JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة ابتكار المنتجات البنكية والتمويل المدمج

24 – 28 أكتوبر 2027

أبوظبي

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة ابتكار المنتجات البنكية والتمويل المدمج

المرجع: 87446_2338 **التاريخ:** 24 – 28 أكتوبر 2027 **المكان:** أبوظبي **الرسوم:** GBP 5500

ابتكار المنتجات البنكية والتمويل المدمج دورة تدريبية مدتها أسبوع لمديري المنتجات والقنوات والشراكات في البنوك، يخرج منها المشاركون بمحفظة ابتكار الخدمات البنكية. فالعملاء اليوم يحصلون على الائتمان والمدفوعات والادخار داخل متاجر التجزئة والأسواق الإلكترونية ومنصات أصحاب العمل، ولذلك على البنك أن يحدد العروض التي يملكها وتلك التي يوزعها عبر غيره. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة للفرق التي تتخذ هذه الخيارات.

لماذا يهم ابتكار المنتجات البنكية والتمويل المدمج الآن

ثلاث قوى تشكل ابتكار المنتجات البنكية والتمويل المدمج. فالمنصات التجارية تريد تقديم التقسيط والحسابات والمحافظ الرقمية عند صفحة الدفع لديها، وتختار الشريك البنكي الأسرع في الربط. ووظائف المخاطر والرقابة تسأل كيف يبقى عرض يباع تحت علامة الشريك ضمن حدود الرغبة في المخاطر من حيث السلوك والاحتيال والائتمان. وحين يحسن البنك التعامل مع ذلك يكسب قنوات توزيع ودخلا من الرسوم دون فروع جديدة، وحين يسيء يطلق عروضا لا يقبل عليها أحد أو يتحمل خسائر شركاء لم يسعرها. وتستند الدورة إلى منهج المهام المطلوب إنجازها ونموذج بوابات المراحل وتصميم التجارب الرشيقة.

المستفيدون من ابتكار المنتجات البنكية والتمويل المدمج

- مالكو المنتجات المسؤولون عن عروض الودائع والبطاقات والإقراض والمدفوعات
- مسؤولو القنوات الذين يحددون ظهور العروض في رحلات البنك والشركاء
- مديرو الشراكات الذين يديرون اتفاقيات التوزيع مع المتاجر والمنصات
- العاملون في مكتب الابتكار الذين يفرزون الأفكار ويمولون التجارب
- شركاء المخاطر والامتثال الذين يعتمدون المنتجات الجديدة وترتيبات الشركاء

تجني البنوك الفائدة الأكبر حين يحضر مالك منتج ومدير شراكات وشريك مخاطر معا، إذ يعودون برؤية موحدة للأفكار التي تستحق التمويل.

قدرات ابتكار المنتجات البنكية والتمويل المدمج

يحول المشاركون قوائم الأفكار المتفرقة إلى عروض مدعومة بالأدلة ونماذج شراكة وقرارات تمويل.

- صياغة مهام العملاء ونقاط ألمهم في فرضيات عروض قابلة للاختبار — فرز لجنة المنتجات
- تصميم خريطة رحلة معاد بناؤها مع نقاط تسرب مقيسة — قرارات الاستثمار في القنوات
- تقييم شركاء التوزيع المدمج من حيث الانتشار وجهد الربط ومخاطر السلوك — اعتماد الشراكة
- تحديد تجربة بعتبة نجاح وقاعدة توقف — إطلاق تمويل الابتكار
- حساب اقتصاديات الوحدة لعرض يوزعه شريك بما فيها تقاسم الإيرادات — اعتماد التسعير
- بناء محفظة مبادرات مرتبة بالدرجات عبر آفاق زمنية — الإدارة العليا ومجلس الإدارة

مصطلحات ابتكار المنتجات البنكية والتمويل المدمج الأساسية

- التمويل المدمج — منتجات بنكية كالائتمان والحسابات والمدفوعات تقدم داخل تطبيق أو موقع أو صفحة دفع لجهة غير بنكية.
- الخدمات البنكية ككخدمة — نموذج يتيح فيه بنك مرخص منتجاته عبر واجهات برمجية ليعيد الشركاء بيعها.
- المهام المطلوب إنجازها — منهج يصف ما يسعى العميل إلى تحقيقه فعلا.
- العرض الأدنى القابل للتطبيق — أصغر نسخة من العرض تختبر ما إذا كان العملاء يقدرونه.
- بوابة المرحلة — نقطة قرار يمول فيها المشروع أو يعدل أو يوقف وفق أدلة متفق عليها.
- تقاسم الإيرادات — النسبة المتفق عليها لتوزيع الرسوم أو دخل الفوائد بين البنك وشريك التوزيع.

ابتكار المنتجات البنكية والتمويل المدمج يوما بيوم

اليوم 1: العملاء والمنصات وتحول العرض البنكي

- مقابلات المهام المطلوب إنجازها — احتياجات العملاء التي تتركها البنوك دون تلبية
- خريطة التوزيع عبر المنصات — أين يلتقي العملاء اليوم بالمنتجات البنكية
- خيار الامتلاك أو الشراكة أو التزويد — الدور الذي يؤديه البنك
- تفكيك عروض المنافسين — الفجوات الجديرة بالاستهداف قبل تحرك المنافسين
- بيان طموح الابتكار — نطاق العروض الجديدة والرغبة في مخاطرها

اليوم 2: إعادة تصميم العرض والرحلة

- رسم مخطط الخدمة — خطوات الواجهة والمكتب الخلفي المسببة للاحتكاك
- تحليلات التسرب في الرحلة — خطوات فتح الحساب الواجب حذفها أولا
- لوحة عرض القيمة — التوافق بين مكاسب العميل وخصائص المنتج
- اختبار النماذج الأولية السريعة — أدلة مبكرة قبل أي إنفاق على البناء
- مراجعة إمكانية الوصول والعملاء المستضعفين — نتائج عادلة لكل الشرائح

اليوم 3: التوزيع المدمج ونماذج الشراكة

- نماذج تشغيل الخدمات البنكية كخدمة — توزيع الترخيص والعلامة وملكية العميل
- بطاقة العناية الواجبة للشركاء — الانتشار وجهد الربط ومخاطر السلوك
- كتالوج المنتجات عبر الواجهات — الخدمات البنكية التي يستطيع الشركاء استخدامها
- تقاسم الإيرادات واقتصاديات الوحدة — تسعير عرض يوزعه شريك
- الإشراف على الشركاء وبنود الخروج — السيطرة حين يتراجع أداء المنصة

اليوم 4: التجارب وبوابات المراحل والتمويل

- تصميم التجارب الرشيقة — عتبات النجاح وقواعد التوقف لكل اختبار
- معايير بوابات المراحل — الأدلة اللازمة لإطلاق الشريحة التالية من التمويل
- ملف اعتماد المنتج الجديد — جاهزية المخاطر والسلوك والتشغيل للتوقيع
- مقاييس محاسبة الابتكار — سرعة التعلم مقابل المقاييس الشكلية
- موازنة الآفاق — تحسينات الأساس والعروض المجاورة والرهانات الجريئة

اليوم 5: ممارسة محفظة ابتكار الخدمات البنكية

- مصفوفة ترتيب الفرص — ترتيب الأفكار المستخلصة من المقابلات والمخططات
- محاكاة القائمة المختصرة للشركاء — اختيار قناتين مدمجتين للمتابعة
- بناء خارطة التجارب — تسلسل الاختبارات عبر الربعين القادمين
- تمرين العرض أمام اللجنة — الدفاع عن طلبات التمويل تحت المساءلة
- محفظة ابتكار الخدمات البنكية — مبادرات مرتبة بالدرجات ومالكوها ومعايير بواباتها

تطبيق ابتكار المنتجات البنكية والتمويل المدمج بعد الدورة

- إجراء خمس مقابلات للمهام المطلوب إنجازها وتحويلها إلى فرضيتي عرض مع قواعد توقف.
- تقييم طلبات الشراكة المفتوحة ببطاقة العناية الواجبة وعرض أعلى اثنتين على لجنة المنتجات.

أسئلة حول ابتكار المنتجات البنكية والتمويل المدمج

ما ابتكار المنتجات البنكية والتمويل المدمج ولماذا يهم الآن؟

هو تصميم عروض بنكية جديدة وتوزيعها عبر منصات الشركاء إلى جانب قنوات البنك. ويهم الآن لأن العملاء يقترضون ويدفعون ويدخرون داخل تطبيقات غير بنكية، والبنك الغائب عنها يخسر دخل الرسوم.

من يستفيد أكثر من تدريب ابتكار المنتجات البنكية والتمويل المدمج؟

يستفيد أكثر مالكو المنتجات ومسؤولو القنوات ومديرو الشراكات والعاملون في مكتب الابتكار، ومعهم شركاء المخاطر الذين يعتمدون إطلاق العروض.

كيف يختلف ابتكار المنتجات البنكية والتمويل المدمج عن دورة التحول الرقمي البنكي؟

تركز هذه الدورة على العروض المنفردة واتفاقيات التوزيع مع الشركاء وتمويل التجارب. أما دورة التحول فتتناول استراتيجية القنوات على مستوى البنك وتغيير المنصات التقنية.

ماذا تعود به من تدريب ابتكار المنتجات البنكية والتمويل المدمج؟

تعود بمحفظة مبادرات مرتبة بالدرجات لكل منها مالك ومعايير بوابة، وبطاقة عناية واجبة للشركاء، ونموذج لتصميم التجارب، وكلها جاهزة للجنة المنتجات القادمة.

ابتكار المنتجات البنكية والتمويل المدمج: الطريق إلى الأمام

توجه محفظة ابتكار الخدمات البنكية أولا قرار اختيار المبادرتين أو الثلاث التي تنال تمويل تجربتها التالية. وتستخدمها لجان المنتجات ورؤساء الشراكات وشركاء المخاطر لمتابعة الأدلة عند كل بوابة. وبعد ربعها الأول من الاستخدام تستحق أوزان تقييم الشركاء المراجعة، إذ تكشف الصفقات الأولى سمات المنصات التي تدفع الإقبال فعلا.