CONCEPT

التأمين المصرفي ومنتجات التأمين على الحياة: نماذج التوزيع والشراكات وجودة البيع

26 – 30 أكتوبر 2026

دبي - فندق خمس نجوم في وسط الأعمال

التأمين المصرفي ومنتجات التأمين على الحياة: نماذج التوزيع والشراكات وجودة البيع

المرجع: 14160_448 **التاريخ:** 26 – 30 أكتوبر 2026 **المكان:** دبي - فندق خمس نجوم في وسط الأعمال **الرسوم:** SAR 19500

مقدمة:

تتعثر شراكات التأمين المصرفي ومنتجات التأمين على الحياة حين يبيع موظفو الفروع وثائق لا يستطيعون شرحها، وتكافئ شروط العمولة حجم المبيعات بدل ملاءمتها للعميل، وتستنزف حالات الإلغاء المبكر القيمة التي توقعها البنك وشركة التأمين معا. تمكن هذه الدورة من كور كونسبت فرق التوزيع في البنوك وشركات التأمين من المقارنة بين التأمين المؤقت والتأمين مدى الحياة والتأمين المختلط والوثائق المرتبطة بالاستثمار وتأمين الائتمان، واختيار نموذج تشغيل القناة، والتفاوض على شروط الشراكة والمكافآت، وإدارة البيع القائم على الاحتياجات مع إفصاح واضح، ومتابعة مؤشرات استمرارية الوثائق وسلوك البيع. ويعد المشاركون مخطط قناة التأمين المصرفي وبطاقة قياس جودة البيع.

أهداف الدورة:

- المقارنة بين منتجات التأمين المؤقت والتأمين مدى الحياة والتأمين المختلط والوثائق المرتبطة بالاستثمار وتأمين الائتمان ومنتجات ادخار التقاعد من حيث تصميم المنافع والقيمة النقدية والرسوم وحاجة العميل التي يلبيها كل منتج
- اختيار نموذج الإحالة أو الوكالة المؤسسية أو المشروع المشترك أو النموذج المتكامل للتأمين المصرفي وتبرير الاختيار في ضوء قاعدة عملاء البنك ورأس المال والرغبة في السيطرة
- التفاوض على بنود اتفاقية الشراكة وهياكل العمولة وتقاسم الأرباح واسترداد العمولة بما يكافئ استمرارية الوثائق وجودة البيع إلى جانب الأقساط الجديدة
- إدارة محادثة بيع قائمة على الاحتياجات مع نموذج موثق لجمع المعلومات وحساب فجوة الحماية وسجل للملاءمة وإفصاح واضح عن المنتج
- اكتشاف مواطن سوء البيع والإلغاء المبكر والإخفاق التشغيلي بين البنك وشركة التأمين وتصميم الضوابط وإجراءات الخدمة والمعالجة
- متابعة أداء القناة بمؤشرات نسبة الانتشار والأقساط لكل فرع واستمرارية الوثائق والشكاوى وتوثيق التصميم في مخطط قناة التأمين المصرفي وبطاقة قياس جودة البيع

الفئة المستهدفة:

- المديرون المسؤولون عن استراتيجية توزيع التأمين والعلاقة مع الشركاء في بنوك التجزئة والبنوك التجارية
- المديرون في شركات التأمين على الحياة الذين يديرون شراكات التأمين المصرفي وخطط الحسابات وفرق دعم الفروع
- مديرو المنتجات الذين يصممون منتجات الحماية والادخار وتأمين الائتمان أو يكيفونها للبيع عبر قنوات البنوك
- مديرو المبيعات الذين يقودون فرق الفروع أو البيع الهاتفي أو المستشارين المتخصصين في بيع منتجات التأمين على الحياة
- المديرون المسؤولون عن جودة البيع ومراقبة سلوك السوق وشكاوى العملاء في قنوات البنك وشركة التأمين

محاور الدورة:

اليوم 1: منتجات التأمين على الحياة والادخار المباعة عبر البنوك

- هياكل التأمين المؤقت: التغطية الثابتة والمتناقصة والقابلة للتجديد
- التأمين مدى الحياة والتأمين المختلط: القيمة النقدية ومنفعة الاستحقاق وقيمة الاسترداد
- الوثائق المرتبطة بالاستثمار: اختيار الصناديق ورسوم الوثيقة وقواعد التحويل بين الصناديق
- تأمين الائتمان وحماية التمويل العقاري المرتبطان بتمويل الأفراد
- نظرة عامة على ادخار التقاعد والدفعات السنوية وبدائل التكافل العائلي

اليوم 2: نماذج تشغيل التأمين المصرفي واتفاقيات الشراكة

- مصفوفة مقارنة نماذج الإحالة والوكالة المؤسسية والمشروع المشترك والنموذج المتكامل
- قرارات رف المنتجات: شريك واحد أو عدة شركاء أو البنية المفتوحة
- بنود اتفاقية الشراكة: الحصرية والمدة ومستويات الخدمة وحقوق الخروج
- هياكل العمولة وتقاسم الأرباح ومكافآت الحجم مع شروط استرداد العمولة
- ميثاق لجنة التوجيه المشتركة ودورة خطة الأعمال السنوية

اليوم 3: البيع القائم على الاحتياجات في الفروع والقنوات عن بعد

- تقسيم العملاء وتوليد الفرص من بيانات الحسابات المصرفية
- نموذج تحليل الاحتياجات المالية وحساب فجوة الحماية
- تقييم الملاءمة وسجل توصية المنتج
- وثيقة المزايا الرئيسية وجدول توضيح المنافع وشرح فترة المراجعة المجانية
- توزيع الأدوار بين موظفي الفرع ومديري العلاقات والمستشارين المتخصصين

اليوم 4: مخاطر سلوك البيع واستمرارية الوثائق وخدمة ما بعد البيع

- مؤشرات سوء البيع: البيع المجمع وضغط ربط التمويل بالتأمين والعملاء الأكثر عرضة للضرر
- قياس نسبة استمرارية الوثائق وتحليل شرائح الإلغاء المبكر
- مكالمات الترحيب والتسوق الخفي وإجراءات فحص عينات ملفات البيع
- تحليل الأسباب الجذرية للشكاوى وخطط معالجة أوضاع العملاء
- ضوابط المخاطر التشغيلية على تحصيل الأقساط وتبادل البيانات وتسليم المطالبات

اليوم 5: تطبيقات القناة ومخطط التأمين المصرفي

- بناء لوحة مؤشرات القناة: نسبة الانتشار والأقساط لكل فرع واستمرارية الوثائق
- حالة بنك تجزئة: اختيار نموذج التشغيل وتقييم عروض شركات التأمين
- تمرين إعادة تصميم المكافآت للموازنة بين الحجم والجودة والاحتفاظ بالعملاء
- إعداد بطاقة قياس جودة البيع بمؤشرات السلوك والخدمة
- صياغة مخطط قناة التأمين المصرفي ومناقشته مع الزملاء

المهارات التي ستكتسبها:

- مقارنة منافع منتجات الحياة
- اختيار نموذج التأمين المصرفي
- التفاوض على شروط الشراكة
- تصميم أنظمة الحوافز
- تحليل الاحتياجات المالية
- تحليل استمرارية الوثائق
- مراقبة مخاطر سلوك البيع
- إعداد تقارير أداء القناة

لماذا تحضر هذه الدورة:

- العودة بمخطط قناة التأمين المصرفي وبطاقة قياس جودة البيع بعد اختبارهما على حالة واقعية لبنك وشركة تأمين
- شرح طريقة عمل كل وثيقة تأمين على الحياة وتكلفتها ومتى لا تناسب العميل لفرق الفروع وللعملاء
- مراجعة شروط الشراكة والمكافآت التي تدفع نحو الحجم على حساب الاحتفاظ بالعملاء ونتائجهم
- مقارنة ممارسات التأمين المصرفي مع نظراء من البنوك وشركات التأمين في أسواق ومزيج منتجات مختلفة

الخاتمة:

لا تحقق قناة التأمين المصرفي قيمة مستدامة إلا حين تصل منتجات التأمين على الحياة المناسبة إلى العملاء المناسبين، ويتقاسم الشركاء العوائد بشروط تكافئ الاحتفاظ بالعملاء، وتقاس جودة البيع بالدقة التي تقاس بها الأقساط. تنتقل الأيام الخمسة من المنتجات ونماذج التشغيل، إلى اتفاقيات الشراكة والبيع القائم على الاحتياجات، ثم إلى مخاطر سلوك البيع واستمرارية الوثائق وضوابط الخدمة. ويطبق اليوم الأخير هذه الأساليب على حالة بنك تجزئة، وينتهي بمخطط قناة التأمين المصرفي وبطاقة قياس جودة البيع جاهزين للاستخدام في العمل.