JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة المنتجات المالية والمشتقات لمستشاري العملاء

20 – 24 يونيو 2027

المنامة

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة المنتجات المالية والمشتقات لمستشاري العملاء

المرجع: 82004_2216 **التاريخ:** 20 – 24 يونيو 2027 **المكان:** المنامة **الرسوم:** GBP 4900

المنتجات المالية والمشتقات لمستشاري العملاء دورة تدريبية مدتها أسبوع لموظفي الخزينة والمحللين الماليين والمستشارين الذين يشرحون العقود الآجلة والمستقبليات والخيارات والمبادلات للشركات والعملاء الأفراد، ويخرج المشاركون منها بملف ملاءمة التحوط للعميل. يتوقع العملاء اليوم من المستشار أن يحول منحنيات العائد وطلبات الضمان وشروط التوثيق إلى خيارات واضحة قبل إبرام أي صفقة. تقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في المنتجات المالية والمشتقات لمستشاري العملاء.

لماذا تهم المنتجات المالية والمشتقات لمستشاري العملاء الآن

تشكل ثلاث قوى العمل الاستشاري في المشتقات اليوم. تواجه الشركات تقلبات أحدة في أسعار الفائدة وتكاليف السلع وأسعار الصرف، فتصل أسئلة التحوط إلى المستشار في وقت أبكر. وتفرض توقعات السلوك المهني أن تتوافق كل توصية مع معرفة العميل وأهدافه وقدرته على تحمل الخسارة. كما أصبحت ممارسات الضمان والهامش أشد، فالتحوط الذي يبدو منخفض الكلفة عند إبرامه قد يستنزف السيولة لاحقا. والمستشار الذي يعرض هذه النقاط بصورة ضعيفة يفتح الباب لشكاوى البيع غير الملائم وطلبات الهامش المفاجئة ونزاعات التأكيدات. وتستند الدورة إلى توثيق الاتفاقيات الإطارية وملاحق دعم الائتمان وممارسات تقييم الملاءمة المعروفة في السوق.

المستفيدون من المنتجات المالية والمشتقات لمستشاري العملاء

- المستشارون الذين يقترحون حلول التحوط على أمناء خزائن الشركات والعملاء الأفراد
- موظفو الخزينة الذين يتلقون عروض البنوك للعقود الآجلة والخيارات والمبادلات ويراجعونها
- المحللون الماليون الذين يقدرون التعرضات ويعرضون بدائل التحوط على متخذي القرار
- مسؤولو العلاقات الذين يشرحون طلبات الضمان والإنهاء المبكر والتأكيدات
- موظفو دعم المنتجات الذين يعدون ملخصات الشروط وحزم الإفصاح للعميل

يستفيد مكتب تغطية العملاء أكثر حين يحضر المستشارون ومسؤولو الائتمان معا.

قدرات المنتجات المالية والمشتقات لمستشاري العملاء

يتدرب المشاركون على تحويل تعرض العميل إلى حوار تحوط دقيق ومتوازن وموثق.

- تقييم التعرض الأساسي للعميل وهدف التحوط — الاختيار بين العقد الآجل والخيار والمبادلة
- شرح مخططات العائد ونتائج السيناريوهات بلغة واضحة — الموافقة المستنيرة للعميل
- موازنة العلاوة وكلفة الفرصة الضائعة واحتياجات الهامش — خطة السيولة لدى أمين الخزينة
- اختبار ملاءمة المنتج لمعرفة العميل وقدرته على تحمل الخسارة — سجل الملاءمة
- إيضاح تعرض الطرف المقابل وشروط الضمان — قرار حدود الائتمان
- تحديد الشروط الرئيسة للتأكيد وملخص الشروط — اعتماد العمليات والشؤون القانونية

مصطلحات المنتجات المالية والمشتقات لمستشاري العملاء الأساسية

- العقد الآجل — اتفاق خاص لشراء أصل أو بيعه بسعر ثابت في تاريخ مستقبلي محدد.
- العقد المستقبلي — عقد آجل نمطي متداول في البورصة تسوى فروقه يوميا عبر غرفة المقاصة.
- علاوة الخيار — المبلغ الذي يدفعه المشتري مقدما مقابل حق التنفيذ بسعر الممارسة دون أن يلزمه ذلك.
- مبادلة أسعار الفائدة — تبادل دفعات فائدة ثابتة بأخرى متغيرة على مبلغ اسمي متفق عليه.
- ملحق دعم الائتمان — الوثيقة التي تحدد طريقة تقديم الضمانات بين أطراف المشتقات.
- تقييم الملاءمة — فحص موثق يبين أن المنتج يتوافق مع معرفة العميل وأهدافه وقدرته على تحمل الخسارة.

المنتجات المالية والمشتقات لمستشاري العملاء يوما بيوم

اليوم 1: سياق تعرض العميل

- رسم تعرضات الفائدة والعملات والسلع — تحديد حاجة التحوط
- تصنيف العملاء حسب المعرفة والخبرة — نطاق المنتجات المعروضة
- صياغة هدف التحوط — ما يريد العميل حمايته
- التحوط الطبيعي ومقاصة المراكز — مدى الحاجة إلى مشتقة
- توقعات السلوك في البيع الاستشاري — المعاملة العادلة للعملاء

اليوم 2: المنتجات الخطية للعملاء

- العقود الآجلة المباشرة ونقاط الأجل — تثبيت سعر مستقبلي
- العقود المستقبلية المتداولة والتسوية اليومية للهامش — تخطيط سيولة العميل
- العقود الآجلة غير القابلة للتسليم — التحوط عند اختلاف طريقة التسوية
- مخططات عائد العقد الآجل — شرح المكاسب المتنازل عنها والحماية
- تمديد التحوطات وتدويرها — كلفة تغيير مواعيد التدفقات النقدية

اليوم 3: الخيارات والمبادلات بلغة العميل

- خيارات الشراء والبيع وعلاوة الخيار — ثمن المرونة
- هياكل الطوق والهياكل صفرية الكلفة — المقايضات الخفية على العميل
- مبادلات أسعار الفائدة للمقترضين — تثبيت كلفة التمويل
- مبادلات العملات المتقاطعة — مواءمة عملات التمويل والإيرادات
- جداول السيناريوهات لاجتماعات العملاء — إفصاح متوازن عن النتائج

اليوم 4: تعرض الطرف المقابل والتوثيق

- التعرض بالقيمة السوقية والتعرض المستقبلي المحتمل — طلبات حدود الائتمان
- بنية الاتفاقية الإطارية وجداولها — أولويات التفاوض
- شروط ملحق دعم الائتمان — طلبات الضمان والعتبات
- تأكيدات الصفقات وملخصات الشروط — مطابقة ما تم الاتفاق عليه
- الإنهاء المبكر وقيم التصفية — حوارات خروج العميل

اليوم 5: ممارسة ملف ملاءمة التحوط للعميل

- حالة مطابقة التعرض بالمنتج — تطبيق الأيام من 1 إلى 3
- محاكاة حوار مع العميل حول الطوق والمبادلات — شرح واضح للمخاطر
- سيناريوهات ضغط الضمانات — تنبيهات السيولة لأمين الخزينة
- مراجعة حالات شكاوى من قطاعين — دروس لسجلات المشورة
- ملف ملاءمة التحوط للعميل — التوصية والإفصاح والاعتماد

تطبيق المنتجات المالية والمشتقات لمستشاري العملاء بعد الدورة

- إعادة بناء عرض قائم لعميل بجداول سيناريوهات ومبررات ملاءمة موثقة.
- قيادة جلسة في المكتب تقارن شروط الضمان في ثلاثة ملاحق دعم ائتمان نشطة.

أسئلة حول المنتجات المالية والمشتقات لمستشاري العملاء

ما المنتجات المالية والمشتقات لمستشاري العملاء ولماذا تهم الآن؟

هي ممارسة شرح العقود الآجلة والمستقبليات والخيارات والمبادلات للعملاء والتوصية بها بطريقة عادلة وموثقة. وتهم الآن لأن تقلب الأسعار وتشدد شروط الضمان يجعلان التحوط غير المشروح جيدا مكلفا للعميل وللجهة التي يعمل فيها المستشار.

من يستفيد أكثر من المنتجات المالية والمشتقات لمستشاري العملاء؟

يستفيد أكثر مستشارو العملاء وموظفو الخزينة والمحللون الماليون. وتمتد الأمثلة من شركة صناعية تشتري المواد الخام إلى شركة طيران تدير كلفة الوقود والعملات.

كيف تختلف المنتجات المالية والمشتقات لمستشاري العملاء عن دورة تسعير المشتقات؟

تركز على الحوار مع العميل لا على نماذج التقييم. فهي تريك كيف تطابق المنتج مع التعرض، وتشرح العائد، وتوثق الملاءمة.

ماذا تعود به من المنتجات المالية والمشتقات لمستشاري العملاء؟

تعود بملف ملاءمة تحوط للعميل مبني على حالة واقعية. ويربط الملف بين التعرض والمنتج والسيناريوهات وتنبيهات الضمان.

المنتجات المالية والمشتقات لمستشاري العملاء: الطريق إلى الأمام

يحدد ملف ملاءمة التحوط للعميل أولا ما إذا كان التحوط المقترح يستحق العرض على العميل أصلا. يستخدمه المستشارون في الاجتماعات، ومسؤولو الائتمان في طلبات الحدود، وموظفو العمليات في مراجعة التأكيدات. وبعد أول استخدام له، تستحق المراجعة مدى وضوح جدول السيناريوهات في عرض النتائج السلبية، وهل وصلت تنبيهات الضمان مبكرا بما يكفي لأمين الخزينة.