QUEST
Professional Center

دورة تدريبية احترافية

رقم الدورة 1555

دورة المنتجات والخدمات المصرفية الخاصة

إدارة الثروات والخدمات المصرفية الخاصة
التمويل والاستثمار والخدمات المصرفية

المدة
5 أيام

طريقة التقديم
حضوري

نظرة عامة على الدورة

تقدم دورة المنتجات والخدمات المصرفية الخاصة إطاراً مهنياً متكاملاً لفهم وتصميم وتقديم الحلول المصرفية المتخصصة للعملاء من ذوي الملاءة المالية العالية والعملاء المميزين. وتركز الدورة على كيفية ربط احتياجات العميل بالمنتجات المصرفية والاستثمارية والتمويلية وحلول السيولة وإدارة الثروات، بما يدعم بناء علاقات مصرفية طويلة الأجل قائمة على فهم متكامل للوضع المالي والأهداف والاحتياجات المستقبلية للعميل.

تتميز الخدمات المصرفية الخاصة بتنوع وتعقيد احتياجات العملاء مقارنة بالخدمات المصرفية التقليدية، حيث قد تشمل الودائع وإدارة السيولة والاستثمارات والتمويل والائتمان وخدمات العملات الأجنبية وإدارة المحافظ وحلول إدارة الثروات. لذلك تركز الدورة على فهم هذه المنتجات والخدمات بصورة مترابطة، وتمكين المشاركين من تحليل احتياجات العميل وتحديد الحلول المناسبة وتقييم مزاياها ومخاطرها ومدى ملاءمتها.

تتناول الدورة كذلك منهجيات إدارة المنتجات والخدمات المصرفية الخاصة طوال دورة العلاقة مع العميل. ويتعلم المشاركون كيفية تحليل الملف المالي للعميل، وتحديد فرص الحلول المناسبة، وتقييم الاحتياجات الاستثمارية والتمويلية والسيولة، وتصميم حلول مخصصة، وشرح المنتجات المعقدة بطريقة واضحة ومهنية. كما يتم التركيز على التوازن بين الأهداف التجارية للمؤسسة والمصلحة المالية للعميل ومتطلبات الملاءمة وإدارة المخاطر والحوكمة والامتثال.

وتستعرض الدورة كيفية دمج الخدمات المصرفية التقليدية مع خدمات الاستثمار وإدارة الثروات والتمويل المتخصص. ويتعرف المشاركون على حلول الودائع والسيولة وإدارة النقد والعملات الأجنبية والاستثمار والتمويل والائتمان والخدمات المرتبطة بالمحافظ الاستثمارية، مع التركيز على كيفية بناء حلول متكاملة بدلاً من التعامل مع كل منتج بصورة منفصلة.

ومن خلال دراسات الحالة والتمارين العملية وتحليل المنتجات وورش تصميم الحلول، تساعد دورة المنتجات والخدمات المصرفية الخاصة المشاركين على تطوير قدراتهم في تحديد احتياجات العملاء، وتقييم المنتجات، وتصميم الحلول المالية، وإدارة المخاطر، وتطوير العلاقات المصرفية. وتوفر الدورة قيمة خاصة للبنوك والمؤسسات المالية التي تسعى إلى تعزيز قدرات الخدمات المصرفية الخاصة وتحسين جودة خدمة العملاء وتطوير منهجيات أكثر احترافية لإدارة العملاء ذوي الملاءة المالية العالية.

أهداف الدورة

- تحليل هيكل المنتجات والخدمات المصرفية الخاصة ودورها الاستراتيجي داخل المؤسسات المالية خلال فترة الدورة.
- تقييم الاحتياجات المالية والأهداف ومتطلبات السيولة ومستوى المخاطر لدى عملاء الخدمات المصرفية الخاصة.
- تطوير ملفات متكاملة للعملاء تساعد على تحديد وترتيب أولويات المنتجات والحلول المصرفية المناسبة.
- تقييم منتجات الودائع والسيولة والاستثمار والتمويل والعملات الأجنبية وإدارة الثروات وفقاً لاحتياجات العملاء.
- تطبيق مبادئ ملاءمة المنتجات عند ربط الخدمات المصرفية الخاصة بالأهداف والاحتياجات المحددة للعميل.
- تصميم حلول مصرفية متكاملة تجمع بين عدة منتجات وخدمات مع الحفاظ على توافقها مع أهداف العميل.
- تقييم المزايا والمخاطر والتكاليف والاعتبارات الرئيسية المرتبطة بالمنتجات المصرفية الخاصة.
- تعزيز القدرة على تحديد فرص تطوير العلاقة وتقديم حلول إضافية مع الحفاظ على نهج يركز على احتياجات العميل.
- تطبيق أساليب مهنية لعرض المنتجات والخدمات المصرفية الخاصة وشرحها للعملاء ذوي الاحتياجات المالية المتقدمة.
- تقييم مخاطر الائتمان والسيولة والسوق والتشغيل والمخاطر المرتبطة بالمنتجات ضمن الخدمات المصرفية الخاصة.
- تطوير أساليب لمتابعة العلاقات المصرفية واستخدام المنتجات والتغيرات في الاحتياجات المالية للعملاء.
- إعداد وتقديم حل مصرفي خاص متكامل لملف عميل محدد في نهاية الدورة.

الفئة المستهدفة

تستهدف دورة المنتجات والخدمات المصرفية الخاصة المتخصصين العاملين في الخدمات المصرفية الخاصة وإدارة الثروات والخدمات المصرفية والاستشارات المالية وخدمات الاستثمار. وتشمل الفئات المستهدفة المصرفيين المتخصصين في الخدمات المصرفية الخاصة، ومديري العلاقات، ومديري الثروات، ومستشاري العملاء، ومستشاري الاستثمار، ومديري المحافظ، ومديري المنتجات، والمتخصصين في الخدمات المصرفية الخاصة، والمستشارين الماليين، والمهنيين المسؤولين عن تطوير وتقديم الحلول للعملاء المميزين والعملاء ذوي الملاءة المالية العالية.

كما تناسب الدورة المتخصصين العاملين في الائتمان والخزانة والمنتجات الاستثمارية وإدارة الأصول وإدارة المخاطر والامتثال وتجربة العملاء ممن يقدمون الدعم لأنشطة الخدمات المصرفية الخاصة. وتفيد بشكل خاص المهنيين الذين يحتاجون إلى فهم كيفية دمج المنتجات المصرفية والاستثمارية والتمويلية وحلول السيولة ضمن حلول مالية متكاملة تلبي احتياجات العميل.

وتناسب الدورة أيضاً كبار المديرين ورؤساء إدارات الخدمات المصرفية الخاصة ومديري إدارة الثروات وقادة إدارة العلاقات ومديري المنتجات ومديري الخدمات الاستثمارية ومديري الائتمان والتنفيذيين المسؤولين عن استراتيجية الخدمات المصرفية الخاصة. كما تدعم صناع القرار الراغبين في تعزيز المنتجات والخدمات المصرفية الخاصة، وتحسين تصميم الحلول الموجهة للعملاء، وتطوير التنسيق بين الخدمات المصرفية والاستثمار والائتمان والخزانة والمخاطر والامتثال.

مخرجات التعلم

- شرح هيكل المنتجات والخدمات المصرفية الخاصة ودورها في تلبية احتياجات العملاء.
- تحليل الوضع المالي والأهداف ومتطلبات السيولة واعتبارات المخاطر لدى عملاء الخدمات المصرفية الخاصة.
- تحديد الحلول المصرفية وحلول إدارة الثروات المناسبة وفقاً للاحتياجات المالية المحددة.
- تقييم منتجات الودائع وإدارة النقد والسيولة والاستثمار والتمويل والعملات الأجنبية وإدارة الثروات.

- تقييم مزايا ومخاطر وتكاليف واعتبارات ملاءمة المنتجات المصرفية الخاصة.
- تصميم حلول متكاملة تجمع بين عدة منتجات مصرفية واستثمارية وتمويلية وفقاً لأهداف العميل.
- تحديد فرص التمويل والإقراض المناسبة مع مراعاة جودة الائتمان والضمانات والسيولة وقدرة السداد.
- تقييم الخدمات الاستثمارية وعلاقتها بالحلول المصرفية الخاصة وإدارة الثروات.
- تطبيق أساليب مهنية لتقديم المنتجات والخدمات المصرفية وشرحها للعملاء بوضوح.
- تحديد الاعتبارات الرئيسية المتعلقة بالمخاطر والامتثال والملاءمة والحوكمة في الخدمات المصرفية الخاصة.
- تطوير أساليب لتحديد الاحتياجات الإضافية للعميل دون التأثير على النهج القائم على احتياجاته وأهدافه.
- تقديم حل مصرفي خاص متكامل يوضح التوافق بين المنتجات والخدمات والأهداف المالية ومستوى المخاطر.
- المحاور التدريبية:

محاور الدورة

اليوم الأول

أساسيات الخدمات المصرفية الخاصة وتحليل احتياجات العملاء

- مفهوم الخدمات المصرفية الخاصة ودورها في المؤسسات المالية الحديثة
- الفرق بين الخدمات المصرفية الخاصة والخدمات المصرفية للأفراد والخدمات المصرفية للشركات
- خصائص العملاء المميزين والعملاء ذوي الملاءة المالية العالية
- فهم الاحتياجات المالية المعقدة للعملاء
- تصنيف العملاء وقيمة العلاقة المصرفية
- تحليل الأصول والالتزامات والدخل والسيولة
- تحديد الاحتياجات المالية قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل
- تقييم مستوى المخاطر والأهداف الاستثمارية للعميل

اليوم الأول — تابع

- فهم القيمة المقدمة من الخدمات المصرفية الخاصة
- بناء ملف متكامل للعميل
- التطبيق العملي: تحليل حالة عميل ذي ملاءة مالية عالية وتحديد احتياجاته المصرفية والاستثمارية والتمويلية والسيولة

اليوم الثاني

المنتجات المصرفية الأساسية وحلول السيولة

- منتجات الودائع في الخدمات المصرفية الخاصة
- إدارة النقد وحلول السيولة
- الحسابات الجارية وحسابات الادخار والودائع لأجل
- الحسابات متعددة العملات والخدمات المصرفية بالعملات الأجنبية
- خدمات الصرف الأجنبي للعملاء
- المدفوعات الدولية والاعتبارات المرتبطة بالخدمات المصرفية العابرة للحدود
- التخطيط للسيولة والاحتياجات النقدية قصيرة الأجل
- تقييم تسعير المنتجات والرسوم والقيمة المقدمة للعميل
- مواءمة منتجات السيولة مع الأهداف المالية للعميل
- ربط المنتجات المصرفية باستراتيجيات إدارة الثروات
- التطبيق العملي: تطوير حل مصرفي للسيولة لعميل لديه احتياجات نقدية ومتطلبات متعددة العملات

اليوم الثالث

حلول الاستثمار وإدارة الثروات والتمويل

- المنتجات والخدمات الاستثمارية ضمن الخدمات المصرفية الخاصة
- الاستشارات الاستثمارية وإدارة المحافظ
- الأسهم وأدوات الدخل الثابت والصناديق والحلول الاستثمارية المتخصصة
- توزيع الأصول وتنويع المحافظ الاستثمارية
- خدمات إدارة الثروات والحلول الاستثمارية المتكاملة
- منتجات الائتمان والإقراض في الخدمات المصرفية الخاصة
- التمويل المضمون والإقراض مقابل الأصول الاستثمارية المؤهلة
- تمويل العقارات والاحتياجات التمويلية المتخصصة
- تقييم الائتمان والضمانات
- تحقيق التوازن بين الأهداف الاستثمارية والاحتياجات التمويلية
- التطبيق العملي: تصميم حل متكامل للاستثمار والتمويل لعميل من عملاء الخدمات المصرفية الخاصة

اليوم الرابع

ملاءمة المنتجات وإدارة المخاطر وتصميم الحلول

- مبادئ ملاءمة المنتجات والتقديم المسؤول للحلول المصرفية
- ربط المنتجات بالأهداف والاحتياجات ومستوى المخاطر لدى العميل
- تقييم مخاطر المنتجات وتأثيراتها المحتملة على العميل
- مخاطر السوق والائتمان والسيولة والتشغيل والتركيز
- مخاطر الرفع المالي والتمويل
- تقييم التكاليف والرسوم وتعقيد المنتجات

اليوم الرابع — تابع

- اعتبارات المخاطر في المنتجات الاستثمارية والحلول المتخصصة
- اعتبارات الامتثال والحوكمة في الخدمات المصرفية الخاصة
- تحديد الاحتياجات المتغيرة للعميل والفرص المناسبة لتطوير العلاقة
- تصميم حلول متكاملة بين مختلف الوظائف المصرفية
- التطبيق العملي: تحليل حالة مصرفية معقدة وتقييم ملاءمة المنتجات والمخاطر والبدائل المتاحة للحل

اليوم الخامس

إدارة العلاقات وتطوير الحلول المصرفية الخاصة المتكاملة

- بناء علاقات طويلة الأجل مع عملاء الخدمات المصرفية الخاصة
- فهم دورة حياة العميل وتغير احتياجاته المالية
- تحديد الاحتياجات الإضافية من خلال المراجعات المنظمة للعلاقة
- تطوير العلاقة عبر مجموعة من المنتجات والخدمات بصورة مسؤولة
- التواصل الفعال حول المنتجات والخدمات المالية المتخصصة
- التنسيق بين الخدمات المصرفية والاستثمار والائتمان والخزانة والمخاطر والامتثال
- متابعة المحافظ واستخدام المنتجات وأداء العلاقة مع العميل
- مراجعة فعالية الحلول المصرفية المقدمة
- تطوير نموذج خدمة مصرفية يركز على العميل
- تصميم حلول تجمع بين الخدمات المصرفية والاستثمار والتمويل وإدارة الثروات
- ورشة العمل النهائية: إعداد وتقديم حل مصرفي خاص متكامل يشمل تحليل العميل والمنتجات المصرفية والسيولة والاستثمارات والتمويل والمخاطر والملاءمة وإدارة العلاقة

للتسجيل أو لطلب مزيد من المعلومات

صفحة الدورة: https://quest-training.com/courses/private-banking-products-services-training-course

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

البريد الإلكتروني: info@quest-training.com

الهاتف: +905016771440