QUEST
Professional Center

دورة تدريبية احترافية

رقم الدورة 1547

دورة الخدمات المصرفية الخاصة المتقدمة وإدارة الثروات

إدارة الثروات والخدمات المصرفية الخاصة
التمويل والاستثمار والخدمات المصرفية

المدة
5 أيام

طريقة التقديم
حضوري

نظرة عامة على الدورة

تقدم دورة الخدمات المصرفية الخاصة المتقدمة وإدارة الثروات إطاراً مهنياً متقدماً لإدارة العلاقات المصرفية المعقدة، والمحافظ الاستثمارية المتنوعة، والاستراتيجيات الشاملة لإدارة الثروات ضمن بيئات الخدمات المصرفية الخاصة وإدارة الثروات. وتركز الدورة على تطوير قدرة المهنيين على فهم الاحتياجات المالية المعقدة للعملاء، وتصميم الحلول المناسبة لإدارة الثروات، وإدارة المحافظ الاستثمارية، وتقييم المخاطر، وتقديم خدمات استشارية عالية القيمة للعملاء ذوي الملاءة المالية العالية والعملاء ذوي الثروات الكبيرة.

تتطلب الخدمات المصرفية الخاصة المتقدمة فهماً متكاملاً لإدارة الاستثمارات والتخطيط المالي والتمويل وإدارة السيولة وتقييم المخاطر وبناء المحافظ وإدارة العلاقات. وغالباً ما يمتلك العملاء ذوو الثروات الكبيرة هياكل مالية معقدة تشمل فئات متعددة من الأصول، واستثمارات متنوعة، واحتياجات تمويلية، ومصالح تجارية، ومتطلبات طويلة الأجل للحفاظ على الثروة وتنميتها. وتساعد الدورة المشاركين على تقييم هذه المتطلبات وتطوير حلول مالية مترابطة تتوافق مع أهداف العميل وإطار المخاطر المؤسسي.

تتناول الدورة الأساليب المتقدمة لإدارة المحافظ الاستثمارية، والتخصيص الاستراتيجي والتكتيكي للأصول، واختيار الاستثمارات، والاستثمارات البديلة، وإدارة مخاطر المحافظ، والتخطيط للسيولة، وقياس الأداء. كما تركز على كيفية دمج الحلول الاستثمارية والتمويلية مع الاستراتيجية الشاملة لإدارة الثروات، مع مراعاة متطلبات الملاءمة والحوكمة والامتثال وإدارة المخاطر.

وتولي الدورة اهتماماً خاصاً بالإدارة الاستراتيجية للعلاقات مع العملاء ذوي القيمة العالية. ويتعرف المشاركون على أساليب الاستشارات القائمة على احتياجات العميل، وتطوير عروض القيمة، وتعميق العلاقات، والتنسيق بين المتخصصين الداخليين والمستشارين الخارجيين، وتحديد فرص تقديم حلول مالية متكاملة. كما تشمل الدورة إدارة توقعات العملاء، والسرية، والثقة، وجودة الخدمة، واستمرارية العلاقات طويلة الأجل.

ومن خلال دراسات الحالة والتطبيقات العملية وتمارين بناء المحافظ وورش العمل الاستراتيجية، تساعد دورة الخدمات المصرفية الخاصة المتقدمة وإدارة الثروات المشاركين على ربط المعرفة المالية المتقدمة بقرارات الخدمات المصرفية الخاصة الواقعية، وتعزيز جودة الاستشارات، وتحسين القرارات الاستثمارية، وتقوية إدارة المخاطر، وتطوير أساليب أكثر استراتيجية لإدارة علاقات العملاء ذوي الثروات الكبيرة.

أهداف الدورة

- تحليل المبادئ المتقدمة للخدمات المصرفية الخاصة وإدارة الثروات وربطها باحتياجات العملاء ذوي الملاءة المالية العالية خلال فترة الدورة.
- تطوير ملفات شاملة للعملاء تجمع بين الأهداف المالية والاستثمارية واحتياجات السيولة وخصائص المخاطر والأولويات طويلة الأجل.
- تقييم المحافظ الاستثمارية المتقدمة وتحديد فرص تحسين التنويع وتخصيص الأصول والسيولة وإدارة المخاطر والعوائد المعدلة حسب المخاطر.
- تطبيق مبادئ متقدمة لبناء المحافظ الاستثمارية وتطوير استراتيجيات تتوافق مع أهداف العميل وأفقه الاستثماري وقدرته على تحمل المخاطر.
- تصميم حلول متكاملة لإدارة الثروات تجمع بين إدارة الاستثمارات والتمويل والسيولة والتخطيط المالي الاستراتيجي.
- تقييم الاستثمارات التقليدية والبديلة وتحديد دورها المحتمل ضمن المحافظ الاستثمارية المتنوعة للعملاء ذوي الثروات الكبيرة.
- تقييم مخاطر السوق والاستثمار والتركيز والسيولة والائتمان والمخاطر التشغيلية ومخاطر العلاقات وتحديد الاستجابات المناسبة لها.
- تطوير استراتيجيات متقدمة لإدارة العلاقات مع العملاء ذوي القيمة العالية بما يعزز المشاركة والاستشارات والاحتفاظ بالعلاقات طويلة الأجل.
- تطبيق مبادئ الملاءمة والحوكمة والعناية الواجبة والامتثال عند تطوير وتقديم الحلول المصرفية والاستثمارية المتقدمة.
- تقييم فرص تطوير العلاقة مع العميل من خلال تحليل احتياجاته المالية الحالية والمستقبلية والخدمات المناسبة له.
- تحسين أساليب تقييم أداء الاستثمارات وإعداد مراجعات منظمة للمحافظ تدعم اتخاذ القرارات الاستثمارية والمالية.

- إعداد استراتيجية متكاملة للخدمات المصرفية الخاصة وإدارة الثروات لعميل ذي احتياجات مالية واستثمارية معقدة في نهاية البرنامج.

الفئة المستهدفة

تستهدف دورة الخدمات المصرفية الخاصة المتقدمة وإدارة الثروات المهنيين ذوي الخبرة العاملين في الخدمات المصرفية الخاصة وإدارة الثروات وإدارة الاستثمارات وإدارة الأصول والاستشارات المالية والخدمات المصرفية المتميزة. وتشمل الفئات المستهدفة مديري الخدمات المصرفية الخاصة، ومديري علاقات العملاء، ومديري الثروات، والمستشارين الاستثماريين، ومديري المحافظ الاستثمارية، ومديري الاستثمار، والمستشارين الماليين، ومستشاري العملاء، وكبار المهنيين المسؤولين عن إدارة علاقات العملاء ذوي الملاءة المالية العالية والعملاء ذوي الثروات الكبيرة.

كما تناسب الدورة كبار المتخصصين العاملين في الائتمان والتمويل، والخزينة، والمنتجات الاستثمارية، وإدارة المحافظ، وإدارة المخاطر، والامتثال، واستقطاب العملاء، والتخطيط المالي، والاستشارات المتعلقة بالثروات. ويستفيد منها المهنيون المشاركون في تصميم حلول التمويل المعقدة أو المحافظ الاستثمارية أو استراتيجيات السيولة أو الحلول المتكاملة لإدارة الثروات.

كما يمكن للمديرين التنفيذيين، ورؤساء الخدمات المصرفية الخاصة، ومديري إدارة الثروات، وقادة الاستثمار، ورؤساء إدارة العلاقات، والمديرين التنفيذيين لإدارة الأصول، وصناع القرار في البنوك والمؤسسات المالية الاستفادة من الدورة لتطوير قدراتهم في إدارة العلاقات الاستراتيجية، وتحسين جودة الخدمات الاستشارية، والإشراف على أداء المحافظ، وتعزيز القيمة المقدمة ضمن الخدمات المصرفية الخاصة وإدارة الثروات.

مخرجات التعلم

- تحليل الملفات المالية المعقدة للعملاء ذوي الملاءة المالية العالية والعملاء ذوي الثروات الكبيرة وتحديد احتياجاتهم الأساسية في إدارة الثروات.

- تطوير استراتيجيات شاملة لإدارة الثروات تجمع بين الأهداف الاستثمارية واحتياجات السيولة والتمويل وإدارة المخاطر والأولويات المالية طويلة الأجل.
- بناء محافظ استثمارية متنوعة باستخدام أساليب مناسبة للتخصيص الاستراتيجي والتكتيكي للأصول.
- تقييم دور الأسهم والسندات والنقد والعقارات والأسواق الخاصة والاستثمارات البديلة ضمن المحافظ المتقدمة.
- تقييم مخاطر المحافظ، بما في ذلك مخاطر السوق والتركيز والسيولة والائتمان والمخاطر التشغيلية والاستثمارية.
- تطبيق أساليب متقدمة لمتابعة المحافظ وقياس الأداء وإعادة التوازن والمراجعة الاستراتيجية.
- تطوير حلول متكاملة للخدمات المصرفية الخاصة تجمع بين إدارة الاستثمارات والتمويل والسيولة وإدارة الثروات.
- تقييم مدى ملاءمة الحلول المالية وفقاً لأهداف العميل وقدرته على تحمل المخاطر وأفقه الاستثماري ووضعه المالي.
- تطوير استراتيجيات لإدارة وتنمية العلاقات مع العملاء ذوي القيمة العالية من خلال الاستشارات القائمة على احتياجاتهم.
- تحديد فرص التنسيق بين الخدمات المصرفية الخاصة وإدارة الاستثمارات والائتمان والخزينة والخدمات الاستشارية المتخصصة.
- إجراء مراجعات منظمة لمحافظ العملاء وشرح الاستراتيجية الاستثمارية والأداء والمخاطر والإجراءات المقترحة بصورة مهنية.
- إعداد استراتيجية متكاملة ومتقدمة للخدمات المصرفية الخاصة وإدارة الثروات لعميل ذي احتياجات مالية واستثمارية معقدة.
- المحاور التدريبية:

محاور الدورة

اليوم الأول

الخدمات المصرفية الخاصة المتقدمة والإدارة الاستراتيجية للثروات

- تطور ودور الخدمات المصرفية الخاصة وإدارة الثروات
- خصائص العملاء ذوي الملاءة المالية العالية والعملاء ذوي الثروات الكبيرة
- تصنيف العملاء المتقدم وتقسيم العلاقات المصرفية
- إعداد الملف المالي المتكامل للعميل وتحديد احتياجاته
- تحديد الأهداف الاستثمارية والتمويلية واحتياجات السيولة والحفاظ على الثروة
- تطوير أطر استراتيجية لإدارة الثروات
- دمج الخدمات المصرفية والاستثمارية والتمويلية والاستشارية
- تطوير عروض القيمة المتقدمة للعملاء
- إدارة السرية والثقة وجودة الخدمة وتوقعات العملاء
- التطبيق العملي: إعداد ملف استراتيجي متكامل لعميل معقد وتحديد أولوياته المالية والاستثمارية واحتياجاته من الخدمات

اليوم الثاني

الإدارة المتقدمة للاستثمارات وبناء المحافظ

- المبادئ المتقدمة لإدارة الاستثمارات في الخدمات المصرفية الخاصة
- التخصيص الاستراتيجي والتكتيكي للأصول
- تنويع المحافظ وإدارة مخاطر التركّز
- الأسهم والسندات والنقد والعقارات والاستثمارات البديلة
- الأسواق الخاصة والاستثمارات المتقدمة ودورها في المحافظ

اليوم الثاني — تابع

- بناء المحافظ وفقاً لمستوى المخاطر والأهداف الاستثمارية
- متطلبات السيولة والقيود الاستثمارية
- اختيار الاستثمارات وتقييم مديري الاستثمار
- إعادة توازن المحافظ والمراجعات الاستراتيجية
- قياس أداء الاستثمارات وتقييم النتائج المعدلة حسب المخاطر
- التطبيق العملي: بناء وتقييم محفظة استثمارية متنوعة لعميل ذي ثروة كبيرة ولديه أهداف استثمارية متعددة

اليوم الثالث

إدارة المخاطر والائتمان وحلول السيولة

- التقييم المتقدم للمخاطر في الخدمات المصرفية الخاصة
- مخاطر السوق والاستثمار والتركيز والسيولة والائتمان
- تقييم احتياجات العميل من الاقتراض والتمويل
- دمج حلول التمويل مع استراتيجية إدارة الثروات
- التخطيط للسيولة ضمن الهياكل المالية المعقدة
- إدارة الاحتياجات النقدية قصيرة وطويلة الأجل
- اعتبارات الضمانات ومخاطر التمويل
- اختبار الضغوط وتحليل السيناريوهات للمحافظ الاستثمارية
- تنسيق قرارات الاستثمار والائتمان
- الضوابط الرقابية والمتابعة والتصعيد ومراجعة المحافظ
- التطبيق العملي: تحليل حالة عميل تتضمن احتياجات استثمارية وتمويلية وسيولة وتطوير استراتيجية متكاملة لإدارة المخاطر

اليوم الرابع

الإدارة المتقدمة للعلاقات والملاءمة والحوكمة

- الإدارة الاستراتيجية للعلاقات مع العملاء ذوي القيمة العالية
- تطوير أساليب الاستشارات القائمة على احتياجات العميل
- فهم دوافع العملاء وأهدافهم وأساليب اتخاذ القرارات
- ربحية العلاقات والقيمة طويلة الأجل للعميل
- التنسيق بين مديري العلاقات والمتخصصين الداخليين
- تطوير المقترحات الاستشارية المتقدمة والتوصيات المالية
- الملاءمة والملاءمة الاستثمارية في الحلول المالية المعقدة
- العناية الواجبة والحوكمة والامتثال وحماية العملاء
- إدارة تضارب المصالح والاعتبارات المرتبطة بالسمعة
- التعامل مع المناقشات المعقدة ومخاوف العملاء الاستثمارية
- التطبيق العملي: إجراء مراجعة استراتيجية لعلاقة مصرفية وإعداد مقترح متكامل يغطي الاستثمار والتمويل والسيولة وإدارة الثروات

اليوم الخامس

الاستراتيجية المتكاملة للخدمات المصرفية الخاصة والاستشارات المتقدمة لإدارة الثروات

- تطوير استراتيجيات متكاملة للخدمات المصرفية الخاصة للعملاء المعقدين
- دمج إدارة الاستثمارات والائتمان والسيولة والتخطيط للثروات
- المراجعة المتقدمة للمحافظ ومناقشة الأداء
- تحديد فرص تطوير العلاقات والخدمات الاستراتيجية

اليوم الخامس — تابع

- تنسيق المتخصصين الداخليين والمستشارين الخارجيين
- بناء استراتيجيات طويلة الأجل لإدارة علاقات العملاء
- التعامل مع تغير أهداف العملاء وظروف الأسواق
- تعزيز جودة الاستشارات والانضباط في اتخاذ القرارات
- تطوير خطط العمل وتنفيذ التوصيات
- أفضل الممارسات في الخدمات المصرفية الخاصة المتقدمة وإدارة الثروات
- ورشة العمل النهائية: إعداد وتقديم استراتيجية متكاملة للخدمات المصرفية الخاصة وإدارة الثروات لعميل معقد تشمل أهداف العميل وبناء المحفظة وتخصيص الأصول وإدارة المخاطر والسيولة والتمويل واستراتيجية العلاقة وأولويات التنفيذ

للتسجيل أو لطلب مزيد من المعلومات

صفحة الدورة:

https://quest-training.com/courses/advanced-private-banking-wealth-management-training-course

الموقع الإلكتروني: https://quest-training.com

البريد الإلكتروني: info@quest-training.com

الهاتف: 905016771440+