

رویه تحلیل اطلاعات مشتریان حقوقی سبدگردانی

الف) مقدمه

پس از تکمیل فرم کسب اطلاعات و پرسشنامه ارزیابی تحمل ریسک مشتری توسط شخص حقوقی (از این پس مشتری نامیده می شود)، تحلیل گر فرم های مذکور را بررسی کرده و در صورتی که مشتری قسمت هایی از فرم را تکمیل نکرده و یا به تمامی سوالات بند الف فرم کسب اطلاعات پاسخ نداده است با راهنمایی لازم از طرف تحلیل گر، از او خواسته می شود حتی الامکان به تمامی موارد پاسخ دهد. در مورد پرسشنامه، پاسخ به تمامی سوالات به غیر از سوال ۱۲ الزامی است زیرا عدم پاسخ به هر سوال باعث می شود مشتری عملاً از آن سوال امتیازی کسب نکند و امتیاز او مشابه امتیاز گزینه «ریسک گریز» و یا «تا حدودی ریسک گریز» لحاظ شود و در نتیجه امتیاز نهایی مشتری از پرسشنامه ارزیابی تحمل ریسک را مخدوش کند. سوال ۱۲ یک سوال دو وجهی است که صرف پاسخ دادن به آن نشان دهنده آشنایی مشتری و توانایی او در تحلیل نمودار است و حداقل امتیاز ۲ را به مشتری می دهد و در میان گزینه ها نیز انتخاب نمودار با نوسان بیشتر روحیه ریسک پذیری مشتری را نشان می دهد، لذا سوال مذکور اختیاری است و تحلیل گر نباید توضیحی در مورد نمودارها به مشتری ارائه دهد. پس از تکمیل کامل فرم کسب اطلاعات و پرسشنامه توسط مشتری، تحلیل گر اشکالات و تناقضات احتمالی در پاسخ های مشتری را شناسایی کرده و پس از در میان گذاشتن آن با مشتری، اشکالات و تناقضات آن رفع می گردد.

در رویه جاری، تحلیل گر با توجه به فرم کسب اطلاعات و پرسشنامه ارزیابی تحمل ریسک مشتری، طبق این رویه بابت هر یک از موارد زیر به شرحی که در ادامه آورده شده است، به مشتری امتیاز می دهد:

- ۱) ارزیابی تحمل ریسک مشتری
- ۲) اهداف و برنامه های مشتری
- ۳) نسب مدت زمان فعالیت مشتری در بازار سرمایه به مدت زمان تاسیس
- ۴) وضعیت شرکت های زیر مجموعه
- ۵) سایر موارد مورد نظر تحلیل گر



www.jamejamam.ir



Jaamejam.am@gmail.com



۰۲۱-۸۸۸۸۲۷۱۰
 ۰۲۱-۸۸۸۷۲۲۶۷
 fax: ۰۲۱-۸۸۸۷۲۲۶۹



تهران، خ نوزدهم گاندی،
 پلاک ۲۳، طبقه ۳ واحد ۹

تاریخ :
شماره :
پیوست :

رویه تحلیل اطلاعات مشتریان حقوقی سبدگردانی

در نهایت تحلیل گر با جمع نمرات کسب شده از ۵ مورد فوق، امتیاز کل مشتری را محاسبه کرده و بر اساس امتیاز کل مشتری یکی از سه طبقه جدول شماره (۴) این رویه را برای دارائی ها و درصد مناسب سرمایه گذاری در آنها، برای مشتری انتخاب می کند. نتیجه تحلیل همراه با اهداف مشتری از سرمایه گذاری، میزان ریسک قابل تحمل توسط مشتری، مبالغ برداشت وجوه مورد نیاز مشتری و زمان بندی مورد نظر وی و همچنین دارائی های مناسب و درصد مناسب سرمایه گذاری در آنها در فرم ثبت نتیجه تحلیل اطلاعات مشتری نوشته شده و به مشتری ارائه می شود. در صورتی که مشتری نظری مغایر با نتیجه نهایی تحلیل گر داشته باشد و یا موارد یا محدودیت های خاصی مد نظر مشتری باشد، در ادامه فرم ثبت نتیجه تحلیل اطلاعات مشتری ذکر کرده و نتیجه نهایی طبق نظر مشتری اعمال می گردد. نتیجه نهایی توسط نماینده مشتری و تحلیل گر امضا می شود و ملاک انتخاب و مدیریت پرتفوی سرمایه گذاری مشتری در شرکت قرار می گیرد.

ب) نحوه محاسبه امتیاز مشتری

امتیاز مشتری بر اساس پنج معیار توسط تحلیل گر به شرح زیر انجام می پذیرد:

ب-۱) ارزیابی توان تحمل ریسک مشتری

تحلیل گر به عنوان مسئول ارزیابی اطلاعات مشتریان، در خصوص میزان توان مشتری برای تحمل ریسک با توجه به پاسخ های مشتری به سوالات چند گزینه ای و طبق جدول زیر، امتیاز مشتری از این قسمت را محاسبه می کند.

جدول (۱): امتیاز سوالات پرسشنامه ارزیابی توان مشتریان در تحمل ریسک

گزینه	الف	ب	ج	د	سوال
۱	۰	۱	۳	۵	۱
۲	۰	۱	۲	۳	۲
۳	-۱	۰	۲	۴	۳
۴	۰	۲	۴	۶	۴
۵	۲	۴	۳	۴	۵
۶	۱	۳	۵	۵	۶

۲



www.jamejamam.ir



Jaamejam.am@gmail.com



۰۲۱-۸۸۸۸۲۷۱۰
۰۲۱-۸۸۸۷۲۲۶۷
fax: ۰۲۱-۸۸۸۷۲۲۶۹



تهران، خ نوزدهم گاندی،
پلاک ۲۳، طبقه ۳ واحد ۹

رویه تحلیل اطلاعات مشتریان حقوقی سبذگردانی

گزینه	الف	ب	ج	د
۷	۰	۱	۲	۳
۸	۴	۰		۴
۹	۵	۳	۱	۵
۱۰	۰	۲	۴	۶
۱۱	۰	۲	۴	۶
۱۲	۶	۴	۳	۶

سپس با توجه به امتیاز کسب شده توسط مشتری از پرسشنامه، امتیاز مشتری از این قسمت مطابق ردیف ۲ جدول زیر مشخص شده و در فرم ثبت نتیجه تحلیل اطلاعات مشتریان آورده می شود.

جدول ۲: امتیاز مشتری از پرسشنامه ارزیابی تحمل ریسک

مجموع امتیاز مشتری از پرسشنامه	۰ تا ۱۱	۱۲ تا ۲۱	۲۲ تا ۳۲	۳۳ تا ۴۳	۴۴ تا ۵۷
توصیف مشتری از نظر ریسک پذیری	محافظه کار	تا حدودی محافظه کار	متعادل	تا حدودی ریسک پذیر	ریسک پذیر
امتیاز مشتری	۱	۳	۵	۷	۹

ب-۲) اهداف و برنامه های مشتری

اهداف و برنامه های مشتری از سرمایه گذاری با توجه به بندهای ۲ و ۳ قسمت الف فرم کسب اطلاعات مشتری و همچنین با توجه به وضعیت درآمد و بدهی مشتری و میزان وابستگی وی به درآمد سرمایه گذاری انجام شده، که در جداول بندهای ۱ و ۶ فرم کسب اطلاعات از او استعلام شده، مشخص شده و امتیاز مناسب طبق نظر تحلیل گر به مشتری تعلق می گیرد. بر این اساس هر چه هدف سرمایه گذاری مشتری دستیابی به موارد ضروری تر در بهبود وضعیت مالی شرکت



رویه تحلیل اطلاعات مشتریان حقوقی سبدگردانی

باشد (به طور مثال تامین مخارج معمول شرکت) و یا میزان وابستگی او به درآمد سرمایه گذاری بیشتر باشد؛ این مسئله امتیاز وی از این قسمت را به سمت ۳- سوق می دهد. ولی اگر هدف سرمایه گذار از سرمایه گذاری خود، تامین نیازهای ضروری نباشد و وضعیت درآمد و بدهی و برنامه های مشتری به نحوی باشد که میزان وابستگی او را به درآمد این سرمایه گذاری کاهش دهد، امتیاز وی از این قسمت صفر و یا ۱ خواهد بود.

لذا در این بخش تحلیل گر با توجه به نکات فوق نمرات ۳- تا ۱+ را به مشتری اختصاص داده و امتیاز وی را در فرم تحلیل وارد می کند.

ب-۳) نسبت مدت زمان فعالیت شخص حقوقی در بازار سرمایه به مدت زمان تاسیس

امتیاز این قسمت بر این اساس تدوین شده است که هر چه این نسبت پائین تر باشد میزان ریسک پذیری شرکت بیشتر است لذا نسبت های کمتر از ۲۰ درصد را به عنوان پایین ترین درجه ریسک پذیری قرار داده و هرچه این نسبت بالاتر باشد میزان ریسک پذیری او بیشتر فرض می شود، تا جایی که برای مدت بالاتر از ۵۰ درصد بیشترین میزان ریسک پذیری در نظر گرفته می شود. بنابراین امتیاز مشتری بر اساس این نسبت و طبق جدول زیر تعیین و در فرم تحلیل نوشته می شود.

جدول ۳: امتیاز بندی مدت فعالیت مشتری بازار سرمایه

مدت فعالیت	بالای ۵۱٪	۴۱٪ تا ۵۰٪	۳۱٪ تا ۴۰٪	۲۱٪ تا ۳۰٪	۱۱٪ تا ۲۰٪	کمتر از ۱۰٪
امتیاز	۱.۵	۱	۰.۵	صفر	-۰.۵	-۱

ب-۴) وضعیت شرکت های زیر مجموعه

تحلیل گر در این قسمت با توجه به تعداد شرکت های زیر مجموعه سرمایه گذار و مدت فعالیت و موضوع فعالیت آنها و نیز درآمد و هزینه های آنها طبق جداول بند (۱) فرم کسب اطلاعات و همچنین میزان وابستگی مالی آنها به مشتری و یا مشارکت آنها در پرداخت هزینه های مشتری، امتیاز این قسمت را از ۲- تا ۲+ اعمال می نماید.

ب-۵) سایر موارد موردنظر تحلیل گر

در این قسمت تحلیل گر با توجه به سایر مواردی که ممکن است در ۴ مورد قبل لحاظ نشده باشد و یا نیاز به تعدیل داشته باشد و از نظر تحلیل گر برای تعیین دارائیهای مناسب برای پرتفوی سرمایه گذاری مشتری و درصد مناسب سرمایه گذاری در آنها اهمیت دارد، مانند ارزیابی تحلیلی گر از وضعیت فعلی مشتری، عملکرد و واکنش مشتری در تجربیات قبلی سرمایه گذاری (جدول بند ۴ فرم کسب اطلاعات)، شناخت قبلی مشاور، افق زمانی مورد نظر مشتری برای رسیدن به برنامه های مختلف و مصاحبه حضوری با وی از ۳- تا ۰ امتیاز به مشتری اختصاص می دهد. بدیهی است هر



رویه تحلیل اطلاعات مشتریان حقوقی سبدگردانی

چه از نظر تحلیل گر، مشتری با توجه به مواردی که در این بند گفته شد، ریسک گریزتر باشد نمره او به ۳- نزدیک تر خواهد بود و برعکس.

ج) نحوه تعیین ترکیب مناسب پرتفوی پیشنهادی برای سرمایه گذاری به مشتری

تحلیل گر با توجه به امتیاز نهایی مشتری طبق جدول صفحه بعد، دارائی های مناسب و درصد سرمایه گذاری در هر دارائی را برای مشتری تعیین می کند.

جدول ۴: دارائی ها و درصد سرمایه گذاری مناسب در پرتفوی سرمایه گذاری مشتری

امتیاز سرمایه گذار	وضعیت ریسک پذیری	سپرده بانکی یا اوراق بهادار با درآمد ثابت (اوراق مشارکت، صکوک، گواهی سپرده بانکی و...)	اوراق مشتقه قابل معامله در بورس و فرابورس (طبق مجوز سازمان)	سهام قابل معامله در بورس و فرابورس
۸- تا ۰/۵-	ریسک گریز	حداقل ۴۰٪ ارزش روز پرتفوی با الگوی تنوع سازی شماره (۱)- الف	-	مابقی پرتفوی با الگوی تنوع سازی شماره (۱)- ب و ج
بیش از ۰/۵- تا ۶/۵+	متعادل	حداقل ۱۵٪ ارزش روز پرتفوی با الگوی تنوع سازی شماره (۲)- الف	حداکثر ۱۵٪ ارزش روز پرتفوی	مابقی پرتفوی با الگوی تنوع سازی شماره (۲)- ب و ج
بیش از ۶/۵ تا ۱۳/۵+	ریسک پذیر	حداکثر ۵۰٪ ارزش روز پرتفوی	حداکثر ۴۰٪ ارزش روز پرتفوی	مابقی پرتفوی

توصیف تحلیل گر از میزان توان تحمل ریسک مشتری در سه طبقه و به شرح زیر صورت می گیرد:

مشتری ریسک گریز: به مشتری گفته می شود تحمل ریسک آن بسیار کم می باشد و بیشتر مایل به سرمایه گذاری در دارائی های کم ریسک است. بنابراین سرمایه گذاری در اوراق بهادار با درآمد ثابت و سهام کم ریسک برای این سرمایه گذار مناسب است.

مشتری با ریسک پذیری متعادل: مشتری متعادل نامیده می شود که میزان ریسک پذیری وی در حد معقول و نرمال باشد، او در سرمایه گذاری، ریسک هم می کند ولی حاضر به تحمل ریسک های بزرگ نیست. برای این مشتری ترکیب مناسبی از اوراق بهادار با درآمد ثابت و سهام مناسب است که در صورت تشخیص مشاور، تا سقف تعیین شده در این رویه، مجاز به



رویه تحلیل اطلاعات مشتریان حقوقی سبدگردانی

سرمایه‌گذاری در اوراق مشتقه نیز می‌باشد. در ترکیب پرتفوی اوراق بهادار این مشتری نسبت به مشتری ریسک‌گریز، سهام وزن بیشتری دارد.

مشتری ریسک پذیر: این مشتری حاضر است ریسک‌های بزرگی در سرمایه‌گذاری‌های خود داشته باشد، این مشتری کمتر علاقه به سرمایه‌گذاری‌های کم بازده اما کم ریسک دارد. بنابراین برای این مشتری سرمایه‌گذاری در سهام و اوراق مشتقه مناسب است.

الگوی تنوع‌سازی شماره (۱):

در این الگو در هنگام خرید اوراق بهادار شرایط زیر باید رعایت گردد.

(الف) حداکثر ۱۵٪ ارزش روز پرتفوی را می‌توان در یک اوراق مشارکت شرکتی سرمایه‌گذاری نمود. سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار دولتی و سپرده‌گذاری در بانک شامل محدودیتی از این نوع نمی‌باشد.

(ب) حداکثر ۵٪ ارزش روز پرتفوی در یک سهم سرمایه‌گذاری می‌شود. در صورتی که ۵٪ ارزش روز پرتفوی کمتر از ۱۰ میلیون ریال باشد، می‌توان تا ۱۰ میلیون ریال از ارزش روز پرتفوی را در یک سهم سرمایه‌گذاری نمود.

(ج) حداکثر ۲۰٪ ارزش روز پرتفوی در یک صنعت سرمایه‌گذاری شود. در صورتی که ۲۰٪ ارزش روز پرتفوی کمتر از ۵۰ میلیون ریال باشد، می‌توان تا ۵۰ میلیون ریال از ارزش روز پرتفوی را در یک صنعت سرمایه‌گذاری نمود.

الگوی تنوع‌سازی شماره (۲):

در این الگو در هنگام خرید اوراق بهادار شرایط زیر باید رعایت گردد.

(الف) حداکثر ۱۵٪ ارزش روز پرتفوی را می‌توان در یک اوراق مشارکت شرکتی سرمایه‌گذاری نمود. سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار دولتی و سپرده‌گذاری در بانک شامل محدودیتی از این نوع نمی‌باشد.

(ب) حداکثر ۱۰٪ ارزش روز پرتفوی در یک سهم سرمایه‌گذاری می‌شود. در صورتی که ۱۰٪ ارزش روز پرتفوی کمتر از ۱۰ میلیون ریال باشد، می‌توان تا ۱۰ میلیون ریال از ارزش روز پرتفوی را در یک سهم سرمایه‌گذاری نمود.

(ج) حداکثر ۳۰٪ ارزش روز پرتفوی در یک صنعت سرمایه‌گذاری شود. در صورتی که ۳۰٪ ارزش روز پرتفوی کمتر از ۵۰ میلیون ریال باشد، می‌توان تا ۵۰ میلیون ریال از ارزش روز پرتفوی را در یک صنعت سرمایه‌گذاری نمود.



تاریخ :
شماره :
پیوست :

رویه تحلیل اطلاعات مشتریان حقوقی سبدگردانی

مشاور باید در هنگام ارائه مشاوره به مشتری در زمینه مدیریت پرتفوی، ترکیب مناسب پرتفوی را که به شرح بند فوق تعیین شده است، رعایت کند.

د) به رویت مشتری رساندن نتایج تحلیل

تحلیل‌گر موظف است نتایج تحلیل خود را در "فرم ثبت نتیجه تحلیل اطلاعات مشتریان" درج نموده و به رویت مشتری برساند. در صورتی که مشتری نظری مغایر با تحلیل‌گر داشته باشد و یا ذکر موارد دیگری را برای مشاوره لازم بداند، نظر خود را در فرم تحلیل نوشته و نظر نهایی او ملاک مشاوره قرار می‌گیرد، در غیر این صورت نتیجه نهایی که تحلیل‌گر با توجه به امتیاز مشتری و جدول (۴) این رویه مشخص کرده است ملاک مشاوره به مشتری در شرکت قرار می‌گیرد.



www.jamejamam.ir



Jaamejam.am@gmail.com



۰۲۱-۸۸۸۸۲۷۱۰
۰۲۱-۸۸۸۷۲۲۶۷
fax: ۰۲۱-۸۸۸۷۲۲۶۹



تهران، خ نوزدهم گاندی،
پلاک ۲۳، طبقه ۳ واحد ۹