های کلیدی در تحقق اهداف گروه مالی صبا تامین

گروه مالی صبا تامین به عنوان یکی از ارکان اصلی ارائه خدمات مالی در ساختار شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شستا)، طی سال‌های اخیر در مسیری قرار گرفته است که بیش از هر زمان دیگر، ضرورت نگاه یکپارچه و بهره‌گیری از ظرفیت‌های متنوع شرکت‌های تابعه را نمایان می‌کند. تحولات سریع در اقتصاد کشور، نوسانات بازارهای مالی، تغییر الگوهای تامین مالی و انتظارات فزاینده ذی‌نفعان، ایجاب می‌کند که هلدینگ‌های مالی بزرگ، نقش خود را فراتر از مدیریت دارایی صرف تعریف کرده و به بازیگرانی فعال تبدیل شوند. در چنین فضایی، راهبرد کلان گروه مالی صبا تامین بر تقویت زنجیره خدمات مالی، توسعه توان تخصصی شرکت‌های زیرمجموعه و ایجاد هم‌افزایی موثر میان آن‌ها استوار شده است. شرکت‌های تابعه گروه، هر یک با مأموریت و تخصص مشخص، اجزای مکمل این زنجیره هستند و نقش آن‌ها در تحقق اهداف کلان گروه، نقشی تعیین‌کننده است.

سال‌های اخیر برای اقتصاد ایران و بازارهای مالی، سال‌هایی مملو از عدم قطعیت و تغییرات پی‌درپی بوده است. تورم مزمن، محدودیت‌های تامین مالی، نوسانات نرخ ارز، تحریم‌های خارجی و محدودیت‌های مقرراتی، فضای فعالیت بنگاه‌های اقتصادی را پیچیده‌تر از گذشته کرده است. در این شرایط گروه مالی صبا تامین تلاش کرده است تا با تکیه بر تحلیل داده‌محور و بهره‌گیری از ابزارهای نوین مالی، این مسئولیت را به صورت نظام‌مند دنبال کند. یکی از محورهای اصلی تحول در گروه مالی صبا تامین، ارتقای نقش شرکت‌های تابعه از واحدهای عملیاتی به بازیگران موثر در زنجیره ارزش بوده است. در این رویکرد، هر شرکت تابعه نه تنها بر بهبود عملکرد خود تمرکز دارد، بلکه در چارچوب یک نقشه راه مشترک، به تکمیل حلقه‌های خدمات مالی گروه کمک می‌کند. این نگاه، زمینه‌ساز افزایش هماهنگی میان بخش‌های مختلف، کاهش هزینه‌های موازی، بهبود کیفیت خدمات و در نهایت افزایش کارایی کل گروه شده است.

نشریه «صبا تحلیل» که با هدف ارائه تصویری روشن از دستاوردها، رویکردها و برنامه‌های گروه مالی صبا تامین منتشر می‌شود، تلاش دارد در هر شماره، تحولات کلیدی و ابتکارات شرکت‌های تابعه را به مخاطبان منتقل کند. در این نسخه نیز تمرکز بر توابع گروه بوده است. با این حال، هدف فراتر از گزارش عملکرد صرف است و تبیین نگاهی است که گروه مالی صبا تامین به آینده خود، نقش شرکت‌های تابعه و مسئولیت‌هایش در قبال ذی‌نفعان دارد. امیدواریم مطالب این نشریه تصویری جامع از رویکردها، توانمندی‌ها و مسیر تحولی گروه مالی صبا تامین ارائه کند و نشان دهد که این مجموعه، با اتکا به سرمایه انسانی متخصص، شرکت‌های تابعه توانمند و نگاه آینده‌محور، مسیر خلق ارزش پایدار را با جدیت و مسئولیت‌پذیری دنبال می‌کند.



تامین مالی در عصر انقلاب صنعتی چهارم



دکتر داور نظری

معاون نوآوری و اقتصاد دانش بنیان شستا

علاوه بر جذب سرمایه از منابع متنوع، زمینه ساز شفافیت، کاهش هزینه های تامین مالی و افزایش سرعت گردش سرمایه است.

■ **سکیوریتیزه کردن دارایی ها (Asset Securitization)**
سکیوریتیزه سازی یکی از ابزارهای کلیدی در بازارهای مالی پیشرفته است که با تبدیل دارایی های غیرنقد به اوراق بهادار قابل معامله، امکان تامین مالی از طریق بازار سرمایه را فراهم می سازد. به عنوان نمونه، شرکت ها می توانند جریان های نقدی آتی خود (مانند درآمد حاصل از فروش محصولات یا قراردادهای بلندمدت) را به پشتوانه انتشار اوراق بهادار تبدیل کنند. این فرآیند علاوه بر آزادسازی منابع بلوکه شده، منجر به تنوع بخشی به منابع مالی، توزیع ریسک و افزایش عمق بازار سرمایه می شود.

■ **تامین مالی مبتنی بر داده (Data Monetization Financing)**
در اقتصاد دیجیتال امروز، داده به عنوان «نفت جدید» شناخته می شود. شرکت هایی که از داده های خود ارزش خلق می کنند، می توانند از این دارایی نامشهود برای تامین مالی نیز بهره بگیرند. در مدل تامین مالی مبتنی بر داده، داده های تولید شده توسط کسب و کارها (اعم از داده های مشتریان، زنجیره تامین یا عملیات داخلی) به دارایی قابل ارزش گذاری تبدیل می شود و براساس آن می توان منابع مالی جذب کرد. این روش، به ویژه برای استارت آپ ها و شرکت های فناور که دارایی فیزیکی محدودی دارند، ابزاری کارآمد و آینده نگر محسوب می شود.

■ **تامین مالی مبتنی بر سازمان های خودگردان غیرمتمرکز (Decentralized autonomous organization-based Financing)**
سازمان های خودگردان غیرمتمرکز (DAO) نسل جدیدی از نهادهای سرمایه گذاری هستند که بر بستر بلاک چین و با حکمیت جمعی و شفاف عمل می کنند. در این ساختار، تصمیم گیری درخصوص تخصیص منابع و حمایت از پروژه ها به صورت جمعی و الگوریتمی انجام می شود. تامین مالی مبتنی بر DAO می تواند به ویژه در پروژه های نوآورانه و دانش بنیان، مدل های جدیدی از سرمایه گذاری جمعی و مبتنی بر اعتماد غیرمتمرکز را فراهم کند. این الگو با حذف واسطه ها، افزایش شفافیت و تسریع فرآیند تصمیم گیری، چشم اندازی نو برای توسعه نوآوری های فناورانه ترسیم می کند.

■ **تامین مالی زنجیره تامین (Supply Chain Finance)**
در بسیاری از صنایع، نقدینگی و سرمایه در گردش عمدتاً در زنجیره تامین قفل شده است. تامین مالی زنجیره تامین با استفاده از ابزارهای جدید و کارآمد امکان آزادسازی این منابع را فراهم می کند. در این مدل، تامین کنندگان می توانند با اتکا به اعتبار خریداران بزرگ، زودتر از موعد به منابع مالی دسترسی یابند. این رویکرد، موجبات بهبود نقدینگی و سرمایه در گردش بنگاه ها، کاهش هزینه تامین مالی و افزایش تاب آوری زنجیره ارزش را فراهم می آورد.

از نوآوری نهادی تا نوآوری فناورانه

اگر بخواهیم اقتصاد دانش بنیان را از شعار به واقعیت تبدیل کنیم، باید بپذیریم که تحقق نوآوری فناورانه بدون نوآوری نهادی ممکن نیست. نظام تامین مالی کشور باید از قالب های سنتی، وثیقه محور و بانکی فراتر رود و به سازوکارهای هوشمند، مشارکتی و نوآورانه مجهز شود.

به کارگیری ابزارهایی چون توکنیزه سازی، سکیوریتیزه سازی، تامین مالی داده محور، DAO ها و SCF ها می تواند افق جدیدی پیش روی شرکت های بزرگ و نیز استارت آپ های دانش بنیان بگشاید. این ابزارها نه تنها تامین مالی پروژه های نوآورانه را تسهیل می کنند، بلکه خود به عنوان موتور نوآوری در نظام مالی عمل خواهند کرد.

اقتصاد آینده، اقتصادی است که در آن سرمایه به اندازه نوآوری چابک و فناورانه باشد. امروز باید جسارت بازاندیشی در سازوکارهای مالی را داشته باشیم؛ زیرا نوآوری، بدون نوآوری در تامین مالی، دوام نخواهد داشت.

در جهان امروز که شتاب تحولات فناورانه، قواعد بازی در اقتصاد را دگرگون ساخته است، نوآوری دیگر یک انتخاب لوکس یا تزیینی برای شرکت ها نیست؛ بلکه ضرورتی حیاتی برای بقا، رقابت پذیری و رشد پایدار است. با این حال، مسیر تحقق نوآوری در بسیاری از شرکت ها، به ویژه در اقتصادهای در حال توسعه، اغلب با مانعی بزرگ همچون کمبود منابع مالی و دشواری در دسترسی به ابزارهای تامین مالی کارآمد و منعطف روبه روست.

واقعیت این است که «تامین مالی» خود به یکی از مهم ترین حوزه های نیازمند نوآوری تبدیل شده است. در شرایطی که نوآوری در محصولات و خدمات، فرآیندها و مدل های کسب و کار در حال گسترش است، اما سازوکارهای تامین مالی در بسیاری از کشورها همچنان سنتی، کند و پرهزینه اند. از همین رو، می توان گفت امروز بیش از هر زمان دیگری، به نوآوری در تامین مالی برای تحقق نوآوری در کسب و کار یا به تعبیر دیگر «نوآوری برای نوآوری» نیازمندیم.

جهان در سال های اخیر شاهد ظهور و رشد ابزارها و الگوهای نوینی بوده است که تامین مالی را از ساختارهای سنتی و انحصاری بانک محور به سمت مدل های باز، فناورانه و مبتنی بر دارایی های جدید سوق داده اند.

تامین مالی؛ گلوگاه مزمن نوآوری در ایران

اگر نگاهی واقع بینانه به زیست بوم نوآوری کشور بیندازیم، درمی یابیم که علیرغم رشد کمی استارت آپ ها، پارک های علم و فناوری و مراکز نوآوری، یکی از گلوگاه های مزمن همچنان تامین مالی است. دسترسی محدود به سرمایه خطرپذیر، دشواری ارزش گذاری دارایی های نامشهود، ضعف بازار ثانویه برای ابزارهای مالی نو و تمرکز بیش از حد بر منابع بانکی باعث شده تا چرخه سرمایه گذاری نوآورانه در کشور به کندی پیش رود. از سوی دیگر، بسیاری از شرکت های بزرگ نیز برای ورود به پروژه های فناورانه با چالش های مشابهی روبه رو هستند؛ زیرا نظام مالی موجود غالباً برای مدل های سنتی سرمایه گذاری طراحی شده و با منطق نوآوری (که مبتنی بر آزمون و خطا، انعطاف و پویایی است) سازگار نیست. بنابراین، گشودن افق های تازه در تامین مالی، نه یک انتخاب جانبی، بلکه ضرورت حیاتی برای تحقق اقتصاد دانش بنیان است. خوشبختانه جهان امروز الگوهای موفق و متنوعی در این زمینه عرضه کرده است که می توان از آن ها الهام گرفت.

در ادامه به برخی از مهم ترین این روش ها اشاره می شود که هریک می تواند الهام بخش طراحی سازوکارهای نوین تامین مالی در کشور باشد.

مسیرهای نوین و نوآورانه تامین مالی در جهان

■ **توکنیزه کردن دارایی ها و پروژه ها (Asset Tokenization)**
توکنیزه سازی به معنای تبدیل دارایی های واقعی (از جمله املاک، تجهیزات، پروژه های عمرانی یا حتی درآمدهای آتی) به توکن های دیجیتال مبتنی بر فناوری بلاک چین است. این رویکرد، امکان تقسیم پذیری، نقدشوندگی و مشارکت پذیری دارایی ها را به شکل بی سابقه ای فراهم می کند.

در واقع، سرمایه گذاران می توانند با مبالغ اندک در پروژه های بزرگ مشارکت کنند و دارایی ها به صورت دیجیتال و شفاف معامله شوند. چنین مدلی



روایت مدیرعامل بیمه البرز از هم افزایی با گروه مالی صبا تامین

بیمه البرز در مسیر تحول سازمانی



و کاهش ریسک اتکا به بیمه های اجباری کمک می کند.
۲. توسعه زیرساخت های دیجیتال: با راه اندازی برنامه برج تحول دیجیتال، فرآیندهای کلیدی شرکت یکپارچه سازی شده و امکان همکاری با استارت آپ ها، شرکت های فناور و پلتفرم های مختلف فراهم می شود. سرمایه گذاری در تحلیل داده، فرآیندهای کشف تقلب، ارزیابی ریسک و قیمت گذاری را هوشمندسازی کرده و دقت تصمیم گیری های بیمه ای را افزایش می دهد.

۳. ارتقای حکمرانی ریسک و سرمایه انسانی: با نوسازی ساختار مدیریت ریسک، ریسک های عملیاتی، مالی، فنی و بازار به طور دقیق تر پایش می شوند. آموزش شبکه فروش برای فروش مبتنی بر تحلیل ریسک و نیازسنجی، سطح تعاملات حرفه ای با مشتریان را ارتقا داده و نوسازی نظام انگیزشی، کارکنان را به سمت اهداف سودآور و بلندمدت هدایت می کند.

چه استراتژی هایی برای مدیریت ریسک های تورمی، بهبود کیفیت ارزیابی ریسک، کنترل نسبت خسارت و ایجاد سودآوری پایدار مبتنی بر بیمه گری اتخاذ کرده اید؟

این بیمه برای مدیریت ریسک های تورمی و حفظ سودآوری بیمه گری، مجموعه ای از اقدامات هماهنگ و مکمل را به کار گرفته است. این شرکت با استقرار نظام ارزیابی ریسک پیشرفته، از داده های تاریخی، الگوهای خسارت، رفتار مشتریان و شاخص های ریسک صنعتی استفاده

صنعت بیمه ایران در سال های اخیر با چالش های ساختاری متعددی مواجه بوده است که از تغییرات سریع بازار و فشارهای رقابتی گرفته تا نیاز به نوآوری در خدمات و تجربه مشتری را شامل می شود. در چنین فضایی، شرکت هایی که بتوانند تحول سازمانی، مدیریت ریسک هوشمند و توسعه دیجیتال را در اولویت قرار دهند، فرصت رشد و مزیت رقابتی پیدا می کنند.

در همین راستا، گفت و گویی اختصاصی با آقای دکتر موسی رضایی میرقائد، مدیرعامل بیمه البرز، ترتیب داده ایم تا نگاهی دقیق به استراتژی ها، برنامه های دیجیتال، نوآوری ها در رسیدگی به خسارت و همکاری های راهبردی این شرکت با گروه مالی صبا تامین داشته باشیم.

بیمه البرز در یک سال گذشته چه رویکردی را برای تبدیل چالش های ساختاری صنعت بیمه به فرصت رشد در پیش گرفته است؟

بیمه البرز چالش های ساختاری صنعت بیمه ایران را به عنوان موتور محرک یک تحول سازمانی در نظر گرفته و در قالب یک نقشه راه تحول به فرصت رشد تبدیل می کند. این نقشه راه بر سه محور اصلی استوار است:

۱. تحول در مدل کسب و کار و محصول: بیمه البرز با حرکت از فروش محوری به مشتری محوری، نیازهای واقعی مشتریان را شناسایی و محصولات را بر اساس آن ها طراحی می کند. تمرکز بر توسعه بیمه های اختیاری سودآور (مانند بیمه های مهندسی، مسئولیت، زندگی، انرژی و درمان تکمیلی شرکتی) به تنوع پرتفوی، افزایش سهم بیمه های اختیاری



■ **مدیریت ریسک:** ارزیابی دقیق ریسک پروژه‌ها برای تضمین امنیت سرمایه‌گذاری و تداوم فعالیت‌های صنعتی.

■ **هم‌افزایی مالی و عملیاتی:** گسترش پرتفوی سودآور سازمانی بیمه البرز و بهره‌مندی گروه مالی صبا تامین از پوشش‌های تخصصی و مدیریت ریسک پیشرفته.

چشم‌انداز توسعه این همکاری‌ها شامل طراحی محصولات ویژه کارکنان و پیمانکاران گروه مالی صبا تامین، ایجاد پلتفرم مدیریت ریسک مشترک، توسعه ابزارهای پوشش ریسک مالی برای پروژه‌های سرمایه‌گذاری و گسترش همکاری در ارزیابی ریسک صنعتی و زیست‌محیطی است.

بیمه البرز چه نوآوری‌هایی در رسیدگی به خسارت برای مشتریان بزرگ و سازمانی داشته و این اقدامات چه تاثیری روی کاهش خسارت و مدیریت ریسک دارد؟

بیمه البرز در حوزه رسیدگی به خسارت برای مشتریان بزرگ و سازمانی، نوآوری‌های متعددی را پیاده‌سازی کرده است. پلتفرم گزارش خسارت سازمانی امکان ثبت آنلاین خسارت، بازگذاری مدارک، دریافت نتیجه کارشناسی و پیگیری پرونده را به صورت کامل دیجیتال فراهم می‌کند. همچنین با بهره‌گیری از ارزیابی دیجیتال و فناوری هوش مصنوعی، خسارت‌ها بدون نیاز به بازدید حضوری بررسی شده و سامانه‌های تشخیص تقلب، خسارت‌های غیرواقعی را شناسایی می‌کنند. علاوه بر این، بیمه البرز با ارائه گزارش‌های تحلیل ریسک، شناسایی نقاط حادثه‌خیز و پیشنهاد راهکارهای اصلاحی، مدیریت ریسک پیش‌گیرانه را در سازمان‌های بزرگ نهادینه کرده و به کاهش خسارت و بهبود امنیت فعالیت‌های مشتریان کمک می‌کند.

بیمه البرز چگونه با هلدینگ‌های راهبردی همکاری می‌کند و هدف این همکاری‌ها چیست؟

مدل همکاری بلندمدت بیمه البرز با هلدینگ‌های راهبردی بر ارائه خدمات جامع و شراکت در مدیریت ریسک استوار است. این همکاری شامل ارائه مجموعه‌ای از خدمات بیمه‌ای تخصصی، آموزش، مشاوره و مدیریت ریسک می‌شود و روابط سنتی فروش بیمه‌نامه را به سمت شراکت واقعی در مدیریت ریسک ارتقا می‌دهد. بیمه البرز از هلدینگ‌های راهبردی انتظار دارد تا اطلاعات دقیق ریسک و ساختار عملیاتی خود را ارائه کنند تا پوشش‌های بیمه‌ای با دقت بالاتری طراحی شوند و در مقابل، خود متعهد به ارائه خدمات اختصاصی، کارشناسی تخصصی و پشتیبانی مستمر است. علاوه بر این، توسعه نوآوری مشترک برای پاسخ به نیازهای آینده صنایع، از اهداف اصلی این همکاری بلندمدت به شمار می‌رود.

می‌کند تا دقت در پذیرش ریسک افزایش یابد و از رقابت‌های مخرب قیمتی فاصله گرفته شود. هم‌زمان، کنترل نسبت خسارت از طریق توسعه سامانه‌های هوشمند کشف تقلب، به‌کارگیری کارشناسی دیجیتال برای رسیدگی سریع و دقیق به خسارات، ارائه خدمات مدیریت ریسک پیشگیرانه به مشتریان سازمانی و همکاری با شرکت‌های بزرگ برای کاهش نقاط حادثه‌خیز دنبال می‌شود، اقدامی که به نزدیک شدن نسبت خسارت به استانداردهای فنی کمک می‌کند.

در حوزه مالی نیز بیمه البرز با تنوع‌بخشی به پرتفوی سرمایه‌گذاری، کاهش اثر تورم بر بازدهی، مدیریت ساختار زمانی دارایی‌ها و بدهی‌ها برای کنترل ریسک نقدینگی و بهره‌گیری از ظرفیت بیمه‌های اتکایی، توانسته ریسک‌های بزرگ و غیرمنتظره را مدیریت کرده و ثبات سودآوری را حفظ کند.

بیمه البرز چه مزیت رقابتی در میان شرکت‌های مشابه دارد و استراتژی شرکت در این زمینه چیست؟

مزیت رقابتی جدید بیمه البرز بر تجربه مشتری و تحول دیجیتال متمرکز بوده و برنامه سه‌ساله دیجیتال شرکت در همین راستا دستاوردهای مهمی به همراه داشته است. در حوزه خسارت، راه‌اندازی سامانه پرداخت هوشمند و اجرای فرآیند «پرداخت خسارت ۴۸ ساعته» برای خسارات خرد خودرو با استفاده از پردازش تصویر و ارزیابی دیجیتال، سرعت و سهولت رسیدگی را به طور چشمگیری افزایش داده و به‌کارگیری دستیار هوش مصنوعی برای نخستین بار در صنعت بیمه در ارزیابی و پرداخت خسارت درمان، تجربه‌ای نوآورانه و رضایت‌بخش برای مشتریان ایجاد کرده است. همچنین ایجاد پرونده الکترونیک بیمه‌گذار، استقرار سیستم‌های CRM پیشرفته با نمای ۳۶۰ درجه از مشتری و یکپارچگی کانال‌های ارتباطی، شفافیت و هماهنگی خدمات را بهبود داده و تعامل مشتریان با شرکت را تسهیل کرده است. برنامه سه‌ساله دیجیتال بیمه البرز با توسعه بیمه‌نامه‌های سلف‌سرویس، ایجاد بازارچه دیجیتال برای فروش آنلاین محصولات و گسترش ابزارهای تحلیل داده، مسیر حرکت شرکت به سمت یک اکوسیستم دیجیتال چابک و مشتری‌محور را هموار کرده است.

همکاری‌های بیمه البرز و گروه مالی صبا تامین در چه حوزه‌هایی شکل گرفته و چشم‌انداز توسعه این همکاری‌ها چیست؟

همکاری‌های میان بیمه البرز و گروه مالی صبا تامین در حوزه‌های زیر شکل گرفته است:

■ پوشش‌های بیمه‌ای اختصاصی: ارائه پوشش‌های بیمه‌ای جامع برای شرکت‌های زیرمجموعه و پروژه‌های زیرساختی صبا تامین که شامل بیمه‌های آتش‌سوزی، مهندسی، مسئولیت، انرژی، ماشین‌آلات و بیمه‌های مالی می‌شود.





واسپاری صبا تامین

هدف از تاسیس

به منظور تکمیل زنجیره ارزش خدمات گروه مالی صبا تامین، از طریق وام‌دهی خرد، تامین تجهیزات و تاسیسات مورد نیاز شرکت‌های گروه سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی و ارائه خدمات به بازنشستگان تامین اجتماعی

خدمات و فعالیت‌ها

تامین مالی مشتری از طریق تهیه کالا اعم از منقول و غیرمنقول توسط شرکت و واگذاری آن به مشتری صرفاً در قالب قراردادهای اجاره به شرط تملیک و فروش اقساطی در چارچوب قانون عملیات بانکی بدون ربا، آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های مربوطه

شرکت واسپاری صبا تامین (سهامی خاص)

تاریخ تاسیس: ۱۴۰۴/۰۸/۱۹

مدیرعامل: مسعود محمدطاهری

مالک: گروه مالی صبا تامین

چشم‌انداز

تبدیل شدن به یکی از برترین شرکت‌های ارائه دهنده خدمات واسپاری و کسب سود حداکثری از بازار

رویکرد، اهداف و استراتژی‌ها

- ۱- افزایش ثروت سهامداران
- ۲- ارتقای سطح خدمات قابل ارائه به بازنشستگان و مستمری بگیران سازمان تامین اجتماعی و کارکنان شرکت‌های گروه شستا
- ۳- کمک به نوسازی تجهیزات و خطوط تولید شرکت‌های گروه شستا
- ۴- تنوع بخشی فعالیت‌های مالی شرکت‌های گروه شستا
- ۵- مدیریت بهینه منابع مالی



در مصاحبه با معاون سرمایه‌گذاری سب‌گردان اندیشه صبا بررسی شد:

دستاوردها و چشم‌انداز سب‌گردان اندیشه صبا در سال جاری



شرکت سب‌گردان اندیشه صبا به عنوان بازوی مالی گروه مالی صبا تامین نقش محوری و راهبردی دارد. با توجه به اینکه گروه مالی صبا تامین یکی از بزرگ‌ترین هلدینگ‌های کشور است و مالکیت صددرصدی این شرکت را بر عهده دارد، عملکرد سب‌گردان و رشد منابع تحت مدیریت آن برای گروه از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. به همین منظور، گفت‌وگویی با دکتر محمد پورطالبی، معاون سرمایه‌گذاری سب‌گردان اندیشه صبا ترتیب داده‌ایم تا ضمن بررسی عملکرد و دستاوردهای این شرکت در سال جاری، چشم‌انداز و استراتژی‌های پیش روی آن را برای توسعه بازار سرمایه و افزایش سهم گروه در این حوزه مورد بحث قرار دهیم.

نقش سب‌گردان در ساختار سرمایه‌گذاری گروه مالی صبا تامین را چگونه تعریف می‌کنید و مهم‌ترین انتظارات گروه از این سب چیست؟

همانطور که مستحضرد گروه مالی صبا تامین سهامدار صددرصدی شرکت سب‌گردان اندیشه صبا است و این موضوع ایجاب می‌کند که اهداف کلان و استراتژی‌های شرکت تحت رهنمودها و راهبری گروه مالی و در چارچوب مأموریت آن تدوین و اجرا شود. گروه مالی صبا تامین با خالص ارزش دارایی بیش از ۹۰۰ هزار میلیارد ریالی و ارزش بازار بیش از ۴۰۰ هزار میلیارد ریالی نقشی اساسی در بازار سرمایه ایران ایفا کرده و لذا انتظار می‌رود نقش و وظایف شرکت‌های مدیریتی خود را حول محور بازار سرمایه و توسعه آن تعریف کند.

تصور عموم از گروه مالی و شرکت‌های وابسته با توجه به مالکیت نهایی آن‌ها، یک مجموعه دولتی با بروکراسی فراوان است. اما به همت مدیران متخصص گروه در سال اخیر سعی شده است تا حداکثر چابکی لازم در تصمیمات، که نیاز بازار سرمایه است، در شرکت‌های وابسته اجرا شود تا در عین رعایت کلیه الزامات و مقررات، رقابت حداکثری با بخش خصوصی حفظ شود. به همین جهت می‌توان نقش سب‌گردان اندیشه صبا را به عنوان بازوی توسعه ابزارهای مالی و فزاینده سهم از بازار سرمایه در رقابت با بخش خصوصی تعریف کرد که نمود این موضوع را در راه‌اندازی صندوق‌های جدید بازنشت‌گذاری تکمیلی، صندوق بخشی صنعت بانک، سکوی تامین مالی جمعی، توسعه تامین مالی از طریق بازار بدهی و امثالهم می‌توان دید که به لطف پروردگار و حمایت‌های گروه مالی ادامه خواهد داشت. این رویکرد و این نقش‌آفرینی از یک سو به تعالی سازمانی مجموعه کمک می‌کند و از سوی دیگر توسعه، پیشرفت و رشد بازار سرمایه را به همراه دارد.

در سال جاری، عملکرد سب‌گردان اندیشه صبا از نظر سودآوری چگونه بوده و این عملکرد نسبت به اهداف تعیین‌شده ابتدای سال چگونه ارزیابی می‌شود؟

شرکت سب‌گردان اندیشه صبا در ابتدای سال ۱۴۰۴ مدیریت ۷ صندوق سرمایه‌گذاری مختلف با خالص ارزش دارایی ۳۰۰ هزار میلیارد ریال را در اختیار داشت، به همت کلیه همکاران سب‌گردان و با رهنمودها و حمایت‌های گروه مالی توانستیم ۲ صندوق جدید را پذیره‌نویسی کنیم و از طرف دیگر با مذاکرات و مکاتبات گسترده توسط تیم توسعه شرکت جذب منابع جدید صورت گرفته است. در حال حاضر خالص ارزش دارایی مجموع ۹ صندوق بیش از ۳۸۴ هزار میلیارد ریال است که رشد نزدیک به ۲۸ درصد داشته است. صندوق درآمد ثابت مختص اوراق دولتی دیبا با رشد حدود ۵۷ درصدی

بیشترین رشد را داشته است که جذب منابع آن مرهون مذاکرات با شرکت‌های بیمه‌ای، افزایش بازده آن طی چند مرحله از ابتدای سال و بهبود و توسعه بازگردانی صندوق بوده است. دارایی صندوق طلا نفیس رشد ۱۲۰ درصدی را در این مدت تجربه کرده که حدود ۶۰ درصد آن ناشی از جذب منابع و مابقی بازده طلا بوده است. افزایش بازده صندوق درآمد ثابت توسعه تعاون طی تعامل با بانک توسعه تعاون منجر به جذب بیش از ۱۱ هزار میلیارد ریال شده و پذیره‌نویسی دو صندوق جدید حدود ۱۸ هزار میلیارد ریال به منابع تحت مدیریت شرکت افزوده است. جمیع این موارد در کنار بهبود و بهینه‌سازی سرمایه‌گذاری‌های شرکت از طریق توسعه بازگردانی صندوق‌های قابل معامله تحت مدیریت منجر به رشد درآمدزایی شرکت در بخش کارمزد مدیریت و درآمدهای سرمایه‌گذاری و به تبع آن رشد سودآوری شده است. این موضوع خود را در رشد ۵۵ درصدی سود خالص دوره ۸ ماهه نسبت به مدت مشابه سال قبل و فزونی ۱۰ درصدی نسبت به بودجه شرکت نشان داده است.



در سال جاری، چه هم‌افزایی‌هایی میان سیدگردان و سایر شرکت‌های زیرمجموعه گروه صبا یا شستا ایجاد شده که بتوان گفت به بهبود بازدهی کل گروه کمک کرده است؟

خوشبختانه بر خلاف بسیاری از شرکت‌های بزرگ کشور که نگاه جزیره‌ای در مجموعه غالب است، شرکت‌های وابسته به گروه مالی خود را بخشی از یک سیستم و کل واحد می‌دانند و گروه مالی خود نقش راهبردی و مدیریت سینرژی ایجاد شده را ایفا می‌کند. این مهم با وجود حفظ حاکمیت شرکتی و استقلال شرکت‌ها، با هدف بهبود فرآیندها و تعالی کل سیستم در دست انجام است. در سطح مجموعه معظم شستا شاید بتوان بزرگترین هم‌افزایی ایجاد شده را راه‌اندازی و پذیره‌نویسی صندوق بازنشستگی تکمیلی دانست که با بیش از ۶۰۰ نفر از پرسنل شرکت‌های کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران رخ داده است. این رشته فعالیت جدید از یکسو به جبران خدمات و تامین آتیه کارکنان و از سوی دیگر ایجاد تنوع ابزارها و درآمدهای شرکت سیدگردان کمک کرده است.

شرکت سیدگردان همچنان در تلاش است تا با معرفی این ابزار به سایر شرکت‌های شستا بتواند در ارتقای رفاه آتی کارکنان نقش آفرینی کند و به زودی کارفرمایان جدیدی به این صندوق اضافه خواهند شد. لازم به ذکر است که این صندوق در دوره شش ماهه فعالیت خود توانسته است با کسب بازده ۳۱ درصدی، رتبه اول بازده در میان صندوق‌های مشابه را داشته باشد.

در سطح شرکت‌های گروه مالی نیز تعاملات موثری همواره شکل گرفته است که در سال جاری سعی شد تا بهبود یافته و تا رسیدن به حد کمال ادامه خواهد یافت. از جمله این همکاری‌ها می‌توان به ایجاد و توسعه سامانه جامع سرمایه‌گذاری، سامانه تحلیل بازار بدهی و سامانه مدیریت ریسک صندوق‌ها و سبدهای سرمایه‌گذاری با شرکت خدمات مدیریت صبا اشاره کرد. این ابزارها دستیارهای نرم‌افزاری جهت تسهیل و بهینه‌سازی فرآیند سرمایه‌گذاری است که به همت همکاران مجموعه ایجاد شده است.

از دیگر موارد همکاری‌ها می‌توان به معرفی صندوق‌های تحت مدیریت به مشتریان کارگزاری صبا تامین و استفاده از سامانه‌های معاملاتی آن شرکت در این راستا اشاره کرد. همچنین سیدگردان در تعامل با کارگزاری برنامه تخصیص سود به مانده نقدی مشتریان را در دستور کار دارد. به طور کلی می‌توان اظهار داشت که ذیل چتر حمایتی و سازنده گروه مالی، خوشبختانه شرکت‌های هم‌گروه در تعاملی همه جانبه و موثر قرار دارند که انشالله اثرات آن خود را نمایان خواهد ساخت.

مهم‌ترین چالش‌ها و عوامل کلان اقتصادی و تحولات بازار که بر تصمیمات و روند بازدهی دارایی‌های تحت مدیریت اثر گذاشته اند چه بودند؟

در سال گذشته، مهم‌ترین چالش‌ها و متغیرهای کلان اقتصادی که بر تصمیم‌گیری و عملکرد دارایی‌های تحت مدیریت شرکت اثرگذار بودند، عمدتاً از سه محور اصلی ناشی می‌شدند. نخست، تنش‌های ژئوپلیتیک و به‌ویژه درگیری ایران و اسرائیل فضای عدم اطمینان قابل توجهی در بازار ایجاد کرد. این رویداد منجر به ریزش اولیه بازار سهام و تغییر رفتار سرمایه‌گذاران به سمت دارایی‌های کم‌ریسک‌تر شد و مستقیماً بر استراتژی‌های تخصیص دارایی و مدیریت ریسک صندوق‌ها و سبدهای سرمایه‌گذاری تاثیر گذاشت.



شرکت سیدگردان اندیشه صبا علاوه بر تلاش مستمر جهت رشد منابع تحت مدیریت، خود را ملزم به توسعه ابزارها و ایجاد تنوع درآمدی از محل سایر رشته فعالیت‌های بازار سرمایه می‌داند. در همین راستا دریافت مجوز ایجاد سکوی تامین مالی جمعی، ورود به حوزه تامین مالی از طریق بدهی و ایجاد واحد مشتقه جهت درآمدزایی از محل سبدهای اختصاصی مبتنی بر مشتقات مالی انجام شده است که امید است در سنوات آتی نتایج آن به ثمر نشسته و به سودآوری شرکت کمک کند. همچنین برنامه‌های توسعه‌ای دیگری از جمله تنوع صنایع در صندوق بخشی، ورود به صندوق‌های کالایی متنوع دیگر در کنار طلای نفیس، همکاری با شرکت‌های بیمه جهت ایجاد بیمه‌های عمر مبتنی بر طلا، ایجاد صندوق‌ها و سبدهای سرمایه‌گذاری جدید با استراتژی‌های سرمایه‌گذاری متفاوت از جمله بهره‌مندی از معاملات مبتنی بر کلان داده و مجموعه متنوعی از سایر خدمات را در دست اجرا دارد که به امید خدا به پیشرفت و تعالی بازار سرمایه و همچنین رشد سهم سودآوری شرکت در مجموعه شستا کمک خواهد کرد.



ریسک‌های سیستماتیک چه در سطح ژئوپلیتیک و چه در حوزه متغیرهای کلان داخلی به‌طور کامل رفع شده‌اند. همین موضوع ضرورت می‌دهد که در مدیریت دارایی رویکردی محتاطانه‌تر دنبال شود و ورودهای جدید صرفاً در صورت حفظ ارزندگی و نبود نشانه‌های اشباع خرید صورت گیرد. در حال حاضر بخشی از نمادها به محدوده‌هایی نزدیک شده‌اند که نیاز به رصد لحظه‌ای دارند، چراکه خروج از ارزش‌گذاری منطقی می‌تواند تصمیمات سرمایه‌گذاری را تحت تأثیر قرار دهد. در کنار این‌ها، ریسک‌های عملیاتی و ساختاری از جمله ناترازی انرژی همچنان سایه سنگینی بر برخی صنایع دارد و می‌تواند چشم‌انداز سودآوری آن‌ها را در ماه‌های آینده تحت فشار قرار دهد. از این رو، ارزیابی مجدد مزیت نسبی صنایع و سناریوسازی برای اثرات محدودیت انرژی در دستور کار قرار گرفته تا تخصیص دارایی متناسب با واقعیت‌های جدید به‌روز شود.



به همت مدیران متخصص گروه در سال اخیر سعی شده است تا حداکثر چابکی لازم در تصمیمات، که نیاز بازار سرمایه است، در شرکت‌های وابسته اجرا شود تا در عین رعایت کلیه الزامات و مقررات، رقابت حداکثری با بخش خصوصی حفظ شود. به همین جهت می‌توان نقش سب‌گردان اندیشه صبا را به عنوان بازوی توسعه ابزارهای مالی و فرآیندهای سهام از بازار سرمایه در رقابت با بخش خصوصی تعریف کرد که نمود این موضوع را در راه‌اندازی صندوق‌های جدید بازنشستگی تکمیلی، صندوق بخشی صنعت بانک، سکوی تامین مالی جمعی، توسعه تامین مالی از طریق بازار بدهی و امثالهم می‌توان دید.



یکی دیگر از متغیرهای اثرگذار، بودجه سال ۱۴۰۵ است که به‌زودی تصویب آن در دستور کار قرار می‌گیرد. موضوعاتی مانند میزان کسری بودجه، سیاست دولت در قبال نرخ ارز، نحوه تامین مالی و تغییرات مالیاتی می‌تواند بر ارزش‌گذاری سهام و چشم‌انداز بازده صنایع مختلف اثر معناداری بگذارد. به همین دلیل، بخش مهمی از تصمیمات ماه‌های آینده به جهت‌گیری نهایی لایحه بودجه وابسته خواهد بود. در مجموع، امکان ارائه یک پیش‌بینی قطعی از آینده بازار وجود ندارد و همین امر باعث می‌شود انعطاف‌پذیری در تصمیم‌گیری اهمیت بیشتری پیدا کند. رویکرد ما این است که به‌جای اتکا به یک سناریوی ثابت، بر اساس تغییر مفروضات، اخبار، داده‌های بنیادی و میزان کشش بازار در هر مقطع زمانی تصمیم‌گیری کنیم. هدف این است که ضمن محافظت از سودهای به‌دست‌آمده، از فرصت‌های جدید نیز در چارچوب ریسک قابل قبول بهره‌برداری شود.

چالش دوم، تداوم نرخ‌های بالای بهره در بازار بدهی بود که بازده بدون ریسک جذابی خلق کرد و باعث شد بخشی از سرمایه‌ها از بازار سهام به سمت اوراق بدهی متمایل شود. این شرایط هم هزینه فرصت سرمایه‌گذاری در سهام را افزایش و هم ارزش‌گذاری شرکت‌ها را تحت فشار قرار داد. از سوی دیگر، طلا به‌عنوان یک رقیب جدی برای بازار سهام در دوره‌های نااطمینانی مطرح شد. رشد قیمت طلا، بخشی از نقدینگی را از بازار سرمایه دور کرد و وزن‌دهی به دارایی‌های کالایی و محافظه‌کارانه را در تصمیمات سرمایه‌گذاری افزایش داد.

با این حال، پس از شوک اولیه ناشی از جنگ، مجموعه‌ای از عوامل مثبت زمینه برگشت بازار را فراهم کرد. افزایش نرخ ارز باعث بالا رفتن انتظارات سودآوری شرکت‌های صادرات‌محور، بهبود گزارش‌های فصلی شرکت‌ها و همچنین افت قابل توجه ارزش دلاری بازار سهام موجب شد تا جذابیت نسبی سهام افزایش یابد. در نتیجه، بازدهی بسیاری از دارایی‌های سهامی تحت مدیریت به محدوده مثبت برگشت و بازار وارد فاز رشد شد. در مجموع، سال گذشته ترکیبی از ریسک‌های ژئوپلیتیک، فشار نرخ بهره، رقابت دارایی‌های امن و در نهایت محرک‌های بنیادی و ارزی، مسیر عملکرد و تصمیمات مدیریت دارایی را شکل داد.

در سال جاری، رویکرد اصلی سب‌گردان در چالش و مدیریت پرتفوی سبدهای اختصاصی و دارایی‌های صندوق‌ها چه بوده و بر چه مبانی تحلیلی یا ریسک‌سنجی تغییرات مهمی در وزن صنایع، سهام و ابزارهای مالی در صندوق‌ها و سبدهای اختصاصی اعمال شده است؟ در کدام بخش قوی‌ترین و ضعیف‌ترین عمل کردید؟ چرا؟

در سال جاری رویکرد اصلی سب‌گردان در مدیریت پرتفوی سبدهای اختصاصی و صندوق‌ها بر پایه رصد مداوم شرایط کلان اقتصادی و تطبیق تدریجی وزن صنایع با روندهای غالب بازار شکل گرفت. با توجه به شوک‌های بیرونی که اشاره شد، تلاش شد پرتفوی‌ها به‌گونه‌ای مدیریت شوند که هم از فرصت‌های مقطعی استفاده کنند و هم در چارچوب اصول مدیریت ریسک و مقررات صندوق‌ها باقی بمانند. بر اساس همین ملاحظات، امکان خروج یا ورود کامل به یک صنعت مشخص فراهم نبود و تغییرات وزن‌دهی همواره با رویکرد کنترل‌شده و مرحله‌ای انجام شد.

در ابتدای سال و پس از ایجاد نااطمینانی ناشی از تنش‌های ژئوپلیتیک، استراتژی ما بر حفظ بخشی از دارایی‌ها در صنایع کم‌ریسک‌تر و شرکت‌های دارای جریان نقدی پایدار متمرکز بود؛ اقدامی که باعث شد شدت ریزش پرتفوی‌ها محدود بماند. با این حال، هم‌زمان روندهای شکل گرفته در بازار نیز بی‌توجه نماند و در نقاط مناسب، کاهش تدریجی وزن دارایی‌هایی که کمتر از شرایط جدید منتفع می‌شدند، در دستور کار قرار گرفت. پس از شوک اولیه جنگ، جذابیت نسبی بسیاری از صنایع و شرکت‌ها افزایش یافت. در این مرحله، رویکرد ما به تقویت هدفمند وزن صنایع صادرات‌محور و گروه‌هایی که از تعدیل نرخ ارز و بهبود بنیادین منتفع می‌شدند، تغییر یافت و این اقدام سهم قابل توجهی در مثبت شدن بازدهی دارایی‌های تحت مدیریت داشت.

در مجموع، استراتژی امسال مبتنی بر ترکیبی از بهره‌گیری از فرصت‌ها و مدیریت ریسک بود؛ رویکردی که در شرایط پرتلاطم سال جاری امکان کسب بازده متناسب با ریسک و حفظ انضباط سرمایه‌گذاری را فراهم کرد.

چشم‌انداز شما برای ماه‌های باقی‌مانده سال چیست و چه تصمیمات یا اصلاحات استراتژیکی برای بهبود عملکرد در ادامه سال در نظر دارید؟

چشم‌انداز ما برای ماه‌های باقی‌مانده سال، ترکیبی از احتیاط و تحرک فنی است. با وجود رشد اخیر بازار سهام، هنوز نمی‌توان گفت



سبدگردان اندیشه صبا

هدف از تاسیس

- تکمیل زنجیره خدمات مالی قابل ارائه
- توسط گروه مالی صباتامین
- تنها سبدگردان و بازوی مالی تخصصی
- در مجموعه شستا و وزارت رفاه

خدمات و فعالیت ها

- خدمات سبدگردانی اختصاصی
- مدیریت انواع صندوق های سرمایه گذاری
- خدمات مشاوره سرمایه گذاری
- خدمات تامین مالی و انتشار اوراق بدهی
- تامین مالی شرکت های کوچک از طریق
- سکوی تامین مالی جمعی صباکرا

سبدگردان اندیشه صبا

زمان تاسیس: ۱۳۹۹/۱۲/۰۹

مدیرعامل: جناب آقای دکتر علی آهنگر محله
سهامدار عمده: گروه مالی صباتامین

چشم انداز

- حفظ جایگاه سبدگردان اندیشه صبا به عنوان بزرگترین سبدگردان شبه دولتی
- قرارگیری در رتبه دوم سبدگردانی کشور به لحاظ دارایی تحت مدیریت

رویکرد، اهداف و استراتژی ها

- کسب رتبه برتر بازدهی در صندوق های سرمایه گذاری تحت مدیریت
- تعامل حداکثری با سایر نهادهای مالی و ارتقای جایگاه به یکی از پیشتازان اصلی بازار
- مشارکت حداکثری با شرکت های زیر مجموعه شستا و وزارت رفاه در زمینه سرمایه گذاری، مشاوره سرمایه گذاری و تامین مالی



میثم مسلمانزاده

معاون توسعه و خدمات مالی سبذگردان اندیشه صبا

فصل جدید فعالیت‌های سبذگردان اندیشه صبا

سبذگردان اندیشه صبا به عنوان پنجمین سبذگردان بزرگ کشور با خالص ارزش دارایی ۵۴ هزار میلیارد تومان و بزرگ‌ترین سبذگردان شبه دولتی، از ابتدای سال ۱۴۰۴ مسیر توسعه‌ای خود را بر پایه رویکردی راهبردی و آینده‌محور بازتعریف کرده است. حضور تیم مدیریتی جدید در سبذگردان، با تأکید ویژه دکتر اسدی، مدیرعامل گروه مالی صبا، زمینه‌ساز تعریف چارچوبی منسجم برای رشد و توسعه شد. این چارچوب بر سه محور کلیدی «تکمیل زنجیره ارزش»، «ایجاد هم‌افزایی میان شرکت‌های گروه مالی صبا و شستا» و «توسعه رویکردهای نوآورانه در اکوسیستم بازار سرمایه» استوار است؛ محورهایی که به عنوان مبنای اصلی تصمیم‌گیری‌ها و جهت‌دهنده برنامه‌های عملیاتی مجموعه مورد توجه قرار گرفته‌اند. از جمله برنامه‌های سبذگردان اندیشه صبا در راستای تحقق سه محور فوق به شرح ذیل است:

۱. توسعه محصولات و افزایش تنوع ابزارهای مالی

سبذگردان اندیشه صبا در راستای توسعه محصولات و افزایش تنوع ابزارهای مالی، اقدامات متعددی را در دستور کار قرار داد. یکی از مهم‌ترین دستاوردها در این حوزه، تأسیس نخستین و تنها صندوق بازنشتی تکمیلی در بدنه وزارت رفاه و شستا بود. این صندوق با مشارکت ۲۲ کارفرما و بیش از ۶۰۰۰ سرمایه‌گذار از کارکنان شرکت‌های زیرمجموعه کشتیرانی فعالیت خود را آغاز کرد و توانست در مدت زمانی کوتاه، با اتکا به مدیریت حرفه‌ای، بازدهی بیش از ۳۳ درصدی در دوره شش ماهه به ثبت برساند که بالاترین بازدهی در میان صندوق‌های مشابه فعال در بازار سرمایه محسوب می‌شود. این عملکرد، جایگاه ویژه‌ای برای سبذگردان اندیشه صبا در میان سرمایه‌گذاران ایجاد کرد. در ادامه این مسیر، صندوق سرمایه‌گذاری بخشی صنایع اندیشه صبا نیز توسعه یافت. این صندوق که پیش‌تر متمرکز بر صنعت پتروشیمی بود، با افزودن صنعت بانکی به پرتفوی خود و پذیرش نویسی هزار میلیارد تومانی، به بزرگ‌ترین صندوق بخشی فعال در صنعت بانک تبدیل شد. پوشش هم‌زمان صنایع پتروشیمی و بانکی، ضمن کاهش ریسک تمرکز، ظرفیت‌های جدیدی برای رشد ایجاد کرده و برنامه توسعه صندوق با ورود به صنایعی نظیر سیمان نیز در دستور کار قرار دارد.

از سوی دیگر، راه‌اندازی واحد تأمین مالی با هدف انتشار اوراق بدهی و تأمین منابع مورد نیاز شرکت‌های بزرگ مقیاس، به همراه اخذ مجوز سکوی تأمین مالی جمعی «صباگرد» در تاریخ ۱۴۰۴/۰۹/۲۲ با هدف جذب سرمایه‌های خرد و هدایت آن‌ها به پروژه‌های دارای پتانسیل، نقطه عطفی در تکمیل زنجیره خدمات سبذگردان به‌شمار می‌رود. این اقدامات با مدیریت صحیح و رعایت الزامات نظارتی، نقش موثری در توسعه برندینگ و تبدیل سبذگردان به یکی از بازیگران اصلی حوزه تأمین مالی ایفا خواهد کرد.

در حوزه سبدهای اختصاصی، سه نوع سبد سرمایه‌گذاری متناسب با پروفایل‌های ریسک‌پذیر، ریسک متوسط و ریسک‌گریز طراحی شد تا پاسخگوی نیاز طیف گسترده‌تری از سرمایه‌گذاران باشد. این اقدام منجر به افزایش دارایی تحت مدیریت سبدهای اختصاصی از ۱۲ همت در ابتدای سال به ۱۵ همت در آذرماه ۱۴۰۴ شد.

همچنین در بخش صندوق‌های سرمایه‌گذاری، علاوه بر افزایش ۳۰ درصدی منابع تحت مدیریت از ابتدای سال، مجوز افزایش سقف صندوق‌های پتروصبا و نفیس اخذ شد و فرآیند دریافت مجوز افزایش

۲. ارتقای زیرساخت‌های فناوری و ابزارهای تحلیل و مدیریت ریسک

سبذگردان اندیشه صبا توسعه پایدار ابزارهای مالی را در گرو استفاده از فناوری‌های نوین، ارتقای زیرساخت‌های فناوری و مدیریت ریسک می‌داند. در این راستا و با همکاری شرکت خدمات مدیریت صبا تأمین، اقداماتی از جمله راه‌اندازی سامانه جامع سرمایه‌گذاری برای ارائه یکپارچه خدمات، بهره‌گیری از سامانه‌های تخصصی رصد اوراق بدهی، به کارگیری الگوریتم‌های هوشمند در بازارگردانی و اوراق مشتقه و طراحی چارچوب‌های نوین مدیریت ریسک از طریق سامانه جامع مدیریت ریسک انجام شده است. این زیرساخت‌ها امکان پایش لحظه‌ای پرتفوی‌ها و شبیه‌سازی سناریوهای بحرانی را فراهم کرده و نقش مهمی در ارتقای کیفیت خدمات، بهینه‌سازی ترکیب دارایی‌ها و افزایش شفافیت و اعتماد سرمایه‌گذاران ایفا می‌کند.

۳. گسترش شبکه مشتریان و افزایش سهم بازار

سبذگردان اندیشه صبا از ابتدای سال ۱۴۰۴ با تغییر رویکرد و اجرای برنامه‌های هدفمند، تمرکز خود را از اتکال صرف به مشتریان حقوقی گروه شستا به جذب مشتریان حقیقی و حقوقی خارج از گروه نیز معطوف کرد. در حالی که پیش‌تر به طور متوسط ۶۰ درصد سرمایه‌گذاران صندوق‌ها از شرکت‌های زیرمجموعه شستا بودند، این تغییر استراتژی منجر به افزایش بیش از ۱۵ درصدی تعداد مشتریان حقیقی صندوق‌های سرمایه‌گذاری شد. اجرای کمپین‌های معرفی ابزارهای سرمایه‌گذاری غیرمستقیم و اقدامات هدفمند برندینگ، نقش موثری در افزایش آگاهی عمومی و جلب اعتماد سرمایه‌گذاران ایفا کرد.



در نیمه نخست سال ۱۴۰۴، درآمد سبذگردان اندیشه صبا به ۲۴۸ میلیارد تومان رسید که ۱۵ درصد بیش از بودجه پیش‌بینی شده بود. همچنین سود خالص شرکت با ثبت رقم ۱۷۳ میلیارد تومان، تحقق ۱۲۴ درصدی بودجه شش ماهه را نشان داد؛ عملکردی که جایگاه اندیشه صبا را در میان موفق‌ترین سبذگردان‌های سال تثبیت می‌کند.

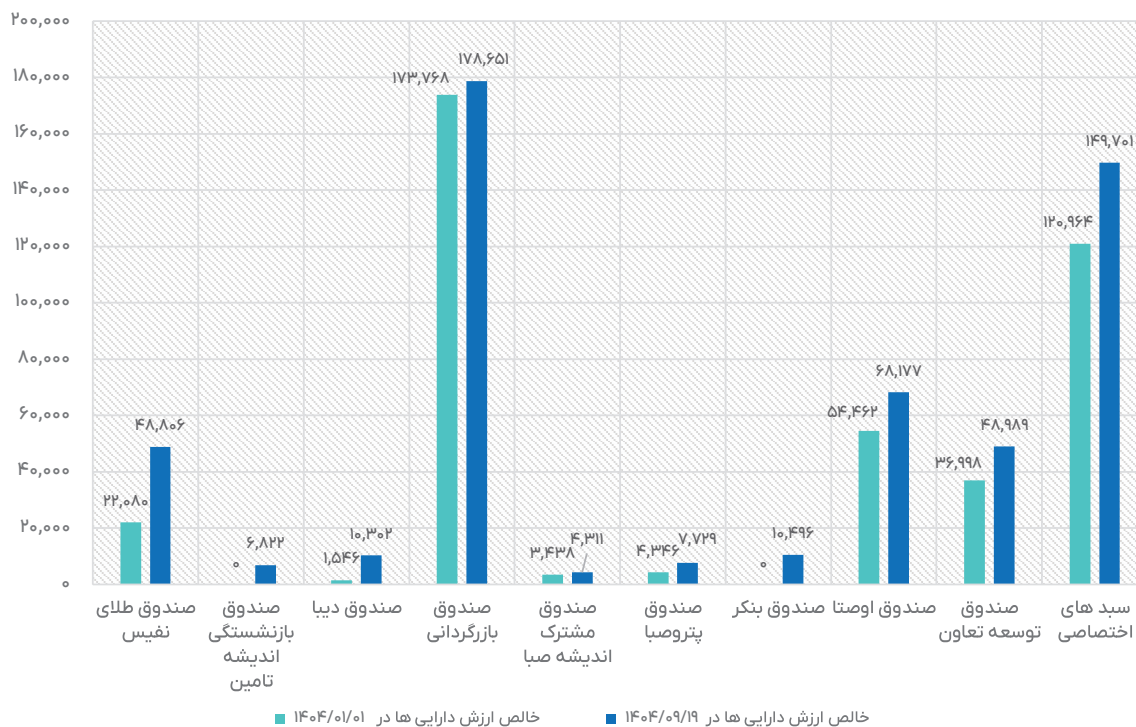


نتایج عملکرد

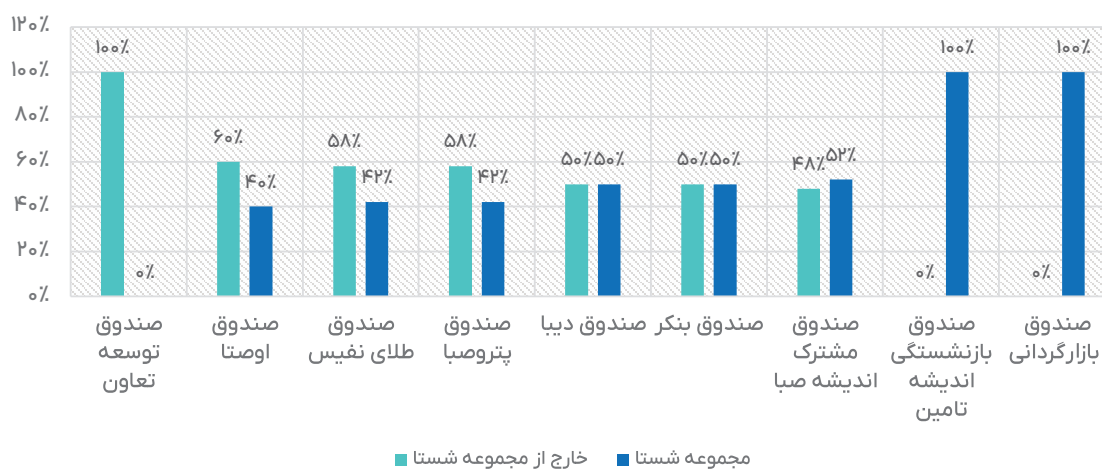
مجموعه این اقدامات، با پشتیبانی همه‌جانبه گروه مالی، منجر به تحقق عملکرد مالی فراتر از انتظار در نیمه نخست سال ۱۴۰۴ شد. در این دوره، درآمد سبذگردان اندیشه صبا به ۲۴۸ میلیارد تومان رسید که ۱۵ درصد بیش از بودجه پیش‌بینی شده بود. همچنین سود خالص شرکت با ثبت رقم ۱۷۳ میلیارد تومان، تحقق ۱۲۴ درصدی بودجه شش ماهه را نشان داد؛ عملکردی که جایگاه اندیشه صبا را در میان موفق‌ترین سبذگردان‌های سال تثبیت می‌کند.



مقایسه خالص ارزش دارایی تحت مدیریت صندوق‌ها



درصد سرمایه‌گذاران شستایی و غیرشستایی صندوق‌های سرمایه‌گذاری تحت مدیریت





رشد شتابان صنعت تامین مالی جمعی در ایران

علی امیرشاهی

رییس اداره تامین مالی گروه مالی صبا تامین



سرمایه‌های کوچک را به سمت فعالیت‌های مولد هدایت کند، بلکه قادر است روحیه مشارکت اقتصادی را در جامعه تقویت کند.

مسیر توسعه تامین مالی جمعی در ایران

در ایران نیز نیاز روزافزون بنگاه‌ها به منابع مالی سریع و کوتاه‌مدت به‌ویژه برای سرمایه در گردش و همچنین سیاست‌های انقباضی بانک مرکزی سبب شد تا سیاست‌گذار به سمت طراحی ابزارهای جایگزین حرکت کند. بر همین اساس، دستورالعمل تامین مالی جمعی در سال ۱۳۹۷ توسط شورای عالی بورس تصویب شد و نخستین سکوهای تامین مالی جمعی در اوایل سال ۱۳۹۹ فعالیت رسمی خود را آغاز کردند. اکنون پس از چند سال تجربه، آمارها نشان می‌دهد این حوزه مسیر رشد شتابانی را طی می‌کند. تنها در هشت ماهه نخست سال جاری حدود ۹/۵ همت از طریق سکوهای فعال تامین مالی جمعی جذب شده که نسبت به دوره مشابه سال گذشته علیرغم اعمال محدودیت‌ها از سوی نهاد ناظر، رشد ۴۳ درصدی را نشان می‌دهد. چنین رشدی گواه آن است که این ابزار نه تنها مورد استقبال کسب و کارها قرار گرفته، بلکه برای سرمایه‌گذاران خرد نیز به عنوان یکی از گزینه‌های جذاب سرمایه‌گذاری که با نرخ متوسط سالانه حدود ۴۰ تا ۴۵ درصد، مطرح شده است.

مزیت‌ها و فرصت‌های قابل توجه تامین مالی جمعی

■ جذب سرمایه‌های خرد و جهت‌دهی نقدینگی به فعالیت‌های مولد در شرایطی که رشد حجم نقدینگی در اقتصاد بالا بوده و فرصت‌های مطمئن سرمایه‌گذاری محدود است، تامین مالی جمعی می‌تواند

تامین مالی همواره یکی از ستون‌های اصلی بقای بنگاه‌ها و رشد اقتصادی به شمار می‌رود. شرکت‌های بزرگ به واسطه دسترسی گسترده به بازارهای مالی، شبکه بانکی و ظرفیت‌های اعتباری، معمولاً با سهولت بیشتری منابع مورد نیاز خود را فراهم می‌کنند، اما بنگاه‌های کوچک و متوسط، به‌ویژه در اقتصادهای بانک محور، همواره با محدودیت‌های فراوانی برای جذب سرمایه مواجه بوده‌اند. همین شکاف ساختاری موجب شد تا تامین مالی جمعی به عنوان روشی نوین و مشارکت محور، در سال‌های اخیر به جایگاهی قابل توجه در نظام مالی تبدیل شود. این روش مبتنی بر جمع‌آوری مشارکت‌های کوچک از تعداد زیادی از افراد است؛ مشارکت‌هایی که هرچند به تنهایی ناچیز به نظر می‌رسند، اما در کنار یکدیگر می‌توانند سرمایه‌ای قابل ملاحظه برای یک طرح سرمایه‌گذاری ایجاد کنند.

زمینه‌های تاریخی و جهانی رشد این صنعت

محبوبیت تامین مالی جمعی در جهان پس از بحران مالی ۲۰۰۸ شدت گرفت؛ چراکه در آن مقطع بنگاه‌های کوچک با دشواری‌های بی‌سابقه در دریافت تسهیلات بانکی روبه‌رو شدند. نظام مالی جهانی که در آن سال‌ها با بحران دست‌وپنجه نرم می‌کرد، عملاً فضای تنفسی کسب و کارهای کوچک را محدود کرده و همین خلا فرصتی برای رشد مدل‌های تامین مالی جایگزین ایجاد کرده بود. در همین دوره ایالات متحده با تصویب قانون JOBS Act در سال ۲۰۱۲ چارچوبی قانونی برای انواعی از تامین مالی جمعی وضع کرد و موج تازه‌ای از توسعه این صنعت شکل گرفت. نمونه‌های موفق جهانی نشان دادند که این روش نه تنها می‌تواند



بر اساس عملکرد واقعی طرح‌ها پیچیدگی‌های فراوانی دارد. برای مثال، زمانی که تنها بخش کوچکی از سرمایه در گردش یک شرکت از طریق تامین مالی جمعی تامین می‌شود، تخصیص سود دقیق به سرمایه‌گذاران دشوار خواهد بود، به‌ویژه اگر شرکت در چند حوزه فعالیت داشته باشد. حتی حساب‌برسان نیز معمولاً از ارائه نظر قاطع در این باره خودداری می‌کنند.

حرکت تدریجی صنعت به سمت عقود مبادله می‌تواند این ابهام را کاهش دهد؛ زیرا سود از پیش معین است و نیاز به پایش‌های مستمر عملکردی کاهش می‌یابد. علاوه بر این، ثبت رویدادهای مالی هر طرح در حساب‌های جداگانه، شفافیت را تقویت کرده و امکان ارزیابی دقیق‌تر را فراهم می‌کند.

۳. نکول برخی صندوق‌ها در ایفای تعهدات ضمانتی

ناتوانی برخی صندوق‌های پژوهش و فناوری در پرداخت تعهدات خود، چالشی دیگر برای صنعت است. ضعف در معیارهای کفایت سرمایه، کیفیت پایین دارایی‌ها و نبود سازوکارهای کنترلی موثر سبب شده در برخی موارد، این صندوق‌ها نتوانند تعهدات خود را به‌موقع انجام دهند. اصلاح مقررات کفایت سرمایه، افزایش شفافیت عملکرد مالی صندوق‌ها و ایجاد ابزارهای کنترلی موثر از اقدامات ضروری در این حوزه است.

چشم‌انداز توسعه تامین مالی جمعی در کشور

رشد سریع حجم عملیات، ورود بازیگران جدید و افزایش شناخت عمومی، همگی نشانه‌هایی هستند که نشان می‌دهند که این صنعت می‌تواند به یکی از ابزارهای اصلی تامین مالی در کشور تبدیل شود. با هدایت نقدینگی به سمت فعالیت‌های مولد، افزایش رقابت میان سکوها و توسعه فناوری‌های نظارتی، می‌توان انتظار داشت که نقش این ابزار در سال‌های آینده بیش از پیش پررنگ شود.

راهکارهای تسهیل‌گری و توسعه

برای افزایش کارایی و اثربخشی این سازوکار، مجموعه‌ای از اقدامات حمایتی و اصلاحی ضروری است:

۱. توسعه آموزش‌ها و فرهنگ‌سازی عمومی
۲. ارائه مشوق‌های حمایتی از سوی دولت
۳. تقویت شفافیت سکوها و الزام به گزارش دهی دقیق
۴. پرهیز از وضع مقررات محدودکننده غیرضروری
۵. تقویت نظام ارزیابی مالی و اعتباری متقاضیان
۶. راه‌اندازی هرچه سریع‌تر بازار ثانویه گواهی‌های شراکت به منظور ارتقای نقدشوندگی و افزایش جذابیت سرمایه‌گذاری
۷. ایجاد امکان تامین مالی شرکت‌ها از طریق عقود مبادله‌ای با هدف فراهم‌سازی سازوکار تضمین بازده سرمایه‌گذاری برای سرمایه‌گذاران، علاوه بر حفظ اصل سرمایه
۸. تسریع در راه‌اندازی صندوق‌های Private Debt در بازار سرمایه به منظور سرمایه‌گذاری در گواهی‌های شراکت و تقویت بعد سرمایه‌گذاری این ابزارها
۹. طراحی و استقرار سازوکارهای عملیاتی لازم به‌منظور امکان‌پذیر شدن سرمایه‌گذاری سبدهای اختصاصی و انواع صندوق‌های سرمایه‌گذاری در گواهی‌های شراکت

جمع‌بندی و نقش گروه مالی صبا تامین

در راستای تکمیل زنجیره خدمات مالی، گروه مالی صبا تامین با محوریت شرکت سبدگردان اندیشه صبا موفق به اخذ مجوز تاسیس و فعالیت سکوی تامین مالی جمعی از شرکت فرابورس ایران شده است.

سرمایه‌های کوچک را به سمت پروژه‌های تولیدی و خدماتی هدایت کند. این ویژگی، از منظر کلان نیز می‌تواند به کاهش سفته‌بازی و افزایش سهم بخش واقعی اقتصاد کمک کند.

کاهش وابستگی بنگاه‌ها به سیستم بانکی

ساختار تامین مالی در ایران بانک‌محور است. تامین مالی جمعی به عنوان یک ابزار مکمل، این امکان را فراهم می‌کند که کسب‌وکارها مسیر تامین مالی از جامعه را طی کنند و وابستگی به منابع بانکی کمتر شود.

تقویت رشد SMEها

بخش مهمی از استارت‌آپ‌ها به دلیل نبود وثایق معتبر یا سوابق اعتباری کافی، از دریافت تسهیلات سنتی محروم می‌مانند. تامین مالی جمعی برای این گروه‌ها دریچه‌ای امیدبخش است که امکان رشد و توسعه را برای آن‌ها فراهم می‌کند.

چالش‌های اساسی این صنعت

اگرچه ظرفیت‌های تامین مالی جمعی قابل توجه است، اما این صنعت در ایران با مجموعه‌ای از چالش‌هایی مواجه است که رفع آنها می‌تواند مسیر توسعه این ابزار را هموارتر کند.

ریسک‌های قانونی و نظارتی

یکی از مهم‌ترین چالش‌ها، نبود قوانین جامع و دقیق برای برخی جوانب اجرایی این سازوکار است. هرچند دستورالعمل مصوب سال ۱۳۹۷ و ابلاغیه‌ها گام مهمی به شمار می‌رفت، اما گسترش فعالیت‌ها، ورود بازیگران جدید و افزایش حجم عملیات ضرورت بازنگری در مقررات و به‌روزرسانی چارچوب‌های نظارتی را دوچندان کرده است.

ریسک‌های مالی و احتمال نکول

ماهیت پروژه‌های کوچک و نوپا، سطح ریسک را افزایش می‌دهد. احتمال عدم موفقیت طرح‌ها و نکول آن‌ها، یکی از جدی‌ترین نگرانی‌های سرمایه‌گذاران است. به همین دلیل، الزام سکوها به اخذ ضمانت‌نامه‌های معتبر از متقاضیان، یکی از ابزارهای کارآمد برای مدیریت ریسک به شمار می‌رود. همچنین فقدان سازوکارهای ارزیابی ریسک و اعتبارسنجی پیشرفته در رویه‌های برخی از عاملین تامین مالی جمعی می‌تواند آینده صنعت را تحت تأثیر قرار دهد.

فقدان آگاهی عمومی

بخش قابل توجهی از مردم و حتی بسیاری از کسب‌وکارها هنوز با سازوکار، مزایا، الزامات و ریسک‌های تامین مالی جمعی آشنا نیستند. این عدم شناخت می‌تواند سرعت توسعه را کاهش دهد و مانع گسترش مشارکت اثربخش شود.

افزایش تعداد متقاضیان و چالش ظرفیت ارزیابی

افزایش تعداد پروژه‌های متقاضی تامین مالی از یک‌سو نشانه استقبال بازار است، اما از سوی دیگر بار نظارتی و ارزیابی را بر دوش سکوها سنگین‌تر می‌کند. کاهش دقت در بررسی وضعیت مالی متقاضیان، امکان پذیرش طرح‌های پرریسک یا غیراستاندارد را افزایش می‌دهد و در نهایت می‌تواند اعتماد سرمایه‌گذاران را تضعیف کند.

چالش‌های رکن نهاد مالی و الزامات اصلاح

۱. کمبود زیرساخت‌های نظارتی یکپارچه

نبود سامانه جامع و به‌روز برای پایش لحظه‌ای پروژه‌ها یکی از ضعف‌های جدی در چرخه نظارت است. بدون وجود چنین زیرساختی، امکان بررسی صحیح پیشرفت طرح‌ها، نحوه هزینه‌کرد، انجام تعهدات و کنترل ریسک وجود ندارد. ایجاد سامانه یکپارچه، همراه با الزام قانونی به ثبت اطلاعات توسط ذی‌نفعان، از الزامات اساسی توسعه این صنعت است.

۲. ابهام در محاسبه سود تحقق‌یافته پروژه‌ها

در مدل‌های مبتنی بر مشارکت، تعیین سهم سود سرمایه‌گذاران



سرمایه گذاری صبا تامین ایرانیان

هدف از تاسیس

- بهینه سازی پرتفوی خرد و غیرمديريتي انتقالی از گروه مالی صبا تامین
- بازوی فعال صبا تامین در استفاده از ابزارهای نوین مالی و ایجاد ارزش افزوده و ردیف درآمدی جدید
- سرمایه گذاری پویا و فعال با بررسی فرصت های بالقوه موجود در بازار

خدمات و فعالیت ها

- انجام سرمایه گذاری های کوتاه مدت در بازار سهام با هدف ایجاد بازدهی و کسب سود
- انجام معاملات موثر در قراردادهای اختیار معامله نمادهای تاسیکو و فرابورس
- خرید درصدی سهام پریپانسیل با هدف اخذ کرسی هیئت مدیره
- بررسی و پیاده سازی انواع استراتژی های معاملاتی در بازار مشتقه

شرکت صبا تامین ایرانیان

زمان تاسیس: ۱۳۹۴/۰۴/۲۰

مدیرعامل: آقای علی آقایی

مالک: گروه مالی صبا تامین

چشم انداز

تبدیل شدن به بازوی تخصصی گروه مالی در توسعه سرمایه گذاری های نوآورانه در بازار سرمایه ایران

رویکرد، اهداف و استراتژی ها

- ایجاد لاین درآمدی ثابت و پایدار برای گروه مالی صبا تامین
- مدیریت پویا و بهینه پرتفوی سرمایه گذاری
- بازگشایی قراردادهای اختیار معامله بر روی نمادهای جدید
- توسعه پرتفوی مشتقه سهام با سطح ریسک پذیری کم، متوسط و زیاد
- توسعه پرتفوی مشتقه کالایی اعم از سپرده کالایی و صندوق های کالایی
- استفاده از هوش مصنوعی در انجام معاملات شرکت
- تامین مالی شرکت و ایجاد اهرم از طریق اخذ تسهیلات بانکی و انتشار اوراق



ماموریت و نقش صبا تامین ایرانیان در ساختار گروه مالی صبا تامین



علی آقایی
مدیرعامل صبا تامین ایرانیان

قراردادهای اختیار معامله نماد تاصیکو و فرابورس، پرتفوی مشتقه سهام براساس ریسک پذیری تعریف شده، پرتفوی مشتقه کالایی و پرتفوی آتی کالایی و صندوقهای کالایی بوده و هدف از این مجموعه اقدامات، ایجاد ردیف درآمدی جدید برای مجموعه صبا تامین و خلق ارزش افزوده از طریق متنوع سازی سبد درآمد شرکت است.

عملکرد مالی شرکت رو نسبت به قبل چگونه ارزیابی می کنید؟ مهم ترین دستاوردهای صبا تامین ایرانیان در ۸ ماهه ۱۴۰۴ چه بوده؟ در این راستا چه اقداماتی انجام شده است؟

در بررسی صورت سود و زیان ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۶/۳۱، اولین نکته برجسته، رشد چشمگیر درآمدهای عملیاتی است. درآمد سود سهام و فروش سرمایه گذاری ها به شکل قابل توجهی افزایش یافت و مجموع درآمدها از ۴۱ میلیارد ریال به بیش از ۱,۲۸۳ میلیارد ریال رسیده است. شایان ذکر است عمده رشد مزبور به واسطه پرتفوی سهام انتقالی از گروه مالی صبا تامین بوده؛ در عین حال بهینه سازی پرتفوی در مدت اخیر ورود به حوزه معاملات مشتقه نیز اثر قابل توجهی در عملکرد شرکت داشته است. همچنین با لحاظ هزینه های شرکت که عمدتاً به دلیل هزینه استفاده از اعتبار کارگزاری بوده است، سود خالص ۹۸۲ میلیارد ریالی محقق شده که رشد قابل توجهی نسبت به دوره مشابه سال قبل داشته است.

از دیگر اقدامات انجام شده می توان به جذب نیروی متخصص براساس نیازهای مجموعه اشاره کرد. در این راستا چارت سازمانی شرکت تهیه و توسط گروه مالی تایید شد و براساس این چارت، برنامه ریزی برای جذب نیروی جدید و تکمیل تیم عملیاتی در حال انجام است تا شرکت بتواند حجم بالای فعالیت ها را به صورت اثربخش و منظم مدیریت کند.

همچنین در راستای تداوم برنامه های توسعه ای که اشاره کردم، افزایش سرمایه شرکت از مبلغ ۴۰ میلیون ریال به مبلغ ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ میلیون ریال از محل مطالبات در جریان است. در این خصوص گزارش توجیهی افزایش

گروه مالی صبا تامین طی سال های اخیر رویکردی هدفمند را در تفکیک ماموریت ها و تقویت نقش شرکت های تابعه در پیش گرفته است. در این چارچوب، شرکت صبا تامین ایرانیان به عنوان یکی از زیرمجموعه های تخصصی گروه، مسئولیت بهینه سازی پرتفوی سهام خرد و غیرمدیریتی و همچنین توسعه فعالیت در حوزه ابزارهای نوین مالی، به ویژه مشتقات، را بر عهده گرفته است.

در گفت و گوی پیش رو، علی آقایی، مدیرعامل شرکت صبا تامین ایرانیان، ضمن تشریح ماموریت و جایگاه این شرکت در نقشه راه گروه مالی صبا تامین، به ارزیابی عملکرد مالی ماه های اخیر، مهم ترین دستاوردهای سال ۱۴۰۴، برنامه های توسعه ای در حوزه اختیار معاملات و همچنین چالش ها و چشم انداز پیش روی این شرکت پرداخته است.

مهم ترین ماموریت و نقش شرکت صبا تامین ایرانیان در گروه مالی صبا تامین چیست؟

در راستای تمرکز گروه مالی صبا تامین بر سرمایه گذاری های راهبردی و مدیریتی، سهام خرد و غیرمدیریتی این مجموعه به شرکت صبا تامین ایرانیان منتقل شد. این تصمیم همچنین در راستای مطالبات سهامداران محترم در مجامع عمومی عادی سالانه سال های اخیر اتخاذ و اجرایی شده است. بنابراین بهینه سازی پرتفوی خرد و غیرمدیریتی گروه مالی صبا تامین بر پایه مدیریت سرمایه فعال و پویا یکی از مهم ترین ماموریت های شرکت است.

به علاوه با توجه به جایگاه مهم ابزارهای مشتقه در بازارهای مالی پیشرفته و ظرفیت های قابل توجه بازار سرمایه ایران برای توسعه این ابزارها، گروه مالی صبا تامین رویکردی راهبردی برای گسترش فعالیت در این حوزه اتخاذ کرده است. بر این اساس، مقرر شد شرکت صبا تامین ایرانیان، به عنوان بازوی تخصصی گروه مالی صبا تامین در بهره گیری از ابزارهای نوین مالی در این زمینه ورود کرده و پیشرو باشد. ماموریت صبا تامین ایرانیان در این زمینه شامل انجام معاملات موثر بر روی



است در حال حاضر مدل‌های ریاضی سبدهای مذکور تهیه گردیده و در حال ارزیابی نهایی بوده و پرتفوی آتی کالایی بر روی سپرده کالایی و همچنین صندوق‌های کالایی نیز در دست بررسی است. در عین حال شرکت صبا تامین ایرانیان در نظر دارد به منظور ارتقای کارایی و دقت در انجام معاملات مشتقه، از ظرفیت‌های هوش مصنوعی بهره‌گیری کند. این رویکرد شامل به‌کارگیری سیستم‌های الگوریتمی و ابزارهای هوشمند تحلیل داده برای پشتیبانی از تصمیم‌گیری‌های معاملاتی است.

شرکت صبا تامین ایرانیان در حال حاضر تاحدامکان برای سرمایه‌گذاری‌های خود از منابع اعتباری بهره می‌برد، اما در صورتی که امکان افزایش اعتبار فراهم نباشد، این شرکت برنامه‌ریزی کرده است تا پس از بهبود کفایت سرمایه از طریق افزایش سرمایه در حال انجام، از طریق انتشار اوراق بهادار و جذب سرمایه، منابع لازم را تامین کند. در عین حال ارزیابی‌ها برای اخذ تسهیلات بانکی نیز همواره در جریان است و اگر فرصت بهینه‌ای ایجاد شود قطعاً از آن استفاده خواهیم کرد.

همچنین با توجه به اینکه تیم سرمایه‌گذاری شرکت همواره به دنبال ایجاد حداکثر بازدهی است، همواره بررسی‌ها جهت سرمایه‌گذاری‌های جدید در حال انجام است؛ به طور مثال سرمایه‌گذاری در صندوق‌های تامین مالی جمعی یکی از گزینه‌های در حال بررسی است.

یکی از موضوعات مهم در هلدینگ‌ها، ایجاد هم‌افزایی میان شرکت‌های تابعه است. صبا تامین ایرانیان در چه بخش‌هایی توانسته هم‌افزایی موثر ایجاد کند و چه ظرفیت‌های جدیدی برای توسعه این هم‌افزایی وجود دارد؟

ایجاد هم‌افزایی و بهبود کیفیت گزارش‌ها به واسطه همکاری‌های مشترک و ارتباط نزدیک شرکت‌های مجموعه همواره در صدر برنامه‌های شرکت قرار دارد و در این زمینه تا به حال اقدامات خوبی صورت گرفته است. به عنوان مثال جلسات تحلیلی هفتگی که با حضور شرکت‌های تابعه از جمله شرکت صبا تامین ایرانیان در گروه مالی صبا تامین برگزار می‌شود، از جمله این موارد است.

در عین حال شرکت صبا تامین ایرانیان به جز جلسات تحلیل هفتگی همواره با واحدهای تحلیل سبدگردان و شرکت سرمایه‌گذاری هامون صبا همکاری می‌کند و تصمیمات اخذ شده با دید کارشناسی و به صورت روزانه بازنگری می‌شوند.

در مسیر تحقق چشم‌انداز شرکت، با چه چالش‌های کلیدی مواجه هستید و چه راهکارهایی برای افزایش تاب‌آوری مالی، توسعه خدمات و ارتقای رقابت‌پذیری شرکت تدوین کرده‌اید؟

در مسیر تحقق چشم‌انداز شرکت، مهم‌ترین چالش‌های فعلی شامل تأثیرات ناشی از مسائل سیاسی و تحولات ژئوپلیتیک، تحریم‌های ظالمانه و محدودیت‌های بین‌المللی، تداوم سیاست‌های قیمت‌گذاری دستوری، احتمال وجود مفروضات بودجه‌ای نامناسب و عدم تطابق آن با واقعیت‌های بازار، انواع و اقسام ناترازی‌ها از جمله ناترازی انرژی، ارز و بودجه و همچنین تداوم نرخ بهره بالا است که طبیعتاً از حوزه اختیارات شرکت خارج بوده و صرفاً برنامه‌ریزی‌ها جهت تطبیق پرتفوی سرمایه‌گذاری با شرایط روز به صورت مستمر در شرکت انجام می‌شود. علاوه بر این ایجاد رضایت شغلی برای کارکنان شرکت نیز همواره از اولویت‌های اصلی شرکت و شخص بنده است که با جدیت و در چارچوب‌های تعریف شده در گروه مالی صبا تامین انجام می‌شود؛ به عبارت بهتر کارکنان، به عنوان سرمایه‌های ارزشمند شرکت محسوب شده و رفع دغدغه‌های ایشان تا حد امکان از اهمیت بالایی برخوردار است.

سرمایه تهیه و موافقت کمیته تامین مالی و سرمایه‌گذاری شستا نیز اخذ شده است.

براساس برنامه‌ریزی‌های صورت پذیرفته افزایش سرمایه شرکت تا پایان سال ثبت خواهد شد که این موضوع کمک شایانی به جبران مخارج سرمایه‌گذاری انجام شده و اصلاح ساختار سرمایه شرکت خواهد کرد. به علاوه الزام حداقل سرمایه برای اخذ مجوز نهاد مالی و خروج از شمول بند (ت) ماده ۲۸ قانون برنامه هفتم پیشرفت در خصوص واگذاری از دیگر دلایل افزایش سرمایه شرکت است.

همان‌گونه که خدمتتان عرض کردم یکی از ماموریت‌های اصلی صبا تامین ایرانیان بهینه‌سازی پرتفوی خرد و غیرمدرییتی انتقالی از گروه مالی صبا تامین است. در این راستا و برای انجام ماموریت محوله از تاریخ ۲۵ مردادماه ۱۴۰۴ تا به امروز طی ۴ مرحله بخشی از پرتفوی سرمایه‌گذاری گروه مالی صبا تامین به ارزش ۱۱,۱۱۶ میلیارد ریال به ارزش روز به شرکت صبا تامین ایرانیان منتقل شده و در همین بازه، به منظور بهینه‌سازی سهام انتقالی طبق مصوبات کمیته سرمایه‌گذاری و از طریق به‌کارگیری استراتژی‌های متعدد، حدود ۲۶,۲۳۲ میلیارد ریال گردش مالی انجام شده است.

در حوزه سرمایه‌گذاری بلندمدت نیز ورود درصدی به سهام برخی شرکت‌های سرمایه‌پذیر از جمله شرکت بیمه البرز و شرکت فرابورس ایران از اقدامات قابل توجه انجام شده در مدت اخیر بوده که اثرات آن در افزایش ثروت سهامداران به تدریج نمایان خواهد شد. علاوه بر این شرکت در توسعه فعالیت مشتقه خود نیز برنامه دارد از سهام درصدی پرتانسیل خود از جمله سهام البرز و فرابورس به نحو احسن استفاده کند.

در همین راستا و با توجه به ماموریت شرکت صبا تامین ایرانیان مبنی بر بهره‌گیری از ابزارهای نوین سرمایه‌گذاری، درخواست بازگشایی قراردادهای اختیار معامله مربوط به سهام دارای پتانسیلی که وزن بالایی در پرتفوی شرکت دارند، ارائه شد. بر این اساس، نمادهای اختیار معامله شرکت تاصیکو و فرابورس به ترتیب از تاریخ ۱۴۰۴/۰۷/۰۷ و ۱۴۰۴/۰۷/۲۹ بازگشایی و علاوه بر معاملات موثر صورت پذیرفته و اخذ موافقت نهاد ناظر جهت بازگشایی سررسیدهای جدید، ردیف درآمدی جدیدی نیز ایجاد شد که آثار آن را در گزارش عملکرد پرتفوی ۳ ماهه منتهی به پایان آذرماه ۱۴۰۴ در سامانه کدال ملاحظه خواهید کرد. البته انجام معاملات موثر در زنجیره قراردادهای آپشن تاصیکو و فرابورس با همکاری تیم تخصصی سرمایه‌گذاری گروه مالی صبا تامین و سبدگردان اندیشه صبا به صورت مشترک انجام شد و وظیفه خود می‌دانم از زحمات همکاران محترم در کل مجموعه صبا تامین صمیمانه تشکر کنم.

از دیگر اقدامات انجام شده نیز می‌توان به برگزاری جلسات کمیته سرمایه‌گذاری به صورت منظم و هر دو هفته یک‌بار اشاره کرد. همچنین جلسات کارگروه مشتقه با همکاری کارشناسان گروه مالی صبا تامین و شرکت سبدگردان اندیشه صبا با هدف بررسی معاملات انجام شده و استراتژی‌های به‌کار گرفته شده در زمینه اختیار معاملات به صورت منظم تشکیل شده است.

چه اهداف و برنامه‌های استراتژیک در نظر گرفته‌اید و این اهداف چگونه با نقشه راه گروه مالی صبا تامین هم‌راستا شده‌اند؟

در راستای انجام رسالت شرکت در حوزه اختیار معاملات، شرکت صبا تامین ایرانیان مذاکراتی با شرکت بورس تهران جهت بازگشایی قراردادهای اختیار معامله تاپیکو انجام داده است. همچنین مجموعه صبا تامین ایرانیان برنامه دارد در ادامه سال اقدام به ایجاد پرتفوی اختیار معامله کم ریسک، ریسک متوسط و پرریسک کند؛ شایان ذکر



سرمایه گذاری هامون صبا

هدف از تاسیس

بهره‌گیری از فرصت‌های بازار سرمایه
در راستای افزایش ثروت سهامداران

سرمایه گذاری هامون صبا (سهامی عام)

زمان تاسیس: ۱۳۸۴

مدیر عامل: اعظم هنردوست

مالک: گروه مالی صبا تامین

خدمات و فعالیت‌ها

سرمایه‌گذاری در سهام،
سهم الشرکه، واحدهای
سرمایه‌گذاری صندوق‌ها یا
سایر اوراق بهادار

چشم‌انداز

قرارگیری در میان پنج شرکت سرمایه‌گذاری برتر بازار
سرمایه از منظر شاخص‌های عملکردی

رویکرد، اهداف و استراتژی‌ها

- اصلاح، پایش و مدیریت بهینه پرتفوی به منظور توسعه متوازن رشته فعالیت‌ها به صورت مستمر
- حرکت به سمت ایجاد درآمد پایدار با افزایش سهم شرکت‌های با تقسیم سود بالاتر در پرتفوی سرمایه‌گذاری
- برنامه‌ریزی جهت کاهش نسبت P/E پرتفوی سرمایه‌گذاری
- افزایش حجم معاملات مشتقه سهام و کالا با هدف افزایش سودآوری و استفاده از ظرفیت بازار دوطرفه
- انجام مطالعه برای ورود به حوزه‌های نوین سرمایه‌گذاری برای تنوع بخشیدن به پرتفوی شرکت



دکتر اعظم هندوست

مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری هامون صبا

نقش هامون صبا در تکمیل زنجیره ارزش شستا و صبا تامین

استراتژی و اقدامات راهبردی هامون صبا

شرکت سرمایه‌گذاری هامون صبا تمام فعالیت‌های خود را در چارچوب هشت رکن راهبردی زیر پیش می‌برد که به عنوان ارکان اصلی استراتژی بلندمدت شرکت تدوین و ابلاغ شده‌اند:

۱. صیانت از ثروت ذی‌نفعان: حفظ و ارتقای مستمر خالص ارزش دارایی‌های شرکت

۲. بهینه‌سازی مستمر پرتفوی: تحلیل روزانه، تعدیل فعال و بازاریابی به موقع ترکیب سرمایه‌گذاری‌ها با هدف حداکثر کردن بازده تعدیل شده باریسک

۳. تعالی نیروی انسانی: جذب، نگهداشت و توسعه سرمایه‌های انسانی متعهد، متخصص و شایسته

۴. توسعه نوآوری و اقتصاد دانش بنیان: استفاده از پتانسیل رشد بازدهی با استفاده از ابزارهای نوین

۵. افزایش بهره‌وری و روزآمدی: تعریف فرآیندهای کاری به صورت موثر و کارآمد و افزایش ثروت ذی‌نفعان

۶. کوچک‌سازی ساختاری و تکنولوژی‌محوری: چابک‌سازی فرآیند تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری‌ها

۷. شفافیت، پاسخ‌گویی و مبارزه با فساد: افشای سریع و به موقع اطلاعات در سامانه کدال و پاسخ‌گویی به ذی‌نفعان

۸. مدیریت منسجم و یکپارچه درون‌گروهی: تقویت هم‌افزایی عملیاتی و سرمایه‌گذاری مشترک با گروه مالی صبا تامین و هلدینگ شستا این هشت رکن، نقشه راه هامون صبا برای تبدیل شدن به یکی از پنج شرکت سرمایه‌گذاری برتر کشور بر حسب شاخص‌های عملکردی و خلق ارزش پایدار برای سهامداران شرکت است.

فرآیند انتخاب صنایع و شرکت‌های هدف و بهینه‌سازی پرتفوی

انتخاب صنایع و شرکت‌های هدف برای سرمایه‌گذاری بر پایه تحلیل‌های دقیق و علمی انجام می‌شود تا تصمیم‌گیری‌ها با بالاترین دقت و کارایی صورت پذیرد. در این چارچوب، تحلیل بنیادی به عنوان محور اصلی ارزیابی شرکت‌ها شامل بررسی سودآوری، ثبات درآمدی، نسبت‌های مالی، نسبت سود نقدی به قیمت و مزیت‌های رقابتی آن‌ها است و تحلیل تکنیکال به عنوان ابزار مکمل، زمان‌بندی مناسب برای ورود و خروج از سرمایه‌گذاری‌ها را مشخص می‌کند. همچنین، ارزیابی شرایط کلان اقتصادی از جمله نرخ بهره، تورم، نرخ ارز و سیاست‌های پولی و مالی، امکان تصمیم‌گیری آگاهانه و کاهش ریسک‌های بالقوه را فراهم می‌آورد.

از طرفی به منظور بهینه‌سازی پرتفوی، کاهش ریسک و افزایش بازدهی، شرکت با توجه به سطح ریسک‌پذیری خود، تلاش می‌کند تعادل منطقی میان رشد سرمایه و حفاظت از اصل سرمایه برقرار کند. تنوع‌بخشی ساختاریافته سرمایه میان طبقات مختلف دارایی، تعیین حد ضرر، کنترل انحراف پرتفوی از شاخص معیار و گزارش‌گیری منظم از عملکرد و ریسک، ابزارهایی هستند که امکان مدیریت فعال و اصلاح به موقع پرتفوی را فراهم می‌سازند. این رویکرد جامع، چارچوبی منظم و حرفه‌ای برای شناسایی فرصت‌های بهینه سرمایه‌گذاری و خلق بازده پایدار ایجاد می‌کند.

چالش‌ها و مشکلات پیش‌رو

هامون صبا با مجموعه‌ای از چالش‌های مالی و ساختاری مواجه بوده که نسبت تقسیم سود بالا و بودجه‌های مصوب رو به افزایش از جمله

شرکت سرمایه‌گذاری هامون صبا، به عنوان بازوی فعال سرمایه‌گذاری گروه مالی صبا تامین، با هدف بهره‌گیری از فرصت‌های بازار سرمایه فعالیت می‌کند. با وجود سهم ۱.۸ درصدی از پرتفوی بورسی گروه، هامون صبا توانسته حدود ۴.۵ درصد از درآمد سود سهام گروه و ۰.۵ درصد از درآمد سود سهام هلدینگ شستا را به خود اختصاص دهد که نشان‌دهنده کارایی و اثرگذاری بالای این شرکت در خلق ارزش است.

دستاوردها و موفقیت‌ها

پس از حمله رژیم صهیونیستی در خرداد ۱۴۰۴ و تعطیلی چندروزه بازار سرمایه، روند نزولی بازار تا هشتم شهریور ادامه یافت. در این شرایط پرنوسان، مدیریت شرکت با برنامه‌ریزی سریع، اقدام به اتخاذ تصمیمات موثر برای کنترل بحران و حمایت از ارزش دارایی‌ها کرد که تصمیمات مدیریتی بعد از بازگشایی بازار، شامل موارد ذیل بود:

■ افزایش وزن صندوق‌های طلا و درآمد ثابت

■ خروج به موقع از سهام و صنایع فاقد چشم‌انداز مثبت

■ بهینه‌سازی ترکیب پرتفوی سهامی شرکت

این اقدامات منجر به افزایش نقدشوندگی دارایی‌ها، کاهش ریسک و خلق ارزش شده و بازدهی پرتفوی شرکت به بیش از شاخص کل و هم‌وزن رسید. با بهبود شرایط بازار و رشد قیمت سهام پرتفوی، علاوه بر بازگشت ذخیره کاهش ارزش شناسایی شده در صورت‌های مالی شش‌ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۶/۳۱، مازاد ارزش روز نسبت به بهای تمام‌شده نیز محقق شد. در این بازه، پرتفوی شرکت از نظر بنیادی، بر اساس شاخص‌هایی همچون نسبت قیمت به سود و بازده نقدی، عملکرد مطلوبی داشت. این عملکرد گواه توانمندی شرکت سرمایه‌گذاری هامون صبا در مدیریت بحران و خلق ارزش حتی در دشوارترین شرایط بازار است.

نتایج مالی و عملیاتی شاخص در ۸ ماهه نخست و تغییر نسبت به مدت مشابه سال قبل

۸ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۸/۳۰	۸ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۸/۳۰	
۹۵۳،۶۳۳	۹۸۰،۲۳۹	درآمد سود سهام
۱،۴۸۷،۹۴۶	۱،۲۶۵،۳۷۹	سود فروش سرمایه‌گذاری‌ها
۲،۴۴۱،۷۰۵	۲،۲۴۵،۸۷۹	جمع درآمد‌های عملیاتی
۲،۲۳۰،۲۹۰	۲،۰۱۴،۶۶۱	سود خالص
۰،۷۱	۰،۴۵	بتا
-۰،۷۶	-۰،۳۸	شارپ
۳۸٪	۲۸٪	نسبت LCR
۸،۸٪	۱۹،۶٪	بازدهی MWRR (تا تاریخ ۱۴۰۳/۰۹/۰۹)

* واحد (میلیون ریال) است



اجرای این پروژه‌ها، چشم‌انداز شرکت در حوزه دیجیتال سازی، چابک سازی تحلیل‌ها و افزایش دقت در مدیریت و بهینه سازی پرتفوی را به طور قابل توجهی تقویت خواهد کرد.

برنامه‌های سرمایه‌گذاری جدید و استراتژی رشد

شرکت در راستای بهینه سازی پرتفوی، اقدام به تدوین بیانیه سیاست‌های سرمایه‌گذاری و نقشه راه مبتنی بر مدل Core-Satellite کرده است. در این رویکرد، بخش اصلی پرتفوی بر دارایی‌های پایدار و بنیادی متمرکز است و بخش اقماری برای بهره‌برداری از فرصت‌های کوتاه مدت و پربازده تخصیص می‌یابد. هم‌زمان مجموعه‌ای از شاخص‌های ریسک اعم از بازار، نقدشوندگی، تمرکز و ریسک‌های بنیادی، به عنوان معیارهای اصلی پایش و کنترل ریسک به کار گرفته شده‌اند تا تعادل میان بازدهی و ریسک در ساختار پرتفوی حفظ شود. علاوه بر این، شرکت در حال گسترش فعالیت خود به ابزارهای نوین از جمله بازارهای آتی و مشتقه و همچنین ورود به حوزه سرمایه‌گذاری‌های موثر غیربورسی است تا با افزایش تنوع، مدیریت ریسک حرفه‌ای‌تر و ایجاد فرصت‌های درآمدی جدید، اثربخشی این رویکرد را تکمیل سازد.



شرکت سرمایه‌گذاری هامون صبا، به عنوان بازوی تخصصی سرمایه‌گذاری شستا و گروه مالی صبا تامین، نقش کلیدی در تکمیل زنجیره ارزش سرمایه‌گذاری گروه دارد. همکاری ساختارمند با این دو مجموعه، موجب هم‌افزایی، فرصت‌های سرمایه‌گذاری مشترک و ارتقای بهره‌وری شده است.



■ رقابت با بخش خصوصی

رقابت با بخش خصوصی یکی از چالش‌های اساسی شرکت هامون صبا به عنوان یک مجموعه شبه دولتی است؛ چراکه محدودیت‌های بودجه‌ای، ساختارهای مقرراتی سخت‌گیرانه و وابستگی به فرآیندهای رسمی، سرعت عمل و انعطاف‌پذیری این شرکت را نسبت به شرکت‌های خصوصی کاهش می‌دهد. وجود کمیته‌ها و سلسله‌مراتب اداری گسترده نیز تصمیم‌گیری را کند کرده و اجرای پروژه‌ها را به تعویق می‌اندازد. در نتیجه، برای رقابت موثر با بخش خصوصی، لازم است هم در تخصیص منابع و هم در چابک سازی سازوکارهای تصمیم‌سازی بهبود ایجاد شود تا بتوانیم در محیط پرتلاطم اقتصادی عملکرد کارآمد و برتری رقابتی داشته باشیم.

چشم‌انداز آتی

چشم‌انداز آتی شرکت سرمایه‌گذاری هامون صبا قرار گرفتن در جمع پنج شرکت برتر سرمایه‌گذاری کشور تا پایان سال ۱۴۰۶ از منظر شاخص‌های عملکردی و مالی است. دستیابی به این هدف از طریق بهینه‌سازی ترکیب پرتفوی، هوشمندسازی فرآیندهای نظارت و توسعه سامانه‌های داده‌محور، تنوع بخشی ابزارهای مالی و ورود هدفمند به بازار ابزارهای نوین دنبال می‌شود. هدف کلیدی شرکت، افزایش خالص ارزش دارایی‌ها به بیش از ۳۵ هزار میلیارد ریال است که زمینه‌ساز ایجاد ارزش پایدار برای ذی‌نفعان خواهد بود.

چالش‌های این شرکت است. این چالش‌ها مدیریت و حفظ بازدهی پرتفوی را پیچیده می‌کند. نسبت بالای تقسیم سود و کاهش تدریجی مازاد ارزش پرتفوی باعث شده بخش قابل توجهی از سود خالص شرکت در گذشته از محل فروش سرمایه‌گذاری‌ها تامین شود؛ امری که با کاهش ظرفیت رشد بازار پس از سال ۱۳۹۹، محدودتر شده است.

علاوه بر این، محدودیت ابزارهای نوین مالی، ضعف در تنوع ابزارهای پوشش ریسک و نبود بازار مشتقات توسعه یافته، توانایی مدیریت حرفه‌ای ریسک را کاهش می‌دهد. پیچیدگی مقررات، تغییرات مکرر قوانین حاکمیتی و محدودیت‌های ناظر بر سرمایه‌گذاری، انعطاف‌پذیری و سرعت تصمیم‌گیری را محدود کرده و نقدشوندگی پایین برخی نمادها و عدم شفافیت اطلاعات عملیاتی، فضای فعالیت شرکت را دشوارتر می‌کند.

ساختار مالکیت دولتی یا شبه دولتی در بخش بزرگی از بازار نیز گاهی تصمیمات شرکت را از منطق صرفاً اقتصادی دور می‌کند. مجموع این عوامل نشان می‌دهد که مدیریت پرتفوی و اجرای استراتژی‌های سرمایه‌گذاری در بازار ایران، نیازمند دقت، سرعت عمل و سازوکارهای حرفه‌ای ویژه‌ای است تا ضمن حفظ ارزش سرمایه، بازدهی پایدار و خلق ارزش مستمر تحقق یابد.

ریسک‌های اقتصادی و بازار

نوسانات نرخ ارز و عدم قطعیت در سیاست‌های ارزی، به ویژه اختلاف میان دلار نیمه و دلار آزاد، مستقیماً ارزش گذاری شرکت‌ها را تحت تأثیر قرار می‌دهد. تغییرات نرخ بهره و سیاست‌های پولی نیز جریان نقدینگی بازار سرمایه را دچار نوسان می‌کند. تورم ساختاری، رشد هزینه‌های تولید و قیمت‌گذاری دستوری حاشیه سود صنایع را کاهش داده و بازدهی پرتفوی را تحت فشار قرار می‌دهد.

علاوه بر این، سیاست‌های متغیر دولت، محدودیت‌های صادراتی، تغییرات مقررات مالیاتی و شرایط ژئوپلیتیک، اعتماد سرمایه‌گذاران را کاهش داده و ارزش بازار را متاثر می‌کند. ریسک نقدشوندگی، ضعف عمق بازار و خروج نقدینگی حقیقی‌ها نیز پایداری بازدهی کوتاه مدت را تهدید خواهد کرد. صنایع کامودیتی محور به دلیل وابستگی به قیمت‌های جهانی، اثر مستقیمی بر شاخص‌های بازار سهام دارند و نوسانات جهانی آن‌ها بازدهی پرتفوی را تحت فشار قرار می‌دهد.

هم‌افزایی و همکاری با گروه مالی صبا و شستا

شرکت سرمایه‌گذاری هامون صبا، به عنوان بازوی تخصصی سرمایه‌گذاری شستا و گروه مالی صبا تامین، نقش کلیدی در تکمیل زنجیره ارزش سرمایه‌گذاری گروه دارد. همکاری ساختارمند با این دو مجموعه، موجب هم‌افزایی، فرصت‌های سرمایه‌گذاری مشترک و ارتقای بهره‌وری شده است. هامون صبا با تکیه بر تیم تحلیل، مدیریت ریسک و استراتژی، به عنوان حلقه واسطه، سرمایه‌گذاری‌های گروه را هدایت و تکمیل می‌کند.

پروژه‌های مشترک و بهینه‌سازی پرتفوی

در حال حاضر شرکت پروژه مشترکی با گروه مالی صبا تامین ندارد، اما پروژه‌های داخلی برای بهینه‌سازی پرتفوی و افزایش بهره‌وری، از جمله داشبورد رصد قراردادهای آتی بورس کالا و پرتفوی بورسی، در حال اجرا و بهره‌برداری هستند. در حوزه پروژه‌های آینده، شرکت دو طرح مهم را در دستور کار دارد:

■ اتصال مستقیم به سامانه کدال و توسعه یک سیستم هوشمند برای رصد خودکار اطلاعیه‌ها، گزارش‌های ماهانه و عملکرد فصلی شرکت‌های بورسی با استفاده از الگوریتم‌های تحلیل داده.

■ طراحی داشبورد رصد قراردادهای اختیار معامله به منظور توسعه ابزارهای تحلیلی، ارتقای مدیریت ریسک و فراهم‌سازی امکان استفاده از فرصت‌های بازار مشتقه.

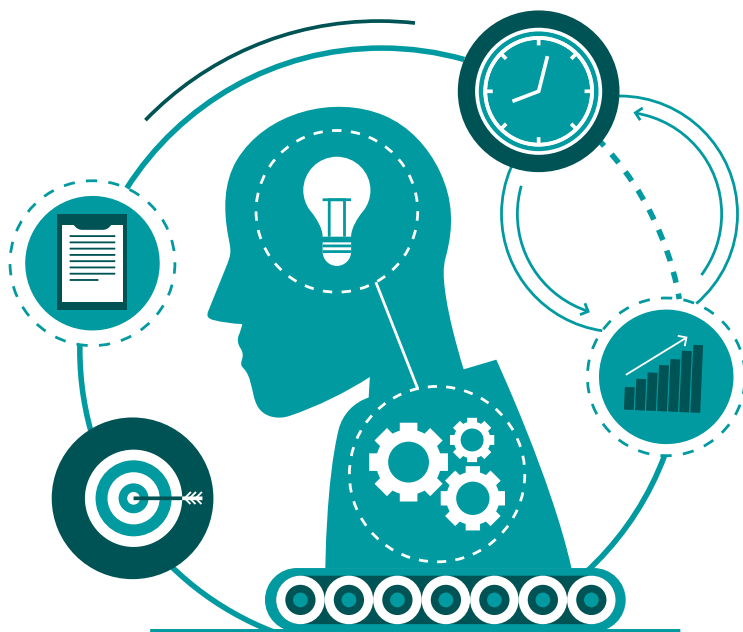


زیرساخت نوین مدیریت دانش در گروه مالی صبا تامين



آمنه هاشمی سنجانی

کارشناس توسعه کسب و کار گروه مالی صبا تامين



اتکا می کنند تا پایگاه های دانش سازمانی؛ به گونه ای که ۵۸ درصد از مدیران و تصمیم گیران اطلاعات را از طریق ایمیل توزیع می کنند. بر اساس گزارش Pryon، ۴۷ درصد از کارکنان حرفه ای به طور متوسط روزانه یک تا ۵ ساعت صرف جست و جوی اطلاعات می کنند. نتایج این گزارش ها به وضوح نشان می دهد که کارکنان در حال حاضر به سامانه مدیریت دانش کارآمد و موثری دسترسی ندارند و به همین دلیل، بخش قابل توجهی از زمان کاری خود را صرف جست و جوی اطلاعات می کنند؛ راهکار اصلی این چالش، استقرار یک سامانه مدیریت دانش یکپارچه و کارآمد است.

در گروه مالی صبا تامين نیز مشابه بسیاری از سازمان ها، دانش، اسناد، صورت جلسات، تحلیل ها و محتوای آموزشی در قالب فایل ها، پیام ها، پوشه ها و ابزارهای مختلف پراکنده بود و بخش مهمی از تجربیات و دانسته های ارزشمند کارکنان هرگز ثبت یا به اشتراک گذاشته نمی شد. این پراکندگی باعث دوباره کاری، اتلاف زمان، دشواری در پیگیری تصمیمات و محدود شدن دسترسی به اطلاعات حیاتی می شد. بنابراین این سوال اساسی مطرح بود که چگونه می توان کلیه سوابق صورت جلسات، اسناد، محتوای آموزشی، اطلاعات سازمانی و گزارش عملکرد کارکنان و واحدها را در یک بستری یکپارچه، امن، قابل جست و جو و در دسترس برای کل گروه تجمیع کرد؟ پاسخ این نیاز، «تولد سامانه ساد» بود؛ سامانه ای که براساس نیاز واقعی موجود در سازمان طراحی شد تا به عنوان پلتفرمی جامع، زمینه مستندسازی منسجم و انتقال دانش در گروه مالی صبا تامين را فراهم کند.

در نهایت، نسخه اولیه سامانه با همکاری شرکت خدمات مدیریت صبا تامين و گروه مالی صبا تامين طراحی و پیاده سازی شد. سامانه ساد علاوه بر تسهیل دسترسی به دانش، بستری کارآمد برای نهادینه سازی فرهنگ یادگیری سازمانی و مدیریت موثر دانش ضمنی کارکنان فراهم می کند. با راه اندازی این سامانه، فرآیند انتقال دانش از حالت فردمحور به ساختاری منسجم و سازمان یافته تبدیل شده و کاربران می توانند دانش موجود را به صورت هوشمند جست و جو، بازبینی و به اشتراک بگذارند. در مراحل بعدی، امکان اتصال کلیه شرکت های تابعه گروه مالی صبا تامين به این سامانه پیش بینی شده است تا بستر یکپارچه ای برای تجمیع و مدیریت دانش کل گروه ایجاد شود.

یکی از بزرگترین چالش های سازمان های امروزی، مدیریت دانش و سرمایه انسانی است. در بسیاری از شرکت ها، دانش سازمانی به صورت پراکنده میان کارکنان و واحدها جریان دارد و با جابه جایی نیروها بخش مهمی از این سرمایه دانشی از بین می رود.

تحقیقات نشان می دهد در حدود ۳۳ درصد از حقوق سالانه یک کارمند می تواند صرف جذب و آموزش جایگزین او شود و این رقم برای متخصصین و مدیران می تواند تا ۴۰۰ درصد هم افزایش یابد؛ از این رو حفظ و انتقال دانش ضمنی کارکنان به یک ضرورت استراتژیک برای سازمان ها تبدیل شده است.

از سوی دیگر، کارکنان بخش قابل توجهی از زمان خود را صرف جست و جوی اطلاعات و مستنداتی می کنند که قبلاً در اختیار سازمان بوده، اما به صورت منسجم ذخیره یا به اشتراک گذاشته نشده است؛ بر اساس گزارش مکنزی، کارکنان به طور متوسط حدود ۲۰ درصد از زمان خود (معادل تقریبی یک روز کاری در هفته) را صرف جست و جوی اطلاعات یا پیدا کردن همکار مناسب برای دریافت پاسخ می کنند. این مسئله علاوه بر کاهش بهره وری، مانع تصمیم گیری سریع و هماهنگی موثر در سازمان می شود.

در ادامه، مروری بر جدیدترین آمارهای مدیریت دانش صورت می گیرد تا ابعاد وضعیت موجود و اهمیت استقرار یک نظام کارآمد در این حوزه روشن شود.

۵۴ درصد از سازمان ها برای مستندسازی و به اشتراک گذاری اطلاعات از بیش از ۵ پلتفرم مختلف استفاده می کنند.

۵۸ درصد از مدیران و تصمیم گیران اطلاعات سازمانی را عمدتاً از طریق ایمیل منتشر می کنند.

۴۷ درصد از کارکنان حرفه ای به طور متوسط روزانه ۱ تا ۵ ساعت صرف جست و جوی اطلاعات مشخص می کنند.

بر اساس جدیدترین گزارش نظرسنجی KM World، حدود ۵۴ درصد از سازمان ها برای مستندسازی و به اشتراک گذاری اطلاعات میان کارکنان، از بیش از ۵ پلتفرم مختلف استفاده می کنند. این تعدد سامانه ها موجب می شود تا کارکنان زمان قابل توجهی را صرف جست و جوی اطلاعات مورد نیاز خود کنند که نتیجه آن کاهش بهره وری سازمانی است. طبق همین گزارش کارکنان برای دسترسی به اطلاعات مورد نیاز، بیشتر به ایمیل



کارگزاری صبا تامین

هدف از تاسیس

ارائه طیف متنوعی از خدمات بازار سرمایه به هلدینگ ها، شرکت های اقتصادی بزرگ و مشتریان حقیقی به عنوان تنها کارگزار رسمی شرکت سرمایه گذاری تامین اجتماعی (شستا)

خدمات و فعالیت ها

ارائه کلیه خدمات مرتبط با حوزه اوراق بهادار، بورس کالا و انرژی، مشاوره عرضه و پذیرش، معاملات مشتقه و اوراق تامین مالی

کارگزاری صبا تامین

زمان تاسیس: تاسیس از سال ۱۳۷۴ با نام کیمیا سهم و تغییر نام به «کارگزاری صبا تامین» در سال ۱۳۸۷
مدیرعامل: جناب آقای دکتر نوروزی زاده
مالک: شرکت گروه مالی صبا تامین، شرکت سرمایه گذاری تامین اجتماعی، شرکت سرمایه گذاری سیمان تامین، شرکت سرمایه گذاری صدر تامین، شرکت سرمایه گذاری هامون صبا

چشم انداز

- ارتقای جایگاه و قرارگیری در بین سه کارگزار فعال در بازار سرمایه کشور در کلیه بازارها در بازه زمانی سه سال آینده از حیث حجم و ارزش معاملات به استناد گزارش سالانه کانون کارگزاران بورس و اوراق بهادار
- دستیابی به سهم بازار ۴٫۵ درصدی از ارزش معاملات در کلیه بورس ها و بازارها به استناد گزارش سالانه کانون کارگزاران بورس و اوراق بهادار
- کسب رتبه حداقل ۴ ستاره اعتباری بر اساس آخرین دستور العمل رتبه بندی شرکت های کارگزاری

منظومه استراتژی های کارگزاری صبا تامین

خلق ارزش مشترک با شرکت های همگروه

افزایش وزن درآمد شرکت های غیرهمگروه

توسعه فعالیت های کارگزاری

توسعه فرآیندهای کارگزاری بر بستر آی تی



علی جابری زاده

معاون عملیات شرکت کارگزاری صبا تامین

کارنامه ۸ ماهه ۱۴۰۴ کارگزاری صبا تامین

۳۸۲,۸۴۸,۷۲۶ میلیون ریال به ۵۲۸,۱۶۰,۵۳۰ میلیون ریال بوده ایم. این روند رو به رشد، موجب شد تا حجم کل معاملات کارگزاری در چهار بازار، از ۲,۴۳۵,۱۴۵,۴۰۳ میلیون ریال در ۸ ماهه ۱۴۰۳، به ۴,۵۵۵,۶۰۵,۱۶۹ میلیون ریال در ۸ ماهه ۱۴۰۴ افزایش یابد؛ رشدی که بازتاب توسعه پایگاه مشتریان و ارتقای جایگاه عملیاتی کارگزاری است.

خدمات و محصولات نوین کارگزاری

رشد عملیاتی و افزایش رضایت مشتریان در سال ۱۴۰۴، مستقیماً از توسعه زیرساخت‌های نرم‌افزاری و ارتقای خدمات کارگزاری سرچشمه می‌گیرد. در این دوره، کارگزاری صبا تامین توانست مجموعه‌ای از خدمات نوآورانه را پیاده‌سازی کند که نقش بسزایی در ارتقای تجربه کاربری و تقویت رقابت‌پذیری شرکت داشته است.

پیاده‌سازی خدمت تسویه آنی وجه یکی از مهم‌ترین اقدامات سال بود؛ خدمتی که فرآیند نقدشوندگی را متحول کرد و باعث افزایش رضایت مشتریان حقیقی و سرعت گردش مالی شد.

راه‌اندازی بستر معاملات الگوریتمی برای مشتریان حقیقی خرد برای اولین بار در بازار سرمایه در حوزه سهام و آپشن نیز گامی مؤثر در حرفه‌ای‌سازی ابزارهای معاملاتی و تسهیل دسترسی مشتریان به فناوری‌های معاملاتی نوین خواهد بود.

کارگزاری همچنین با همکاری شرکت رایان‌هم‌افزا، امکان انجام معاملات مشتقه در بستر اکسیر را فراهم ساخت؛ قابلیت‌ای که پیش‌تر تنها از طریق سامانه‌های موازی قابل استفاده بود و اکنون تجربه کاربری یکپارچه‌تری برای مشتریان ایجاد شده است.

ارتقای سامانه ثبت‌نام غیرحضوری نیز یکی از اقدامات کلیدی این دوره بود که با هدف افزایش سرعت فعال‌سازی مشتری، کاهش مراحل احراز هویت و رقابت‌پذیری با دیگر کارگزاری‌ها انجام شد.



رشد عملیاتی و افزایش رضایت مشتریان در سال ۱۴۰۴، مستقیماً از توسعه زیرساخت‌های نرم‌افزاری و ارتقای خدمات کارگزاری سرچشمه می‌گیرد. در این دوره، کارگزاری صبا تامین توانست مجموعه‌ای از خدمات نوآورانه را پیاده‌سازی کند که نقش بسزایی در ارتقای تجربه کاربری و تقویت رقابت‌پذیری شرکت داشته است.



عرضه‌ها، پذیرش‌ها و پروژه‌های بازار سرمایه

در حوزه پذیرش و عرضه اولیه، کارگزاری صبا تامین در سال اخیر موفق شده است مجموعه‌ای از پروژه‌های راهبردی را با موفقیت به انجام برساند. انتقال نماد شرکت سرمایه‌گذاری ساختمان نوین (وثنو) از بازار پایه به بازار اصلی فرابورس، یکی از دستاوردهای این دوره محسوب می‌شود. همچنین عرضه اولیه سهام شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه صنایع لاستیک (پتوسعه) و شرکت کشت و صنعت و دامپروری پگاه فارس (زفارس) از مهم‌ترین پروژه‌های اجرا شده در سال جاری است. در ادامه، درج نماد شرکت پتروشیمی شیمی بافت (شیمی بافت)، شرکت بسته‌بندی فرآورده‌های شیری پگاه (بسته بندی) و مجتمع صنعتی

سال ۱۴۰۴ برای شرکت کارگزاری صبا تامین، سالی متمایز از منظر رشد مالی، توسعه زیرساخت‌های نرم‌افزاری، گسترش دامنه خدمات و تقویت نقش راهبردی کارگزاری در ساختار گروه مالی صبا تامین و هلدینگ شستا بوده است. بررسی عملکرد ۸ ماهه نخست سال نشان می‌دهد که کارگزاری توانسته ترکیبی از رشد درآمدی، ارتقای کارایی عملیاتی و افزایش عمق خدمات را رقم بزند؛ به گونه‌ای که مسیر حرکت کارگزاری را به سمت تثبیت جایگاه در جمع کارگزاران پیشرو بازار سرمایه هموار کرده است.

عملکرد مالی و عملیاتی در ۸ ماهه سال ۱۴۰۴

در این دوره، درآمد عملیاتی کارگزاری به ۲,۹۱۱,۲۱۹ میلیون ریال رسیده که نسبت به ۱,۹۲۷,۱۰۰ میلیون ریال در مدت مشابه سال ۱۴۰۳ رشد ۵۱ درصدی را نشان می‌دهد. این افزایش، محصول مجموعه‌ای از عوامل شامل توسعه فعالیت‌ها در بازارهای مختلف، چابک‌سازی فرایندهای عملیاتی و ارتقای زیرساخت‌های نرم‌افزاری بوده است.

از منظر سود خالص، شرکت با رشدی بیش از ۵۰ درصدی از ۱,۰۴۰,۰۸۴ میلیون ریال در سال قبل به ۱,۵۵۸,۳۲۳ میلیون ریال در سال جاری رسیده است. حفظ حاشیه سود ۵۴ درصدی در هر دو سال، بیانگر تداوم انضباط مالی و ثبات ساختار هزینه‌ای شرکت است؛ موضوعی که با توجه به رشد حجم عملیات، از بهره‌وری بالای واحدهای عملیاتی و درآمدی و مدیریت مؤثر هزینه‌ها حکایت دارد.

ارزیابی عملکرد هزینه‌ای با شاخص CPI نیز تصویر دقیق‌تری از مدیریت هزینه‌ها ارائه می‌دهد. شاخص CPI داخلی کارگزاری از ۱.۳۴ در سال گذشته به ۱.۴۵ در سال جاری رسیده؛ این در حالی است که تورم نقطه‌به‌نقطه ۸ ماهه ۱۴۰۴، ۴۹.۴ درصد بوده است. این روند نشان می‌دهد که افزایش هزینه‌های عملیاتی کارگزاری به مراتب کمتر از نرخ تورم عمومی بوده و شرکت توانسته با مدیریت هوشمند هزینه‌ها، افزایش حجم فعالیت‌ها را بدون رشد نامتوازن هزینه‌ها پیش ببرد. ثبت درصد مدیریت هزینه‌ها برابر با ۱۷ درصد نیز تاییدی بر کنترل مؤثر هزینه‌ها در دوره‌ای با رشد قابل توجه سطح خدمات است.

از جمله فرآیندهای در جریان، افزایش سرمایه شرکت از ۵,۰۰۰ میلیارد ریال به ۷,۰۰۰ میلیارد ریال است که موجب تحکیم جایگاه مالی و توان اعتباردهی شرکت در سال‌های آینده خواهد شد.

در بخش عملیات اعتباری نیز، سال ۱۴۰۴ نقطه عطفی برای کارگزاری به حساب می‌آید. در این سال، سقف تسهیلات فعال کارگزاری از ۱۶,۵۰۰ میلیارد ریال در پایان اسفند ۱۴۰۳ به حدود ۲۵,۰۰۰ میلیارد ریال در پایان شهریور ۱۴۰۴ افزایش یافت. این رشد، بیانگر تقاضای بالا برای خدمات اعتباری کارگزاری، افزایش سطح اعتماد مشتریان و ارتقای توان شرکت در مدیریت سبد اعتبارات با ریسک کنترل‌شده است.

در راستای بررسی روند حجم معاملات کارگزاری، در ۸ ماهه نخست سال ۱۴۰۴، حجم معاملات بورس و فرابورس کارگزاری با رشدی ۱۲۰ درصدی نسبت به بازه زمانی مشابه در سال قبل به عدد ۲,۵۶۷,۸۵۶,۹۲۰ میلیون ریال رسیده که بیانگر ارتقای فعالیت‌های شرکت در حوزه معاملات اوراق بهادار است.

در حوزه بورس کالا، حجم معاملات ۸ ماهه نخست سال ۱۴۰۴ کارگزاری با رشدی ۶۰ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل، به ۱,۴۰۹,۵۸۷,۷۱۹ میلیون ریال رسیده است.

در بورس انرژی نیز در این بازه زمانی، شاهد افزایش حجم معاملات از



ریال در ۸ ماهه ۱۴۰۴ افزایش یافته است.

۲. کسب رتبه چهارم به لحاظ ارزش معاملات در ۶ ماهه ۱۴۰۴
۳. سقف تسهیلات فعال کارگزاری از ۱۶,۵۰۰ میلیارد ریال در پایان اسفند ۱۴۰۳ به حدود ۲۵,۰۰۰ میلیارد ریال ۱۴۰۴ افزایش یافت.
۴. رشد ۴۳ درصدی سود خالص ساخته شده در ۶ ماهه ۱۴۰۴ نسبت به بازه مشابه سال گذشته
۵. ثبت رکورد ارزش معاملات کالایی کارگزاری به میزان ۲۵ همت در شهریور ۱۴۰۴
۶. ثبت رکورد ارزش معاملات انرژی کالایی به میزان ۱۰ همت در آبان ۱۴۰۴
۷. انتخاب به عنوان کارگزار منتخب سازمان خصوصی سازی در مردادماه ۱۴۰۴
۸. بالاترین تعداد پرونده پذیرش و عرضه در بازار سرمایه (۲۵ پرونده فعال)
۹. آغاز فرآیند اجرایی افزایش سرمایه شرکت از ۵,۰۰۰ میلیارد ریال به ۷,۰۰۰ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۴
۱۰. عرضه اولیه یا گشایش نماد (شامل نماد پتوسعه در تاریخ ۱۴۰۴/۰۸/۱۰، نماد زفارس در تاریخ ۱۴۰۴/۰۸/۱۴ و انتقال نماد وثنواز بازار پایه به بازار دوم فرابورس در تاریخ ۱۴۰۴/۰۳/۱۱)، سه درج و یک پذیرش از ابتدای سال ۱۴۰۴ تاکنون و انعقاد ۴ قرارداد جدید
۱۱. آغاز پذیرش کلینکر صادراتی در مرداد ماه ۱۴۰۴ و عرضه آن در شهریور ۱۴۰۴
۱۲. پذیرش و عرضه شمش طلا و نقره شرکت های زیرمجموعه سرمایه گذاری صدرتأمین در تیرماه ۱۴۰۴
۱۳. آغاز معاملات قیر نفت پاسارگاد با روش تسویه ارزی در خرداد ماه ۱۴۰۴
۱۴. عرضه محصول متانول شرکت پتروشیمی فن آوران در رینگ صادراتی - دریایی با ترم تحویل CFR چین برای اولین بار در بورس انرژی ایران مورخ ۱۴۰۴/۰۸/۲۷ توسط کارگزاری صبا تأمین انجام شد.
۱۵. عرضه محصول گاز مایع شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران در رینگ بین الملل برای اولین بار توسط کارگزاری صبا تأمین مورخ ۱۴۰۴/۰۷/۰۷ انجام شد.
۱۶. اجرای فرآیندهای معاملاتی سازمان خصوصی سازی در بستر کارگزاری صبا تأمین
۱۷. توسعه خدمات برای جذب مشتریان حقیقی
۱۸. توسعه خدمات معاملات آپشن
۱۹. گسترش همکاری با شرکت های برون گروهي (تأمین سرمایه دماوند، تأمین سرمایه کیمیا، گسترش صنعت نادین پیشرو و غیره)
۲۰. فراهم کردن بستر اختصاصی برای ثبت نام کارکنان هلدینگ ها و شرکت های زیرمجموعه

چالش ها و فرصت های پیش روی کارگزاری

کارگزاری صبا تأمین با چالش هایی از جمله محدودیت های نظارتی، رقابت شدید کارگزاری های خصوصی، نوسانات رفتاری مشتریان حقیقی و نیاز مداوم به توسعه زیرساخت های فناوری مواجه است. در مقابل، فرصت هایی همچون توسعه همکاری با سبذگردان ها، پذیرش محصولات جدید شرکت های شستا، توسعه سامانه های نرم افزاری، گسترش معاملات مشتقه و عرضه اولیه شرکت های آماده ورود به بازار، مسیر رشد آتی کارگزاری را روشن کرده است.

کلام آخر

بررسی عملکرد ۸ ماهه سال ۱۴۰۴ نشان می دهد که کارگزاری صبا تأمین با اتکا به تحول دیجیتال، توسعه خدمات، مدیریت ریسک و هم افزایی گروهی توانسته است مسیر رشد پایدار و چندبعدی را طی کند. دستاوردهایی همچون رشد چشم گیر در حجم معاملات، افزایش سود خالص، توسعه خدمات فناورانه، نقش آفرینی در بازارهای کالا و انرژی و تثبیت جایگاه کارگزاری در بازار اوراق، همگی نشان دهنده حرکت این مجموعه به سمت تبدیل شدن به یکی از بازیگران اصلی بازار سرمایه ایران است.

اسفراين (اسفراين) موجب شده تا اين شرکت ها نیز امکان عرضه اولیه در هفته ها و ماه های آتی را داشته باشند. همچنین پذیرش شرکت بازرسی مهندسی ایران به عنوان یکی از پروژه های مهم تکمیل شده، بیانگر توانمندی صبا تأمین در مدیریت و تهیه مدارک پیچیده پذیرش شرکت های تخصصی است. لازم به ذکر است، از ابتدای امسال کارگزاری صبا تأمین موفق به عقد قرارداد با شرکت های حریر خوزستان، دامون زاگرس بروجرد، نمایشگاه بین المللی مشهد و توسعه گوهران چغارت نیز شده است.

نقش کارگزاری صبا تأمین در پروژه های تأمین مالی نیز شایان توجه است. این کارگزاری به عنوان مشاور عرضه، در انتشار انواع اوراق و همچنین تأمین مالی ساختار یافته شرکت ها، چه با همراهی هلدینگ صبا و سبذگردان اندیشه صبا و چه به صورت مستقل، نقشی کلیدی ایفا کرده است. این خدمات شامل طراحی سازوکار تأمین مالی، اخذ مجوزها، مستندسازی و مشاوره در عرضه ابزارهای مالی است؛ امری که جایگاه صبا تأمین را به عنوان یکی از بازوهای مهم توسعه و سرمایه گذاری گروه شستا تقویت کرده است.

مدیریت ریسک و اعتبارسنجی

کارگزاری صبا تأمین طی سال ۱۴۰۴ با اعمال سیاست های دقیق کنترل ریسک، توانست چارچوبی پایدار برای مدیریت اعتبارات و مخاطرات عملیاتی ایجاد کند. پایش مستمر اعتبارات به صورت هفتگی، ماهانه و فصلی، پیگیری و تخصیص مجدد اعتبارات را کد به مشتریان برگردش، انعقاد قرارداد سه جانبه با شرکت سپرده گذاری و بانک برای کاهش ریسک نکول و برگزاری جلسات فنی با شرکت های نرم افزاری برای توسعه سامانه های اعتبارسنجی، مجموعه اقداماتی است که به مدیریت بهینه ریسک اعتباری کمک کرده است.

همچنین کمیته ریسک کارگزاری با بررسی منظم و هدفمند ریسک های عملیاتی و بازار، نقش محوری در حفظ ثبات فعالیت ها داشته است. در خصوص کاهش ریسک شرکت و بر اساس محاسبات سامانه سkena نیز، قابل ذکر است که هیچ یک از مشتریان کارگزاری صبا تأمین در وضعیت مارجین کال قرار ندارند.



در ۸ ماهه نخست سال ۱۴۰۴، حجم معاملات بورس و فرابورس کارگزاری با رشدی ۱۲۰ درصدی نسبت به بازه زمانی مشابه در سال قبل به عدد ۲,۵۶۷,۸۵۶,۹۲۰ میلیون ریال رسیده که بیانگر ارتقای فعالیت های شرکت در حوزه معاملات اوراق بهادار است.



هم افزایی با گروه مالی صبا و هلدینگ شستا

کارگزاری صبا تأمین به عنوان بازوی مالی گروه، طی سال ۱۴۰۴ نقش موثری در هماهنگی و هم افزایی فعالیت های اقتصادی گروه ایفا کرده است. توسعه ظرفیت اعتباری در دسترس شرکت های گروه، مشارکت فعال در پروژه های ارزش گذاری، عرضه و تأمین مالی شرکت های زیرمجموعه شستا، صفر کردن کارمزد خرید و فروش صندوق های شرکت سبذگردان اندیشه صبا و ایجاد دیده بان اختصاصی صندوق اوصتا در بستر اکسیر، از مهم ترین اقدامات سال جاری بوده است.

پروژه ها و دستاوردهای شاخص

۱. ارزش کل معاملات کارگزاری در چهار بازار، با رشدی ۸۵ درصدی از ۲,۴۳۵,۱۴۵,۴۰۳ میلیون ریال در ۸ ماهه ۱۴۰۳، به ۴,۵۰۵,۶۰۵,۱۶۹ میلیون ریال

اهمیت «بند چ» و تاثیر آن بر پذیرش، شفافیت و حکمرانی شرکتی



شادی قاسمی

کارشناس ارشد حقوقی و امور قراردادهای گروه مالی صبا تامین

بازار سرمایه به مثابه شاهرگ حیاتی اقتصاد، برای جذب سرمایه‌های پایدار و تخصیص بهینه منابع، به اعتماد، انضباط و شفافیت بی‌مانندی نیاز دارد. در این میان، نقش مدیران اشخاص حقوقی، از ارکان اصلی سلامت نظام مالی است. «دستورالعمل اجرایی بند (چ) ماده ۳۶ قانون احکام دائمی برنامه‌های توسعه کشور» (مصوب ۱۴۰۱/۰۸/۱۴)، دقیقاً این مهم را هدف قرار داده است.

بند «چ» سازمان بورس و اوراق بهادار را موظف می‌سازد تا سوابق عملکرد، تحصیلی، حرفه‌ای و به‌ویژه سوابق تخلفاتی و کیفری مدیران نهادهای مالی، ناشران و تشکل‌های خودانتظام را برای اطلاع عموم منتشر کند. این دستورالعمل فراتر از یک الزام اداری است؛ بلکه یک تحول ساختاری در ارتقای استانداردها و اعمال نظارت عمومی در بازار سرمایه محسوب می‌شود. ضرورت این دستورالعمل، از افزایش حجم معاملات و تعدد بازیگران نشأت می‌گیرد که به‌طور فزاینده‌ای نیازمند پاسخگویی و اعتباربخشی به مدیران و نهادهای مالی هستند. دسترسی عمومی به گروه‌بندی سوابق تخلفاتی (زرد، نارنجی، قرمز و مشکی) و کیفری (نارنجی، قرمز و مشکی)، ابزار موثری برای سنجش ریسک‌های اخلاقی و عملیاتی فراهم می‌آورد.

اثرات بند «چ» بر فرآیند پذیرش شرکت‌ها

ورود شرکت‌ها به بازار سرمایه، با همان فرآیند «پذیرش»، فرآیندی مبتنی بر ارزیابی جامع است که سلامت مالی، شفافیت عملیاتی و به‌ویژه کیفیت تیم مدیریتی را مورد کنکاش قرار می‌دهد. بند «چ» با هدف

قراردادن مستقیم مدیران، تاثیرات عمیقی بر این فرآیند می‌گذارد:

- کاهش ریسک عدم تقارن اطلاعاتی: یکی از بزرگ‌ترین موانع در تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران، ریسک اطلاعاتی است. مدیران به اطلاعات داخلی دسترسی دارند که سرمایه‌گذاران خرد از آن محرومند. انتشار سوابق تخلفاتی و کیفری قطعی مدیران، مانند یک «فیلتر» عمل کرده و حداقل اطلاعات حیاتی در خصوص صلاحیت مدیران را در اختیار عموم قرار می‌دهد. این امر به صورت مستقیم به کاهش عدم تقارن اطلاعاتی کمک کرده و به ایجاد فضای سرمایه‌گذاری عادلانه‌تر منجر می‌شود.
- الزام به ارائه صورت‌های مالی شفاف: در حالی که بند «چ» مستقیماً متوجه صورت‌های مالی نیست، اما به‌طور غیرمستقیم، شرکت‌ها را تحت فشار قرار می‌دهد تا بالاترین استانداردها را رعایت کنند. زیرا بسیاری از محکومیت‌های انضباطی یا کیفری مدیران، ریشه در تخلفات مالی، دستکاری حساب‌ها، یا عدم ارائه اطلاعات شفاف دارد. این قانون، یک عامل بازدارنده قوی ایجاد می‌کند که مدیران را مجبور می‌سازد تا برای جلوگیری از درج سوابق در گروه‌های با تخلفات مهم‌تر (مانند گروه مشکی که شدیدترین مجازات‌های انضباطی یا کیفری را شامل می‌شود)، انضباط مالی و عملیاتی را به‌طور کامل رعایت کنند.
- تسهیل پذیرش شرکت‌های بزرگ و هلدینگ‌ها (مانند زیرمجموعه‌های شستا): پذیرش شرکت‌های تابعه هلدینگ‌های بزرگ، به دلیل حجم اطلاعات و پیچیدگی ساختار، زمان‌بر است. یکی از چالش‌های اصلی



فرآیند اعتبارسنجی استفاده کنند و ریسک نکول ناشی از سوءمدیریت را کاهش دهند.

■ **تقویت نظارت عمومی:** عموم مردم به عنوان ناظر غیررسمی بازار، به مرجعی قابل استناد دست پیدا می کنند که به حفظ سلامت بازار در بلندمدت کمک می کند.



بند «ج» سازمان بورس و اوراق بهادار را موظف می سازد تا سوابق عملکرد، تحصیلی، حرفه ای و به ویژه سوابق تخلفاتی و کیفری مدیران نهادهای مالی، ناشران و شکل های خودانتظام را برای اطلاع عموم منتشر کند.



چالش های اجرای بند «ج» و پیشنهادات

با وجود تاثیرات مثبت گسترده، اجرای کامل و موثر بند «ج» با چالش هایی روبه رو است که باید به آنها پرداخته شود:

۱. **هماهنگی و جریان داده:** طبق ماده ۶ دستورالعمل، معاونت حقوقی سازمان مکلف است با همکاری قوه قضائیه، سوابق کیفری را دریافت و منتشر کند. این امر نیازمند هماهنگی الکترونیکی مستمر و تبادل سریع داده بین سازمان بورس و مراجع قضایی و انضباطی است تا تاخیر در انتشار سوابق (که طبق ماده ۵ باید ظرف ۱۰ روز انجام شود) رخ ندهد.

۲. **تفسیر و گروه بندی سوابق:** تفکیک و گروه بندی مجازات ها (مانند مجازات های متعدد انضباطی برای یک رفتار) نیازمند تفسیر واحد و یکپارچه در تمامی مراجع رسیدگی به تخلفات است.

۳. **زیرساخت فنی:** سازمان مکلف شده بود که تارنما یا تارنماهای موضوع انتشار را حداکثر ظرف مدت سه ماه از تاریخ ابلاغ در وضعیت قابل بهره برداری قرار دهد. حفظ و به روزرسانی مستمر این زیرساخت برای جلوگیری از خطا و ابهام، حیاتی است.

پیشنهادهای و راهکارها

- ایجاد درگاه یکپارچه تبادل اطلاعات: توسعه یک رابط برنامه نویسی کاربردی (API) میان سامانه های سازمان بورس، نهادهای انضباطی بازار و سیستم های قوه قضائیه برای انتقال خودکار و امن داده های آرای قطعی.
- تدوین سوالات و پاسخ های متداول: انتشار یک سند جامع از تفسیرهای رسمی در خصوص نحوه گروه بندی و زمان بندی انتشار انواع مختلف تخلفات، برای رفع ابهامات نهادهای مشمول.
- آموزش مدیران: برگزاری کارگاه های آموزشی مستمر برای مدیران نهادهای مشمول، به منظور آگاهی از اهمیت بند «ج» و عواقب تخلفات و لزوم حفظ بالاترین استانداردهای حرفه ای.

کلام آخر

بند «ج» ماده ۳۶ قانون احکام دائمی، نقش یک کاتالیزور قدرتمند را در تحول بازار سرمایه ایفا می کند. با تمرکز بر شفافیت مدیریتی و اعمال نظارت عمومی، این دستورالعمل نه تنها ابزاری برای ارتقای استاندارد پذیرش شرکت ها است، بلکه سنگ بنای بهبود حاکمیت شرکتی و تضمین حقوق سهامداران در بلندمدت به شمار می رود. اجرای موفق و دقیق آن، گامی اساسی در مسیر بلوغ و پایداری بازارهای مالی کشور است.

اطمینان از سلامت زنجیره مدیریت در سطوح مختلف است. انتشار سوابق مدیران شرکت های تابعه بزرگ، نقش تسهیل کننده را ایفا می کند. ناظران بازار (بورس و سازمان) با دسترسی به اطلاعات شفاف درباره مدیران شرکت، می توانند با سرعت و اطمینان بیشتری، ارزیابی صلاحیت مدیران را انجام دهند و این امر به تسریع فرآیند پذیرش شرکت های بزرگ، کمک شایانی می کند.

نقش نهادهای مالی در اجرای بند «ج»

یکی از مهم ترین کارکردهای بند «ج»، کمک به اصلاح ساختار بنگاه داری و پیاده سازی موثر اصول حاکمیت شرکتی است. نهادهای مالی (مانند شرکت های سرمایه گذاری، کارگزاری ها و صندوق ها) و ناشران، به دلیل ماهیت فعالیت خود، مستقیماً تحت تاثیر این دستورالعمل قرار دارند. ■ **تقویت حکمرانی شرکتی و پاسخگویی:** انتشار عمومی سوابق مدیران، مستقیماً به رکن پاسخگویی در حاکمیت شرکتی یاری می رساند. انتشار سوابق مدیریتی که محکومیت های جدی انضباطی (مانند محرومیت از تصدی سمت) دارد و در گروه های قرمز یا مشکی قرار می گیرد، بیانگر شکست در اجرای اصول حاکمیت شرکتی است. بند «ج» با برجسته کردن چنین تخلف هایی، سهامداران را قادر می سازد تا از هیئت مدیره و مراجع بالادستی، پاسخگویی بیشتری طلب کنند.

■ **مدیریت ریسک های مدیریتی:** این دستورالعمل، یک چارچوب برای ارزیابی «ریسک مدیریتی» مدیران فراهم می کند. مدیران مشمول، شامل مدیرعامل، دبیرکل، اعضای هیئت مدیره و نمایندگان اشخاص حقوقی هستند. سلامت حرفه ای این افراد، مستقیماً بر مدیریت ریسک شرکت تاثیر می گذارد. یک مدیر با سابقه ای عاری از تخلف، احتمالاً بهتر می تواند ریسک های مالی و عملیاتی را مدیریت کند تا مدیری که سوابق تخلفی مکرر (حتی در درجات پایین تر مانند گروه زرد، در صورت تعدد) دارد.



یکی از مهم ترین کارکردهای بند «ج»، کمک به اصلاح ساختار بنگاه داری و پیاده سازی موثر اصول حاکمیت شرکتی است. نهادهای مالی (مانند شرکت های سرمایه گذاری، کارگزاری ها و صندوق ها) و ناشران، به دلیل ماهیت فعالیت خود، مستقیماً تحت تاثیر این دستورالعمل قرار دارند.



■ **تاثیر بر شایسته سالاری:** این قانون، به طور ضمنی نهادهای مالی و ناشران را ملزم می سازد تا در فرآیند انتصاب، شایسته سالاری و اخلاق حرفه ای را در اولویت قرار دهند. زیرا انتصاب مدیری با سوابق تخلفاتی جدی، می تواند به اعتبار شرکت در بازار آسیب جدی وارد کند و ریسک تابید صلاحیت او را توسط نهادهای نظارتی افزایش دهد.

اهمیت بند «ج» برای سهامداران و ذی نفعان

سهامداران، به ویژه سهامداران خرد و همچنین سایر ذی نفعان نظیر اعتبار دهندگان و شرکای تجاری، با اجرای این دستورالعمل از منافع زیر بهره مند می شوند:

- **تصمیم گیری آگاهانه سهامداران:** سهامداران می توانند در مجمع عمومی، هنگام انتخاب هیئت مدیره یا رای گیری در مورد مسائل مهم، با آگاهی کامل از پیشینه مدیریتی نامزدها اقدام کنند.
- **افزایش اعتبار برای اعتبار دهندگان:** بانک ها و موسسات مالی هنگام اعطای تسهیلات، می توانند از سوابق شفاف مدیران به عنوان بخشی از



دکتر محمدرضا سمیعی
مدیرعامل کارگزاری بیمه تامین آینده

مسیر نوآوری و خلق ارزش کارگزاری بیمه تامین آینده

بیمه‌گر از نظر توان مالی و سابقه عملکردی را فراهم می‌کند. هدف اصلی، صرفا کاهش هزینه نیست، بلکه ایجاد نظامی برای واگذاری ریسک در تمامی بخش‌های پرخطر گروه شستا و اطمینان از پاسخگویی مدیریتی و تداوم فعالیت شرکت‌ها است.

نتایج این رویکرد در شاخص‌های کلیدی عملکرد قابل مشاهده است. بهبود محسوس در معیارهایی چون حاشیه سود و بازده دارایی‌ها، حاصل انضباط مالی و اصلاح مدل درآمدی است. مهم‌تر از این اعداد، افزایش اعتماد ذی‌نفعان و تقویت ارتباطات استراتژیک با شرکت‌های گروه است که سرمایه‌ای بنیادین به شمار می‌رود. رشد رضایت شرکت‌های تابعه و گروه مالی صبا تامین نیز نشان می‌دهد مسیر انتخاب‌شده صحیح بوده و ادامه آن موجب تقویت جایگاه کارگزاری در ساختار سازمانی صبا تامین و شستا خواهد شد.

مزیت رقابتی اصلی کارگزاری بیمه تامین آینده، جایگاه منحصربه‌فرد آن در اکوسیستم شستا است. جایی که از یک سو با ارائه مشاوره تخصصی، ریسک شرکت‌ها را کاهش داده و از سوی دیگر با تجمیع پرتفوی عظیم گروه، قدرت چانه‌زنی خود را در بازار بیمه افزایش می‌دهد.

این نقش محوری، کارگزاری را به کانون هماهنگی استراتژیک در تعاملات بیمه‌ای گروه تبدیل می‌کند. شرکت‌های درون‌گروهی به عنوان بیمه‌گذار، نیازهای متفاوتی دارند. کارگزاری در نقش مشاور و نماینده آن‌ها، نیازها را شناسایی و تجمیع کرده و سپس با بهره‌گیری از قدرت پرتفوی گروه، بهترین شرایط بیمه‌ای را از بازار تامین می‌کند.

این فرآیند علاوه بر کاهش هزینه‌های مدیریتی شرکت‌های تابعه، از خرید بیمه‌نامه‌های ناکارآمد و گران‌جلب‌گیری می‌کند. همچنین برنامه‌های دیگری مانند آموزش تخصصی، شناسایی کم‌بیمه‌گی‌ها، پیشنهاد بیمه‌های جدید و تقویت تعامل با بیمه‌گران نیز در دستور کار است. با تمامی توصیف‌های فوق عملکرد مالی گویای آن است که درآمد شرکت از حدود ۴۶ میلیارد تومان در هشت ماهه ۱۴۰۳ به ۷۱ میلیارد تومان در دوره مشابه ۱۴۰۴ رسیده که حاکی از رشد ۵۵ درصدی است. در نقطه مقابل، سود خالص از ۲۳ میلیارد تومان به ۴۱ میلیارد تومان افزایش یافته و رشد ۷۹ درصدی را ثبت کرده است. این جهش، نشان‌دهنده کارایی مدیریت در کنترل هزینه‌ها و تقویت بهره‌وری است. شایان ذکر است تمامی این درآمدها از بیمه‌گران اخذ شده و شرکت‌های زیرمجموعه شستا ریالی بابت خدمات کارگزاری پرداخت نکرده‌اند.

در نهایت چشم‌انداز پیش‌رو، تکامل کارگزاری به یک مرکز استراتژیک مدیریت ریسک در شستا است. مرحله‌ای که در آن ثبات و رشد در کنار یکدیگر تعریف می‌شوند. یکی از ارکان اصلی این مسیر، توسعه پوشش‌های بیمه‌ای نوین مانند بیمه‌های سایبری، بیمه مسئولیت مدیران (D&O)، بیمه‌های اعتباری و پوشش‌های مربوط به ریسک‌های ESG است.

بنیان موفقیت پایدار، تصمیم‌گیری مبتنی بر داده و واقعیت است. کارگزاری بیمه تامین آینده با این رویکرد می‌کوشد هم در حوزه تخصصی خود نقش آفرینی کند و هم به بخشی موثر از زنجیره ارزش گروه مالی صبا تامین و هلدینگ شستا تبدیل شود.

برای شناخت هر صنعت باید ابتدا تعریف آن را دانست. بیمه تعهدی است که طی آن بیمه‌گر در برابر دریافت مبلغی مشخص، ریسک و خسارت‌های احتمالی بیمه‌گذار را جبران می‌کند. این یعنی بیمه‌گر در واقع ریسک را می‌خرد. در کارگزاری بیمه تامین آینده نیز همین نگاه حاکم است. ما بیمه نمی‌فروشیم، بلکه ریسک بیمه‌گذاران را خریداری و برای پوشش آن به شرکت‌های بیمه‌گر واگذار می‌کنیم.

این بازتعریف نقش در هلدینگ‌های بزرگ مانند گروه مالی صبا تامین و شستا اهمیت ویژه‌ای دارد. در چنین ساختاری، بیمه تنها یک خدمت جانبی نیست، بلکه پایه‌ای برای مدیریت ریسک، حفاظت از دارایی‌ها و تداوم فعالیت اقتصادی است و به جای هزینه، ابزاری برای اطمینان خاطر و تمرکز مدیریتی به شمار می‌رود. بر این اساس، کارگزاری بیمه تامین آینده برای تحول خود نیازمند بازنگری جدی در مدیریت ریسک، همکاری با شرکت‌های گروه و تعامل با بازار بیمه است و باید ساختارها و فرآیندهای داخلی خود را به روزرسانی و یکپارچه کند. تدوین نقشه راهی روشن و مبتنی بر واقعیت‌های بازار نیز برای دستیابی به سودآوری پایدار ضروری است.

این برنامه تحول بر سه اصل بنا شده است:

اصل اول: انضباط مالی و اصلاح ساختار سازمانی

این اصل با کنترل هزینه‌های غیرضروری از طریق استقرار بودجه‌ریزی عملیاتی و اصلاح فرآیندهای داخلی آغاز می‌شود. تحقق این موضوع با تکمیل زنجیره‌های کنترلی، ایجاد کمیته‌های ریسک و حسابرسی و تقویت شفافیت و قانون‌مندی امکان‌پذیر خواهد بود.

اصل دوم: تغییر معنادار از فروش بیمه به خرید ریسک

در این مدل، اصلاح ساختار درآمدی با تمرکز بر مدیریت ریسک مالی و اتخاذ استراتژی‌های کلیدی، به جای اتکا به درآمدهای کارمزدی، اصل جدیدی در معماری کارگزاری به شمار می‌رود. این رویکرد، کارگزاری را از یک واسطه فروش به شریک استراتژیک شرکت‌ها تبدیل می‌کند.

اصل سوم: نوآوری در خدمات و محصولات بیمه‌ای

اگرچه صنعت بیمه امروز اتکای کاملی به نوآوری ندارد، اما نیاز بازار، حرکت به سمت محصولات جدید مبتنی بر فناوری و اقتضات اقتصادی کشور را اجتناب‌ناپذیر کرده است. نقشی که کارگزاری در هلدینگ شستا می‌تواند ایفا کند، جمع‌آوری درخواست‌های ریسکی بیمه‌گذاران، ارائه آن‌ها به بیمه‌گران و پیگیری فرآیند اخذ مجوز از بیمه مرکزی برای ایجاد محصولات جدید است. موضوعی که از کارگزاری یک بازیگر موثر در تحول صنعت می‌سازد.

این دگرگونی در مدل درآمدی، مهم‌ترین جزء ارزش آفرینی کارگزاری محسوب می‌شود، زیرا گذار از مدل سنتی کارگزاری، که عمدتاً بر رقابت قیمتی مبتنی است، به مدل مشاوره استراتژیک را امکان‌پذیر می‌کند. اساس این مدل، ایجاد یک سیستم پویا برای شرکت‌های بیمه‌گر است که تمرکز را از نرخ و شرایط حق بیمه به فرآیندهای مرتبط با مشتری‌مداری، مدیریت ریسک و مشاوره حرفه‌ای منتقل می‌سازد.

خروجی این تحلیل، تدوین یک چارچوب استراتژیک برای مدیریت ریسک است. چارچوبی که امکان منطبق‌سازی هر ریسک با مناسب‌ترین



هدف از تاسیس

تجمیع پرتفوی سازمان تامین اجتماعی، گروه سرمایه‌گذاری شستا و شرکت‌های تابعه و ارائه خدمات مناسب به منظور حفظ و صیانت از دارایی‌های شرکت‌ها و کارکنان

خدمات و فعالیت‌ها

- ۱- دریافت اطلاعات لازم از متقاضی خدمات بیمه و ارائه مشاوره.
- ۲- تکمیل فرم پیشنهاد بیمه و امضای آن به نمایندگی از طرف متقاضی خدمات بیمه.
- ۳- اخذ پوشش بیمه مناسب و الحاقیه از موسسات بیمه حسب مورد برای متقاضی خدمات بیمه یا بیمه‌گذار.
- ۴- پیگیری پرونده‌های خسارت بیمه‌نامه‌هایی که با کد همان کارگزار بیمه صادر شده است، شامل اعلام خسارت و اخذ رسید آن، تحویل مدارک و مستندات لازم برای تشکیل پرونده خسارت به موسسه بیمه و مذاکره با موسسه بیمه در خصوص خسارت به نمایندگی از بیمه‌گذار.

شرکت کارگزاری رسمی بیمه مستقیم برخط **تامین آینده**

زمان تاسیس: ۱۳۸۷/۰۶/۱۶

مدیرعامل: دکتر محمد رضا سمیعی

مالک: گروه مالی صبا تامین

چشم‌انداز

تبدیل شدن به بازوی تخصصی و مشاور معتمد گروه شستا در مدیریت ریسک، از طریق ارائه راهکارهای نوآورانه و دیجیتال با هدف بهینه‌سازی هزینه کل ریسک

رویکرد، اهداف و استراتژی‌ها

- تبدیل به مرکز تخصصی و مشاور معتبر گروه شستا در حوزه مدیریت ریسک تا سال ۱۴۱۰
- سبد ریسک متوازن و راهکارهای نوآورانه، پایین‌ترین «هزینه کل ریسک» در میان صنایع مشابه
- الگویی الهام‌بخش در مدیریت ریسک یکپارچه برای هلدینگ‌های بزرگ اقتصادی
- ارتقای نقش از واسطه فروش به مشاور استراتژیک و خالق ارزش
- خرید ریسک‌های بیمه‌ای از بیمه‌گذاران، آسودگی خاطر و امنیت بیشتر برای آن‌ها

صندوق توسعه تعاون صبا

افزایش نرخ سود موثر سالانه به ۳۱٫۹٪ (معادل ۲۸٪ روزشمار)

بالاترین نرخ سود موثر در میان صندوق‌های بزرگ بانکی

با ضمانت نقدشوندگی بانک توسعه تعاون



یک بانک پشت سرمایه...

سایت صندوق stts.sabaamc.ir

بانک‌واره توسعه تعاون

مراجعه حضوری به شعب بانک
توسعه تعاون سراسر کشور

امکان صدور و ابطال

۲۴ ساعته از طریق:



۲۱۱۲۲ ۰۲۱-۹۱۰۵

www.sabaamc.ir

سبدگردان اندیشه صبا
ANDISHEH SABA ASSET MANAGEMENT

