JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة الخدمات البنكية الخاصة وتخطيط الثروات

10 – 14 يناير 2027

القاهرة

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة الخدمات البنكية الخاصة وتخطيط الثروات

المرجع: 83983_2262 **التاريخ:** 10 – 14 يناير 2027 **المكان:** القاهرة **الرسوم:** GBP 3500

الخدمات البنكية الخاصة وتخطيط الثروات دورة تدريبية مدتها أسبوع لمديري العلاقات والمستشارين في البنوك الخاصة، يخرج منها المشاركون بخطة ثروة للعميل ومخطط خدمة لأسرة واحدة ذات أولوية. فالعائلات الثرية تنتظر اليوم نصيحة تجمع الاستثمار والسيولة والتعاقب والإقراض في حوار واحد، بينما يزداد التدقيق في الملاءمة مع كل مقترح يقدم لها. تقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في الخدمات البنكية الخاصة وتخطيط الثروات.

لماذا تهم الخدمات البنكية الخاصة وتخطيط الثروات الآن

ثلاثة ضغوط تعيد تشكيل النصيحة في البنوك الخاصة. فالورثة يقارنون بنكهم بالمنصات الرقمية، والمؤسسون يريدون تخطيط التعاقب مبكرا، وقواعد الملاءمة تنتظر أن تعود كل توصية إلى ملف مخاطر موثق. البنك الذي ينصح الأسرة على كامل ميزانيتها يحتفظ بأصولها عبر الأجيال، أما البنك الذي يكتفي ببيع المنتجات فيخسرها حين ينتقل الإرث. وتقوم الدورة على تخطيط الثروات المبني على الأهداف، وملف اعرف عميلك، ووثيقة سياسة الاستثمار سجلا لكل تفويض.

من يستفيد أكثر من الخدمات البنكية الخاصة وتخطيط الثروات

- مديرو العلاقات المسؤولون عن علاقة الأسرة ومراجعتها السنوية
- المستشارون في البنوك الخاصة الذين يعدون مقترحات المحافظ ويشرحونها للعملاء
- مستشارو الاستثمار الذين يحولون رؤية البنك إلى توزيعات ملائمة
- أخصائيو الائتمان والإقراض الذين يهيكلون القروض بضمان المحافظ والعقارات للعملاء الأثرياء
- موظفو الخدمة وفتح الحسابات الذين يحدثون ملفات العملاء وملفات المخاطر والتفويضات

يستفيد مكتب البنك الخاص أكثر حين يحضر مديرو العلاقات مع أخصائيي الاستثمار معا ويتفقون على مسار نصيحة واحد.

قدرات الخدمات البنكية الخاصة وتخطيط الثروات

يحول المشاركون أصول الأسرة وأهدافها وقيودها إلى نصيحة موثقة وملائمة.

- تقييم ميزانية الأسرة واحتياجاتها النقدية وأحداث حياتها — اجتماع الاستكشاف
- معايرة تحمل المخاطر والقدرة على تحملها في ملف عميل واحد — اعتماد الملاءمة
- بناء مقترح محفظة قائم على الأهداف مع إفصاح واضح عن الرسوم — قرار العميل
- تصميم خيارات السيولة والإقراض والحماية حول الحيازات المركزة — العملاء المؤسسون
- تحديد خطوات التعاقب وحوكمة الأسرة مع المستشارين الخارجيين — الورثة والأمناء
- إيصال نموذج خدمة متدرج وتقويم مراجعات — تخطيط طاقة المكتب

المصطلحات الرئيسية في الخدمات البنكية الخاصة وتخطيط الثروات

- الملاءمة — اختبار أن التوصية تناسب أهداف العميل ومعرفته ووضعه المالي وملف مخاطره.
- القدرة على تحمل المخاطر — الخسارة التي يستطيع العميل استيعابها دون الإضرار بأهدافه، وهي غير الخسارة التي يرغب في قبولها.
- التوزيع القائم على الأهداف — تقسيم الثروة إلى سلال للإنفاق والنمو والإرث، لكل منها أفق ومستوى مخاطر خاص.
- القرض بضمان المحفظة — خط ائتمان بضمان محفظة العميل السائلة، يستخدم غالبا لتمويل الفرص دون بيع الأصول.
- ميثاق الأسرة — اتفاق مكتوب على طريقة امتلاك الأسرة لثروتها المشتركة وأعمالها وحوكمتها ونقلها.
- حصة المحفظة — نسبة ثروة العميل القابلة للاستثمار التي يحتفظ بها بنك واحد أو ينصح فيها.

الخدمات البنكية الخاصة وتخطيط الثروات يوما بيوم

اليوم 1: العميل الثري وعلاقة النصيحة

- تقسيم العملاء حسب مصدر الثروة وتعقيدها — أين يذهب جهد النصيحة
- رسم ميزانية الأسرة — رؤية الأصول والديون والانكشافات الخفية
- أسلوب مقابلة الاستكشاف — كشف الأهداف والقيم وأحداث الحياة
- ملف اعرف عميلك وإثبات مصدر الثروة — جاهزية فتح الحساب
- تشخيص حصة المحفظة — فرص النمو في العلاقات القائمة

اليوم 2: الملاءمة وتحديد ملف المخاطر

- تصميم استبيان تحمل المخاطر — مدخلات موثوقة لقرارات التوزيع
- تحليل القدرة مقابل الرغبة في المخاطرة — حل تعارض الملفات مع العملاء
- مطابقة تعقيد المنتج مع معرفة العميل — أي الأدوات تناسب من
- كتابة تقرير الملاءمة — مسار الأدلة لكل توصية
- ضمانات حماية العملاء المستضعفين وكبار السن — حماية العميل والبنك

اليوم 3: مقترحات المحافظ وحلول الثروة

- سلال التوزيع القائمة على الأهداف — مواءمة الآفاق مع الإنفاق والإرث
- الاختيار بين التفويض التقديري والاستشاري — من يقرر كل صفقة
- حيازات الأسهم والأعمال المركزة — تنويع ثروة المؤسس عبر الوقت
- هياكل الإقراض بضمان المحافظ والعقارات — سيولة دون بيع اضطراري
- شفافية الرسوم وتوضيح التكلفة — بناء الثقة في المقترح

اليوم 4: التعاقب وحوكمة الأسرة وتصميم الخدمة

- رسم نقل الثروة والتعاقب — تهيئة الورثة والأمناء
- أساسيات ميثاق الأسرة ومجلس الأسرة — قرارات عبر الأجيال
- التنسيق مع المحامين ومستشاري الضرائب والأمناء — أدوار التخطيط المشترك
- نموذج الخدمة المتدرج وتقويم التواصل — تغطية المكتب حسب الشريحة
- هيكل اجتماع المراجعة السنوية — إعادة الموازنة وتحديث ملفات العملاء

اليوم 5: ممارسة خطة ثروة العميل

- استكشاف حالة أسرة وميزانيتها — تطبيق رسم اليوم 1
- ملف مخاطر الحالة ومذكرة الملاءمة — تطبيق أساليب اليوم 2
- مقترح المحفظة والإقراض للحالة — تطبيق حلول اليوم 3
- لعب أدوار عرض المقترح على العميل — التعامل مع الاعتراضات على الرسوم والمخاطر
- خطة ثروة العميل ومخطط الخدمة — المسودة النهائية للأسرة

تطبيق الخدمات البنكية الخاصة وتخطيط الثروات بعد الدورة

- إعادة تحديد ملفات خمس أسر ذات أولوية بأسلوب القدرة على تحمل المخاطر وتحديث مذكرات الملاءمة الخاصة بها.
- رسم احتياجات التعاقب لدى كبار العملاء وجدولة اجتماعات الأسر مع المستشارين الخارجيين الموثوقين.

أسئلة حول الخدمات البنكية الخاصة وتخطيط الثروات الأسئلة الشائعة

ما الخدمات البنكية الخاصة وتخطيط الثروات، ولماذا تهم الآن؟

هي تقديم النصيحة للعائلات الثرية في الاستثمار والإقراض والتعاقب ضمن خطة موثقة واحدة. وتهم الآن لأن الورثة وقواعد الملاءمة ينتظرون نصيحة مترابطة يمكن تتبع أسبابها.

ما الأدوار الأكثر استفادة من دورة الخدمات البنكية الخاصة وتخطيط الثروات؟

يستفيد مديرو العلاقات والمستشارون في البنوك الخاصة أكثر، ثم مستشارو الاستثمار وأخصائيو الإقراض.

كيف تختلف الخدمات البنكية الخاصة وتخطيط الثروات عن دورة إدارة المحافظ؟

تبدأ هذه الدورة من الأسرة لا من المحفظة. فدورة إدارة المحافظ تبني المحافظ وتقيس أداءها، أما هذه فتحدد ملفات العملاء وتختبر الملاءمة وتخطط الإقراض والتعاقب حول أهدافهم.

ماذا تعود به من دورة الخدمات البنكية الخاصة وتخطيط الثروات؟

تعود بخطة ثروة لأسرة واحدة تضم ملف المخاطر والمقترح وخطوات التعاقب وتقويم الخدمة.

الخدمات البنكية الخاصة وتخطيط الثروات: الطريق إلى الأمام

توجه خطة ثروة العميل ومخطط الخدمة أولا المقترح الذي يقدمه مدير العلاقة لأسرة واحدة ذات أولوية. ويستخدمها مديرو العلاقات والأخصائيون ليمنحوا الأسرة رؤية واحدة لثروتها. وبعد أول مراجعة سنوية، راجع هل حددت القدرة على تحمل المخاطر بدقة، وهل ناسبت شريحة الخدمة الوقت الذي احتاجته الأسرة فعلا.