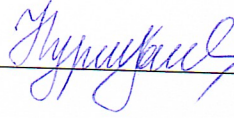
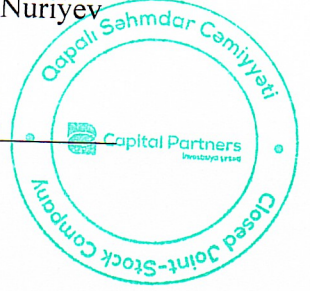


“Capital Partners İnvestisiya Şirkəti” QSC-nin
Müşahidə Şurası tərəfindən təsdiqlənmişdir.

Protokol 06 Tarix 22.05.25

Müşahidə Şurasının Sədri Z.Ə.Nuriyev





“Capital Partners İnvestisiya Şirkəti” QSC
Strateji İstiqamətlər və Hədəflər (2025-2027)

Giriş

“Capital Partners İnvestisiya Şirkəti” QSC 2025-2027-ci illər üzrə strateji istiqamətləri və hədəfləri, şirkətin missiyasına və strateji baxışına nail olmaq, Azərbaycanın kapital bazarlarında dayanıqlı inkişafını təmin etmək və bütün maraqlı tərəflər üçün dəyər yaratmaq məqsədilə müəyyən edilmişdir. Bu sənəd, şirkətin əsas fəaliyyət sahələri üzrə konkret məqsədlərini və bu məqsədlərə çatmaq üçün həyata keçirəcəyi əsas strategiyaları əks etdirir.

I. Bazarın İnkişafı və Müştəri Bazasının Genişləndirilməsi Strategiyası:

- **1.1. Kapital Bazarlarının İnkişafına Dəstək:**
 - *Hədəf:* Yerli kapital bazarlarının aktiv iştirakçısı olaraq onun dərinləşməsinə və likvidliyinin artırılmasına töhfə vermək.
 - *Strategiyalar:*
 - Korporativ müştərilər üçün istiqraz və səhm emissiyaları vasitəsilə alternativ maliyyələşmə imkanlarının yaradılması və təşviqi.
 - Müəyyən edilmiş qiymətli kağızlar üzrə Market Maker fəaliyyətinin aktiv şəkildə həyata keçirilməsi və genişləndirilməsi.
 - Fərdi investorların kapital bazarlarında fəal iştirakını stimullaşdırmaq üçün maarifləndirmə tədbirlərinin və əlverişli şəraitin yaradılması.
 - İstiqraz və səhm ticarətinin həcmnin artırılması üçün müasir platformaların və xidmətlərin təqdim edilməsi.
- **1.2. Özəl Müştərilərə Yönelik Xidmətlərin Genişləndirilməsi:**
 - *Hədəf:* Özəl müştərilərə fərdi ehtiyaclarına uyğunlaşdırılmış, yüksək keyfiyyətli və innovativ investisiya xidmətləri təqdim etməklə müştəri məmuniyyətini və loyallığını artırmaq.
 - *Strategiyalar:*
 - Hər bir özəl müştəriyə fərdi qaydada yanaşaraq, onların investisiya məqsədlərinə və risk profillərinə uyğun məhsul və xidmətlər portfeli təklif etmək.
 - Özəl müştərilərə peşəkar investisiya məsləhətləri vermək, istiqraz və səhm alışı proseslərində hərtərəfli dəstək göstərmək.
 - Özəl müştərilər üçün fərdi investisiya portfellərinin idarə olunması xidmətinin keyfiyyətini artırmaq və çeşidini genişləndirmək.
- **1.3. Müştəri Seqmentləri ilə İşin Optimallaşdırılması:**

- *Hədəf:* Hədəf müştəri seqmentlərinin (pərakəndə və korporativ) ehtiyaclarını dərindən analiz edərək, onlara ünvanlı və effektiv xidmət göstərmək.
- *Strategiyalar:*
 - **Pərakəndə müştərilər** ("Rabitəbank" mobil tətbiq istifadəçiləri, digər fiziki şəxslər, VIP müştərilər) üçün xidmət modelini onların davranışlarına və gözləntilərinə uyğunlaşdırmaq.
 - **Korporativ müştərilər** (dövlət və özəl sektor) üçün onların spesifik ehtiyaclarına (vəsait yerləşdirmə, vəsait cəlb etmə, portfel idarəçiliyi) cavab verən kompleks həllər təklif etmək.

II. Rəqəmsallaşma, İnnovasiya və Əməliyyat Effektivliyi Strategiyası:

• 2.1. Hərtərəfli Rəqəmsallaşma:

- *Hədəf:* 2027-ci ilin sonuna kimi bütün əsas xidmət və prosesləri maksimum dərəcədə rəqəmsallaşdıraraq müştəri təcrübəsini yaxşılaşdırmaq və əməliyyat effektivliyini artırmaq.
- *Strategiyalar:*
 - Hesab açılışı və digər müştəri əməliyyatları proseslərinin sadələşdirilməsi, sürətləndirilməsi və tam rəqəmsallaşdırılması (2027-ci ilin sonuna kimi).
 - "Rabitəbank" mobil tətbiqində investisiya bölməsinin 2025-ci ilin ilk 6 ayında işə salınması və funksionallığının davamlı olaraq genişləndirilməsi.
 - Məhsul və xidmətlərin satışının və göstərilməsinin əsasən rəqəmsal kanallar ("Rabitəbank" mobil tətbiqi, internet banking, veb-sayt) vasitəsilə həyata keçirilməsinə nail olmaq.
 - Anderraytinq və vasitəçilik xidmətlərinin rəqəmsal platformalara tam inteqrasiyası.
 - Rəqəmsal maliyyə həllərinin inkişaf etdirilməsi və müştərilərə yeni innovativ rəqəmsal məhsulların təqdim edilməsi.

• 2.2. Xidmət Keyfiyyətinin Yüksəldilməsi:

- *Hədəf:* Azərbaycanın investisiya xidmətləri bazarında ən yüksək xidmət keyfiyyəti standartlarını tətbiq etmək.
- *Strategiyalar:*
 - Kapital bazarlarında investisiya xidmətlərinin keyfiyyətinin, əlverişliliyinin və əlçatanlığının davamlı olaraq təmin edilməsi.
 - İnvestisiya xidmətləri sahəsində ən yaxşı beynəlxalq təcrübənin (best practice) öyrənilməsi və tətbiqi.

- Müştəri xidməti proseslərinin optimallaşdırılması və müştəri məmnuniyyətinin mütəmadi olaraq ölçülməsi və artırılması.
- İstehlakçıların hüquqlarının qorunması mexanizmlərinin gücləndirilməsi.

III. Bazar Mövqeyinin Gücləndirilməsi və Davamlı İnkişaf Strategiyası:

- **3.1. Bazar Liderliyinə Nail Olmaq:**
 - *Hədəf:* Əsas fəaliyyət istiqamətləri üzrə Azərbaycanın TOP-5 investisiya şirkətlərindən birinə çevrilmək.
 - *Strategiyalar:*
 - Anderrayting, vasitəçilik xidməti, investisiya məsləhəti və portfel idarəçiliyi sahələrində bazar payını əhəmiyyətli dərəcədə artırmaq.
 - Dövlət şirkətlərinə göstərilən investisiya xidmətlərinin dövriyyəsinə görə lider mövqelərdən birini tutmaq.
 - Repo əməliyyatları və rəqəmsal kanallar üzərindən göstərilən xidmətlərə görə bazarın aparıcı iştirakçılarından biri olmaq.
 - Etibarlı tərəfdaş imicini gücləndirərək maliyyə sektorunda ümumi bazar payını artırmaq.
 - Anderrayter xidmətinin keyfiyyətini və əhatə dairəsini genişləndirmək.
- **3.2. Effektiv Marketing və Satış Strategiyası:**
 - *Hədəf:* Brendin tanınmasını artırmaq, hədəf auditoriyaya effektiv şəkildə çatmaq və satış həcmi artırmaq.
 - *Strategiyalar:*
 - Bütün satış və kommunikasiya kanallarının (Rabitəbank filialları və rəqəmsal platformaları, Zəng Mərkəzi, veb-sayt, sosial şəbəkələr, WhatsApp/Telegram, xarici tanıtım alətləri) integrasiya olunduğu Omni-Channel marketing yanaşmasının tətbiqi.
 - Satış məhsullarının (yerli/xarici səhm və istiqrazlar, Kripto CFD, investisiya məsləhəti, portfel idarəçiliyi, repo) aktiv təşviqi.
 - Alternativ satış kanallarının davamlı təkmilləşdirilməsi və genişləndirilməsi.
- **3.3. İnsan Resurslarının İnkişafı:**
 - *Hədəf:* Yüksək peşəkarlığa malik, motivasiyalı və nəticəyə yönəlmiş komanda formalaşdırmaq.
 - *Strategiyalar:*

- Əməkdaşların peşəkarlıq səviyyəsinin artırılması və ixtisaslaşmasının dərinləşdirilməsi üçün davamlı təlim və inkişaf proqramlarının həyata keçirilməsi.
- Şirkət əməkdaşlarının inkişafına strateji yatırım etməklə iş səmərəliliyinin və şirkətə bağlılığının artırılması.
- Əməkdaşların motivasiyasını və şirkətin hədəflərinə çatmaqda marağını təmin edən effektiv sistemlərin qurulması.

IV. Əsas Kəmiyyət Hədəfləri (2027-ci ilin sonuna):

- "Rabitəbank" mobil tətbiqindəki investisiya bölməsi vasitəsilə 50 000 aktiv müştəri bazasına çatmaq.
- Portfel idarəçiliyinə cəlb olunan vəsaitlərin həcmi 50 milyon manata çatdırmaq.

Nəticə

“Capital Partners İnvestisiya Şirkəti” QSC-nin müəyyən etdiyi bu strateji istiqamətlər və hədəflər, şirkətin qarşıdakı üç il ərzində fəaliyyətinin əsasını təşkil edəcəkdir. Bu hədəflərə çatmaq üçün bütün resurslar səfərbər ediləcək, fəaliyyət mütəmadi olaraq təhlil olunacaq və dəyişən bazar şəraitinə çevik uyğunlaşma təmin ediləcəkdir. Biz inanırıq ki, bu strateji yanaşma şirkətimizin Azərbaycanın maliyyə bazarında davamlı uğur qazanmasına imkan yaradacaqdır.