CONCEPT

# الخدمات المصرفية للمعاملات: حلول إدارة النقد والمدفوعات ومنتجات السيولة لعملاء الشركات

3 – 7 مايو 2027

باريس - فندق أعمال على الضفة اليمنى



# الخدمات المصرفية للمعاملات: حلول إدارة النقد والمدفوعات ومنتجات السيولة لعملاء الشركات

**المرجع:** 18022_616 **التاريخ:** 3 – 7 مايو 2027 **المكان:** باريس - فندق أعمال على الضفة اليمنى **الرسوم:** SAR 23500

## مقدمة:

تحقق الخدمات المصرفية للمعاملات للبنك رسوما متكررة وودائع تشغيلية مستقرة وعلاقات طويلة مع الشركات، لكن كثيرا من تفويضات الشركات تضيع لأن المصرفيين يعرضون منتجات منفردة بدلا من معالجة احتياجات العميل في التحصيل والدفع والسيولة ضمن تصميم واحد. تؤهل هذه الدورة من كور كونسبت موظفي العلاقات والمنتجات والعمليات لتشخيص تدفقات العميل وهيكلة الحسابات والحسابات الافتراضية ومنتجات السيولة وربط العميل عبر قنوات تبادل الملفات المباشر أو واجهات API، مع إضافة تمويل الموردين والضمانات وتسعير الصفقة وتهيئة العميل. ويعد المشاركون عرض حلول للخدمات المصرفية للمعاملات لعميل شركة افتراضي.

## أهداف الدورة:

- شرح نموذج أعمال الخدمات المصرفية للمعاملات ومصادر إيراده من الرسوم والودائع والتعويم وأثره في ربحية العميل
- رسم تدفقات التحصيل والصرف والسيولة لدى عميل الشركة وتحويلها إلى بيان باحتياجاته من المنتجات
- هيكلة الحسابات التشغيلية وتسلسلات الحسابات الافتراضية ومنتجات التحويل التلقائي والتجميع الافتراضي للسيولة بما يناسب كيانات العميل وعملاته
- اختيار حلول الدفع والتحصيل وقنوات الربط وأنظمة المدفوعات وبرامج تمويل الموردين المناسبة لملف العميل
- تسعير تفويض الخدمات المصرفية للمعاملات وتخطيط تهيئة العميل والتنفيذ ونموذج الخدمة
- تحديد المخاطر التشغيلية ومخاطر الاحتيال والسلوك في منتجات الخدمات المصرفية للمعاملات وتطبيق الضوابط المرتبطة بها

## الفئة المستهدفة:

- موظفو العلاقات المسؤولون عن تفويضات عملاء الشركات وأهداف الحصة من محفظة العميل
- موظفو المنتجات الذين يصممون منتجات إدارة النقد والسيولة ويسعرونها ويطورونها
- موظفو التنفيذ والتهيئة الذين يفتحون الحسابات ويجهزون التفويضات والقنوات وملفات العملاء
- موظفو المدفوعات والعمليات الذين يعالجون أحجام الدفع والتحصيل للشركات
- موظفو منتجات تمويل الموردين والضمانات الذين يهيكلون البرامج للشركات المشترية
- موظفو المخاطر التشغيلية والرقابة الذين يراجعون عمليات الخدمات المصرفية للمعاملات

## محاور الدورة:

### اليوم 1: أعمال الخدمات المصرفية للمعاملات واحتياجات عملاء الشركات

- خريطة منتجات الخدمات المصرفية للمعاملات: إدارة النقد والتجارة وتمويل الموردين وخدمات الأوراق المالية
- نموذج الإيراد: رسوم المعاملات وأرصدة الودائع التشغيلية والتعويم ودخل الصرف الأجنبي
- تقسيم عملاء الشركات حسب حجم الأعمال وهيكل الكيانات والعملات وتعقيد التدفقات
- دليل مقابلة تشخيص تدفقات العميل: التحصيل والصرف ونقاط الضعف في السيولة
- بطاقة ربحية العميل والحصة من محفظته في علاقة مع شركة

### اليوم 2: هياكل الحسابات والحسابات الافتراضية ومنتجات السيولة

- بنية الحسابات التشغيلية: الحساب الرئيسي وحسابات التحصيل والصرف وحسابات الرصيد الصفري
- تسلسلات الحسابات الافتراضية لتحديد المقبوضات والدفع نيابة عن الكيانات التابعة
- منتجات التحويل التلقائي الفعلي للسيولة: التصفير والرصيد المستهدف والتحويل عند حد معين
- آلية منتج التجميع الافتراضي للسيولة وتوزيع العوائد والمعالجة في ميزانية البنك
- مصفوفة اختيار منتج السيولة حسب كيانات العميل وعملاته وهيكله القانوني

### اليوم 3: حلول الدفع والتحصيل وقنوات الربط وأنظمة المدفوعات

- حلول الدفع: ملفات الدفع المجمع والرواتب ودفعات الموردين وضوابط الدفع الآمن
- حلول التحصيل: حسابات التحصيل ومعالجة صناديق الاستلام والخصم المباشر والمطابقة الآلية
- خيارات ربط العميل: بوابة الخدمات المصرفية الإلكترونية وتبادل الملفات المباشر بين الأنظمة وقنوات API
- نظرة عامة على أنظمة الدفع والمقاصة: المدفوعات عالية القيمة والفورية والمجمعة منخفضة القيمة وعبر الحدود
- صيغ تقارير الأرصدة والحركات لدعم مطابقة حسابات العميل

### اليوم 4: تمويل الموردين والضمانات والتسعير وضوابط المخاطر

- تصميم برنامج تمويل سلسلة الإمداد: موافقة المشتري وتهيئة الموردين وحدود التمويل
- خطابات الضمان والاعتمادات المستندية الاحتياطية كمنتجات للعملاء: إعداد التسهيل ومسار الإصدار
- جدول تسعير الخدمات المصرفية للمعاملات: رسوم كل عملية ومقابل الأرصدة والمفاضلة في تسعير العلاقة
- قائمة تهيئة العميل: اعرف عميلك والتفويضات والمفوضون بالتوقيع وإعداد القنوات
- ضوابط المخاطر التشغيلية والاحتيال: احتيال المدفوعات وانقطاع الخدمة وتصعيد أخطاء المعالجة

### اليوم 5: حالة عميل شركة وإعداد عرض الحلول

- حالة مجموعة توزيع متعددة الكيانات: بيانات التدفقات والحسابات المصرفية وأهداف العميل
- تصميم حل الحالة: هيكل الحسابات ومنتج السيولة واختيار قناة الربط
- تسعير الحالة وتقدير إيراد التفويض المقترح
- خطة التنفيذ وجدول مستويات الخدمة لعميل الحالة
- عرض حلول الخدمات المصرفية للمعاملات ومناقشته أمام لجنة تمثل العميل

## المهارات التي ستكتسبها:

- تشخيص تدفقات الشركات
- تصميم هياكل الحسابات
- هيكلة منتجات السيولة
- اختيار قنوات الربط
- تصميم برامج تمويل الموردين
- تسعير التفويضات المصرفية
- إدارة تهيئة العملاء
- ضبط مخاطر الخدمات المصرفية للمعاملات

## لماذا تحضر هذه الدورة:

- العودة بعرض حلول للخدمات المصرفية للمعاملات مبني على عميل شركة افتراضي ومختبر أمام لجنة تمثل العميل
- كسب تفويضات الشركات بتقديم تصميم متكامل بدلا من قائمة منتجات منفصلة
- وضع أسعار تعكس أحجام العمليات والأرصدة وقيمة العلاقة مع تقدير واضح للإيراد
- مقارنة ممارسات الخدمات المصرفية للمعاملات مع زملاء من بنوك تخدم شركات التجارة والتصنيع والخدمات والقطاع العام

## الخاتمة:

تبني الخدمات المصرفية للمعاملات علاقات دائمة مع الشركات عندما يصمم البنك حلوله حول تدفقات العميل بدلا من بيع المنتجات واحدا تلو الآخر. تنتقل الدورة من نموذج الأعمال وتشخيص العميل، إلى هياكل الحسابات والحسابات الافتراضية ومنتجات السيولة، ثم إلى حلول الدفع والتحصيل وقنوات الربط وأنظمة المدفوعات، وصولا إلى تمويل الموردين والضمانات والتسعير والتهيئة وضوابط المخاطر. ويطبق اليوم الأخير هذه الأدوات على عميل شركة افتراضي لإعداد عرض حلول جاهز للمراجعة الداخلية ولدى العميل.