المعهد المصرفي الفلسطيني
Palestinian Banking Institute

دبلوم

إدارة الفروع المصرفية

EXELLENCE

LEADERSHIP

SKILLS

المعهد المصرفي الفلسطيني
Palestinian Banking Institute

دبلوم إدارة الفروع المصرفية

الهدف العام

يهدف هذا البرنامج إلى تهيئة المدراء ومساعديهم والمتوقع تسلمهم مناصب ادارة الفروع بالمهارات الواجب توفرها لدى مدير الفرع، تطوير مهارات المشاركين الادارية والمهنية.

دورات/مساقات الدبلوم:

1. منتجات التجزئة
2. مبادئ ادارة الائتمان
3. المشاريع الصغيرة والمتوسطة
4. التجارة الدولية
5. الجوانب القانونية للاوراق التجارية
6. التحليل المالي وتحليل التدفقات النقدية
7. التسويق والبيع المصرفي
8. تنمية المهارات الادارية والاشرافية
9. مكافحة غسل الأموال ومتطلبات التعرف على العملاء

عدد الساعات الإجمالية للدبلوم: 135 ساعة.

المدربون: نخبة من المدربين المتميزين ذوي الخبرة في فلسطين:

1- د.خلدون ابو السعود
2- د. إبراهيم ملكاوي
3- أ.علي شكري
4- أ.رأفت الجلاد
5- أ. محمد عيد
6- أ. حمدي دحادحة
7- أ. شاكر عليان
8- د. فراس مرار
9- أ. شاكر الصفدي

الرسوم: (1100$) للمشارك الواحد من الأعضاء، و(1300$) للمشارك الواحد من غير الأعضاء، يتم تسديدها بموجب حوالة بنكية لحساب المعهد المصرفي الفلسطيني رقم 10024275 لدى البنك الوطني فرع الماصيون، IBAN: PS52 TNBC 0000 0000 0001 0040 1664 1

SWIFT CODE : TNBCPS22

مكان وتاريخ الانعقاد: تعقد دورات الدبلوم في مقر المعهد المصرفي الفلسطيني حيث سيتم البدء في الدبلوم ابتداء من 16/07/2022 (أيام السبت من كل اسبوع) من التاسعة صباحا وحتى الرابعة والنصف مساء، باستثناء برنامج المهارات الادارية يقدم من خلال زووم أيام سبت اثنين اربعاء من الخامسة مساء وحتى الثامنة مساء

الشهادة: يمنح المشارك شهادة الدبلوم في حال حضوره ما لا يقل عن 80% من عدد ساعات الدبلوم (شريطة حضوره مالا يقل عن 50% من عدد ساعات كل مساق) واجتيازه الامتحانات الخاصة بها.

الجوانب القانونية للأوراق التجارية

أهداف الدورة :-

- ان يتعرف المشارك على ماهية الاوراق التجارية والتفريق ما بينها وبين غيرها من المستندات الاخرى المتشابهة كالاوراق النقدية والاوراق المالية وغبرها من المستندات .
- ان يتعرف الطالب على الخصائص العامة للاوراق التجارية ووظائفها وفقا لاحكام قانون التجارة والسياسات المصرفية الصادرة عن سلطة النقد الفلسطينية .
- ان يتعرف المشارك على النظام القانوني للاوراق التجارية والاسس التي يقوم عليها قانون الصرف .
- ان يتعرف المشارك على شروط وانواع الاوراق التجارية / سند السحب / السند الاذني الكمبيالة السند لامر و الشيك و السند لحامله واحكام كل نوع وفقا لقانون التجارة والانظمة السارية المفعول
- ان يلم المشارك في جميع النماذج العملية و الصيغ القانونية المنظمة للاوراق التجارية على اختلاف انواعها
- الدراية التامة في كيفية تداولها وتظهيرها وفقا للأصول والقانون وان يصبح يفرق بين التظهير الناقل للملكية والتظهير التوكيلي والتظهير التاميني .
- ان يعرف الطالب خصائص الشيك ووظائفه وبياناته القانونية وتداوله وانواع الشيكات وتقادم دعوى الشيك تجاه المصرف وتجاه الساحب والمظهرين تجاريا وجزائيا
- اطلاع الطالب على الاحكام الجزائية التي تحمي تداول الشيك وفقا لقانون العقوبات
- تدريب الطالب على بعض الحالات العملية التي تتعلق في تنظيم وتداول الاوراق التجارية وفقا للحالات اليومية التاي تعرض على البنوك وكيفية علاجها
- تعريف الطالب على الجانب الائتماني للاوراق التجارية كاحد انواع التسهيلات المقدمة من قبل البنوك للعملاء

المحتويات:

الفصل الأول : الطبيعة القانونية للأوراق التجارية

المبحث الأول – ماهية الأوراق التجارية

المبحث الثاني – خصائص الأوراق التجارية

المبحث الثالث – وظائف الأوراق التجارية

المبحث الرابع – النظام القانوني الذي يحكم الأوراق التجارية وتداولها

الفصل الثاني : أنواع الأوراق التجارية:

المبحث الأول : إنشاء الورقة التجارية

المبحث الثاني : بعض أنواع الأوراق التجارية

المطلب الأول : سند السحب(السفتجة)

المطلب الثاني : سند الأمر السند الإذني(أو الكمبيالة)

المطلب الثالث : الشيك

- خصائص الشيك ووظائفه
- بيانات الشيك القانونية
- شكل الشيك, وتداوله
- وفاء الشيك وتقادمه
- أنواع الشيكات:

الفصل الثالث : عمليات الإئتمان المتعلقة بالأوراق التجارية

عملية خصم الأوراق التجارية

الطبيعة القانونية لعملية الخصم

تحصيل الأوراق التجارية

القبول المصرفي للاوراق التجارية

الفصل الرابع : تمارين عملية تتعلق بتطبيق الجانب العملي لموضوعات الدورة الخاصة بتنظيم الاوراق التجارية وتظهيرها .

تنمية المهارات الادارية والاشرافية

الأهداف العامة:

يهدف هذا البرنامج الى تنمية الجدارات الادارية والاشرافية وقيادة التابعين علميا وعمليا من خلال معرفة الاسس العلمية وتطبيقاتها العملية ومتطلباتها وادواتها، وتنمية مهارات المشرف في عمليات التخطيط والتنظيم والتوجيه والرقابة، وتحديد الاهداف وتوزيعها على الموظفين (Goal cascading)، وتطوير مؤشرات الاداء اللازمة لها واكساب المشاركين مهارات التخطيط والتنظيم والمتابعة وادواتها المختلفة والتي تتناسب مع المستوى الاشرافي واساليب القياس للتأكد من سير العمل وجميع الانشطة العملية تجاه تحقيق الاهداف التي انشأت من اجلها المؤسسة. اضافة الى تنمية العمل وفق المنظومة الاحترافية.

المحتويات:

المحور الاول: المحور الأول: الأسس العلمية والعملية الإدارية الحديثة

المحور الثاني: مفهوم وماهية الإشراف الاداري.

المحور الثالث: المشرف وبناء الخطط التشغيلية وتنفيذها ومتابعتها.

المحور الرابع: دور المشرف في تقييم وتطوير أداء المرؤوسين

المحور الخامس: المهارات الادارية للمشرفين

المحور السادس: دور المشرف في معالجة المشكلات و اتخاذ القرارات

إدارة الائتمان

الأهداف والمحتويات:

- الائتمان المصرفي واهميته للبنوك والاقتصاد بشكل عام .
- مقومات بناء السياسة الائتمانية المصرفية .
- مراحل منح الائتمان .
- معايير منح الائتمان واعداد التوصيات الائتمانية .
- الادارة الفاعلة في الرقابة على الائتمان من حيث أليات الصرف وتوثيق العقود والإستخدامات .
- ادارة مخاطر الائتمان .
- مؤشرات التعثر المالية والادارية .
- حالات عملية على متابعة الائتمان .
- اهمية تكامل عمل دوائر التسهيلات مع الدوائر ذات العلاقة .
- ادارة وتحصيل الديون المتعثرة .

المشاريع الصغيرة والمتوسطة

- التعريف بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة .
- اهمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الريادية للاقتصاد .
- خصائص المنشأت الصغيرة والمتوسطة .
- المشاكل التي تعاني منها المنشأت الصغيرة والمتوسطة والحلول لتقليل أثرها .
- مصادر وغايات تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة .
- تحليل الجدارة الائتمانية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة .
- مخاطر تمويل المشروعات الصغيرة واساليب الحد منها.
- التدفقات النقدية التشغيلية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة .
- تقييم المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

التحليل المالي وتحليل التدفقات النقدية

الأهداف العامة:

- تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات والأدوات اللازمة للقيام بتحليل المعلومات المالية للمنشأة وتقييم أوضاعها المالية.
- تعريف المشاركين بالمؤشرات والنسب المالية وأهميتها في اتخاذ القرارات.
- تعريف المشاركين بكيفية تلخيص نتائج التحليل وعرضها للإدارة العليا باستخدام برنامج العرض الإلكتروني.
- تزويد المشاركين بأدوات حديثة للتنبؤ بالأداء المالي المستقبلي والتقرير عن حالات الفشل أو النجاح المالي للمنشآت, واستعراض مداخل إعادة الهيكلة.
- التعرف على جوانب الضعف المالي للمنشآت وكيفية التعامل معها وإعادة الهيكلة في ضوء القوائم المالية الواقعية التي سوف توزع على المشاركين, ومن ثم إكسابهم مهارات إجراء التحليل المالي التطبيقي على القوائم المالية

المحتويات:

إعداد البيانات المالية من المنظورين التمويلي و المحاسبي

- اعداد البيانات المالية الرئيسية من منظور محاسبي مع كافة النماذج الجانبية.
- اعادة هيكلة البيانات المالية لتوائم التحليل المالي.
- تحليل نوعية الاصول
- تحليل نوعية الايرادات

أساسيات التحليل المالي

- تعريف التحليل المالي و أهدافه.
- أهمية التحليل المالي و بعده الاستراتيجي.
- الجهات المستفيدة من التحليل المالي.
- خطوات التحليل المالي.
- تحليل الاتجاهات الرئيسية في البيانات المالية الرئيسية.

استخدام التحليل المالي للتقييم الأداء المالي

- طرق ومؤشرات تحليل السيولة.
- طرق و مؤشرات تحليل القابلية الايفائية.
- طرق تحليل العسر المالي.
- طرق ومؤشرات تحليل الانتاجية.
- طرق و مؤشرات تحليل راس المال.
- طرق و مؤشرات تحليل الربحية
- طرق و مؤشرات تحليل السوقية
- طرق و مؤشرات تحليل الرفع

التسويق والبيع المصرفي:

الأهداف العامة:

بمعالجة تعريف الخدمات المالية، وتطور مفهوم تسويق هذه الخدمات، وتبنّي قطاع الخدمات المالية للتسويق، ثم تتناول البيئة التسويقية، وأسس تجزئة الأسواق المالية، وسلوك وأنماط العملاء في السوف وكيفية التعامل معهم، بالإضافة إلى التركيز على الجوانب المتعلقة بتطوير المنتجات البنكية ، وتسعيرها، وتوزيعها، والترويج لها، وتنتهي هذه الدورة بعرض لآخر ما تم التوصل إليه في مجال نظم المعلومات التسويقية المستخدمة من قِبل المؤسسات المصرفية

المحتويات الرئيسية:

- مقدمة في التسويق
- الوظائف الرئيسية للتسويق.
- الاركان الرئيسة للمفهوم التسويقي الحديث.
- ادارة النشاط التسويقي.
- المزيج التسويقي وعناصرة.
- المؤسسات المالية.
- تحليل البيئة التسويقية
- ماهية الخدمات المالية والمصرفية
- سلوك المشتري للخدمات الماليةوالمصرفية.
- العوامل الرئيسية المؤثرة في سلوك العميل.

- متطبات تجزئة الاسواق الفعالة.
- الاسس المعتمدة في تقسيم العملاء.
- اختيار السوق المستهدف.
- استراتيجة التعامل مع السوق.
- المنتجات المصرفية.
- استراتيجية تحديد مكانة الخدمة المصرفية.
- القيمة المدركة للخدمات المصرفية.
- العوامل المؤثرة على العملاء في اختيار المصرف.
- جودة الخدمة المصرفية.
- حالات عملية.
- تسعير الخدمات المالية والمصرفية .
- مفهوم القدرة التنافسية.
- المنافسة السعرية والمنافسة والغير سعرية.
- توزيع ونرويج الخدمات المصرفية.
- دورة حياة المنتج المصرفي.
- استراتيجية التسويق الالكتروني.
- نظم المعلومات التسويقية
- اعداد خطة تسويقية شاملة.

التجارة الدولية:

الأهداف العامة:

- إبراز دور التجارة الدولية و أهميتها في دورة الإقتصاد العالمي .الخارجية و دور البنوك التجارية في تنفيذ العمليات التجارية الخارجية.
- توضيح دور البنوك التجارية في تنفيذ العمليات التجارية الدولية.
- شرح مفاهيم الأدوات المستخدمة في تمويل التجارة الدولية الأكثر شيوعا، و تعاريف المشاركين على أهم المراحل العملية التي تمر بها هذه الأدوات .
- بيان أهم المخاطر المتعلقة بإستخدام أدوات التجارة الدولية و التي قد يتعرض لها كافة أطراف العملية التجارية .

المحتويات الرئيسية:

مقدمة:

- أهمية عمليات التجارة الدولية و دورها في الإقتصاد العالمي.
- دور البنوك و المؤسسات المالية و التشريعية الدولية في تعزيز دور التجارة الدولية.
- تطور آليات التعامل مع التجارة الخارجية خلال العقود السابقة.
- مقدمة حول أهم الأدوات المستخدمة في تنفيذ عمليات التجارة الدولية و تطورها.

أدوات التجارة الدولية الأكثر شيوعا:

- طرق تمويل التجارة الدولية.
- تعريف و شرح الاعتماد المستندي و دوره في عمليات التمويل التجاري.
- أطراف الاعتماد المستندي و دورة حياة الأعتماد ومسئوليات كل طرف.
- تعريف و شرح طريقة عمل البوالص المستندية
- أطراف البوليصة المستندية و دورة حياة البوليصة
- الكفالات المستندية و الحوالات
- التنويه إلى أهم المخاطر ذات العلاقة و طرق التعامل بها.

منتجات التجزئة

الأهداف العامة:

تعريف المشاركين بأنواع و شروط الخدمات و المنتجات المصرفية التي تقدمها البنوك لعملائها من الافراد و المعروفة بمنتجات التجزئة وتعريفهم بأهمية هذه المنتجات بالنسبة للعميل و البنك و الاقتصاد الوطني.

المحتويات الرئيسية:

- اهمية منتجات التجزئة بالنسبة للبنك و العملاء و دورها في تحريك عجلة الاقتصاد الوطني.
- معايير الائتمان العادل التي يتوجب على البنوك مراعاتها عند تصميم منتجات التجزئة.
- خصائص و ميزات منتجات التجزئة.
- انواع منتجات التجزئة:
  - الحسابات البنكية للافراد
  - الحسابات الجارية
  - حسابات التوفير
  - حسابات الودائع لاجل
  - حسابات حسب نوع العميل
- القروض و التسهيلات المصرفية للافراد(شروط و ميزات):-
  - القروض الشخصية
  - قروض السيارات
  - قروض تحسين و تطوير السكن
  - قروض الرهن العقاري

- أسس منح الائتمان للافراد.
- تحليل مخاطر الضمانات المتعلقة بأقراض التجزئة.
- حالات عملية.

مكافحة غسل الأموال ومتطلبات التعرف على العملاء

الأهداف العامة:

- تعريف المشاركين/ بماهية جرائم غسل الأموال وتمويل الإرهاب
- توضيح الآثار السلبية لجرائم غسل الأموال وتمويل الإرهاب ومخاطرها على القطاعين الاقتصادي والمالي
- تسليط الضوء على أهمية الجهود المبذولة لمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب في فلسطين
- التعريف بالجهود الدولية والمحلية لمكافحة غسل الأموال وتمويل الارهاب
- تعريف المشاركين بالمؤشرات المحددة والعامة التي توحي بحدوث جريمة غسل الأموال او جرائم أخرى.
- تعريف المشاركين بمستويات وإجراءات التعرف والتحقق من العملاء.
- إكساب المشاركين المهارات اللازمة للكشف عن جرائم غسل الأموال وتمويل الإرهاب وما يمكن القيام به من إجراءات وقائية لمكافحتهما.
- تعزيز دور المشاركين في دعم إجراءات مكافحة غسل الأموال في داخل المؤسسة المالية، وخصوصاً على مستوى الإدارة التنفيذية والفروع.

المحتويات الرئيسية:

- الإطار النظري لجرائم غسل الأموال وتمويل الإرهاب
  - ما هي جريمة غسل الاموال؟
  - مراحل جريمة غسل الأموال
  - أمثلة عامة حول غسل الأموال
  - ماهي جريمة تمويل الإرهاب؟
  - مراحل حدوث جريمة تمويل الإرهاب.
  - الفروق بين جرائم غسل الأموال وتمويل الإرهاب
  - أثر جرائم غسل الأموال وتمويل الإرهاب على الاقتصاد والمؤسسات.
- الجهود المحلية والدولية لمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب:
  - مجموعة العمل المالي (FATF) ومبادرات دولية أخرى
  - الجهود الإقليمية لمكافحة غسل الأموال
  - دور وحدة المتابعة المالية والسلطات المختصة الأخرى في مكافحة الجريمة
- دور مسؤول مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب
  - المتطلبات الأساسية للامتثال للمعايير الدولية والقوانين المحلية
  - رفع التقارير الداخلية والخارجية
- دور الإدارة التنفيذية في تحقيق متطلبات مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب
  - التعاون في تنفيذ متطلبات العناية الواجبة.
  - متابعة الالتزام بمتطلبات مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب على مستوى الفروع.

- الإجراءات المؤسساتية لمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب
    - إجراءات التعرف والتحقق وقبول العملاء
    - سياسة اعرف عميلك
    - سياسة العناية الواجبة
    - سياسة العناية الواجبة المعززة

- مؤشرات الاشتباه الخاصة بجرائم غسل الأموال وتمويل الإرهاب
    - مؤشرات خاصة بالعميل
    - مؤشرات خاصة بالعملية المالية
    - مؤشرات خاصة بالظروف المحيطة
- حالات عملية ونقاش عام

إسم المساق التدريبي	المدرب	من	الى
منتجات التجزئة	شاكر عليان	16/07/2022	23/07/2022
مبادئ إدارة الائتمان	علي شكري	30/07/2022	06/08/2022
المشاريع الصغيرة والمتوسطة	شاكر الصفدي	13/08/2022	20/08/2022
التجارة الدولية	حمدي دحادحة	27/08/2022	03/09/2021
الجوانب القانونية للاعمال المصرفية للاوراق التجارية	خلدون ابو السعود	10/09/2022	17/09/2022
التحليل المالي وتحليل التدفقات النقدية	رأفت الجلاد	24/09/2022	01/10/2022
التسويق والبيع المصرفي	محمد عيد	08/10/2022	15/10/2022
تنمية المهارات الإدارية والاشرافية **(سبت /اثنين اربعاء) من الخامسة مساء وحتى الثامنة مساء**	إبراهيم ملكاوي	22/10/2022	31/10/2022
مكافحة غسل الأموال ومتطلبات التعرف على العملاء	فراس مرار	05/11/2022	12/11/2022

المعهد المصرفي الفلسطيني
Palestinian Banking Institute

Ramallah / Aien Mosbah

P.O.BOX: 3909 - Al-Beireh - Palestine

Tel: +970 (02) 2971003/4

Fax: +970 (02) 2971007

رام الله / عين مصباح

ص.ب: 3909 - البيرة - فلسطين

تلفون: 2971003/4 (02) 970+

فاكس: 2971007 (02) 970+

البريد الإلكتروني: e-mail: info@pbi.ps

Web site: http://www.pbi.ps

Gaza

Fax: +970 (08) فاكس: Tel: +970 (08) 2836871/2 تلفون: