

## لمحة عامة عن كريدت لاب® فندمنتلز

### لماذا بانكرز لاب®؟

- ورش تدريبية لموظفي البنوك قائمة على المحاكاة وحائزة على جوائز.
- تدريب الموظفين العاملين في مجال الإقراض في قطاع خدمات الأفراد.
- فريق إدارة يحظى بالتقدير، ويملك كل عضو فيه خبرة تتجاوز 20 عامًا في الخدمات المالية والوظيفية.
- أعضاء هيئة التدريس خبراء في القطاع المصرفي.
- التعليم من خلال التدريب العملي الفعال والممتع.

### صيغة الدورات

إنّ الدورات التي تعدها لاب هي ورش تدريبية تقوم على المحاكاة. وتشمل كل دورة تدريبية القروض المضمونة وغير المضمونة والمحددة والدوارة. تُعقد الدورات التدريبية على مدى عدة أيام في صف مجهز، ويتحول المتعلم فيها إلى لاعب. ومن أجل الفوز، يجب على اللاعبين إدارة المصرف الافتراضي الأكثر ربحية بنجاح مع إرضاء أكبر عدد من العملاء.

ويرتبط كل نموذج في لعبة المحاكاة بعروض تقديمية خاصة ونشاطات ودراسات تحليلية

### لمحة عامة عن كريدت لاب® فندمنتلز

توفر دورة كريدت لاب فندمنتلز أساساً متيناً وفهمًا لدورة القروض الشخصية، وتتناول كريدت لاب فندمنتلز تعريفات المنتج ومبادئ التحليل الائتماني وبيانات شركة المعلومات الائتمانية وأفضل الممارسات المتبعة في التحصيل. يقوم كل فريق أثناء المحاكاة بتطوير فهم أساسي لمخاطر الائتمان للأفراد والتحليل الائتماني واستخدام التقييم الائتماني ومفاهيم التحصيل.

### محتوى التدريب

يشمل ما يلي:

- استخدام برامج ألعاب إلكترونية قائمة على المحاكاة
- استخدام مواد تدريبية، ودراسات تحليلية وأنشطة، بما في ذلك العروض التقديمية باستخدام برنامج بوربوينت والتي يتم عرضها من خلال نموذج التعليم الذي يعتمد على الاكتشاف، وتحفيز المناقشات، وتقديم تحديات للمشاركين.

### كريدت لاب فندمنتلز الجمهور المستهدف

موظفو التحليل الائتماني المبتدئون وموظفو التحليلات وموظفو إدارة المخاطر وموظفو إدارة المنتجات وموظفو العمليات. وتستهدف هذه الدورة التأسيسية الملتحقين الجدد والموظفين المبتدئين وكبار الموظفين الذين يملكون خبرات بين 0 إلى 3 سنوات. ويتراوح عدد المشاركين في الدورة من 20 إلى 30 متدرب.

## مثال على برنامج كريدت لاب فندمنتلز لمدة ثلاثة أيام

اليوم الأول	اليوم الثاني	اليوم الثالث
مقدمة	مفاهيم التحليل الائتماني	لمحة عامة عن عملية التحصيل
المنتج الائتماني للأفراد	نشاط التحليل الائتماني	نشاط: تمثيل الأدوار للتحصيل
المنتج الائتماني للأفراد: نشاط	لعبة اختبار	سلوك العملاء والمحافظ خلال فترات التراجع الاقتصادي
قيمة العميل: نشاط	بطاقات الأداء وبيانات شركة المعلومات الائتمانية	التراجع الاقتصادي: نشاط
محاكاة: وحدة السياسة الائتمانية	محاكاة: وحدة التحليل الائتماني	محاكاة: التحليل الائتماني في فترات التراجع الاقتصادي

### هيكل اللعبة

#### كريدت لاب فندمنتلز هيكل اللعبة

- يقوم الفريق خلال كل لعبة بإدارة محفظة لمدة عامين، ويحظى اللاعبون بثلاث محاولات للتدريب على إدارة محافظهم قبل الجولة الأخيرة.
- كل محاولة تمنح اللاعبين فرصة لتحسين مهاراتهم في الموازنة بين أهدافهم المختلفة.
- الفريق الفائز هو الذي يحصل على أعلى ربح صافي عند انتهاء الجولة الأخيرة.

### الأهداف التعليمية

#### الأهداف التعليمية الخاصة بنموذج الدورة: كريدت لاب® فندمنتلز

<ul style="list-style-type: none"> <li>• تحليل التوازن بين المخاطرة والعائد</li> <li>• تحديد كيفية تصميم منتجات العملاء الأفراد وكيفية الاستفادة من تلك العناصر لتعزيز الربحية وتحقيق الاستدامة على المدى الطويل.</li> <li>• تمييز العناصر التي تضمن أن المنتج يقدم قيمة للعميل.</li> <li>• تحديد عناصر دورة إدارة القيمة للعميل وربطها مع المخاطر والأرباح.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• منتج التسهيلات الائتمانية للأفراد</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• تصميم منتج للعملاء الأفراد يطلقه مصرفك</li> <li>• تحديد العملاء والأسعار والمنتج</li> <li>• عرض المنتج على الفرق الأخرى للمناقشة وإبداء الملاحظات</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• منتج التسهيلات الائتمانية للأفراد: النشاط</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• مراجعة منتجات الفرق الأخرى من النشاط السابق</li> <li>• عرض وجهات النظر حول فعالية منتجات الفرق الأخرى من حيث معايير القيمة الرئيسية للعميل</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• قيمة العميل: النشاط</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• تحليل كيفية استخدام أدوات دراسة الطلبات المقدمة بأسلوب فعال من حيث التكلفة بشكل يدعم تصميم محفظة سليمة.</li> <li>• مقارنة التقنيات المتوفرة لإدارة منح الائتمان</li> <li>• تقييم كيفية تعديل عملية التحليل الائتماني وفق المنتج أو السيناريو</li> <li>• إدراك أهمية التحقق من البيانات والهوية لمنع تزوير الطلبات</li> </ul>	<p>مفاهيم التحليل الائتماني</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• مراجعة الملفات المختلفة لمقدمي الطلبات واقتراح قبولها أو رفضها أو مراجعتها</li> <li>• عرض النتائج التي تم التوصل إليها ومقارنتها مع الفرق الأخرى</li> <li>• تحليل العلاقة بين بيانات الطلبات النموذجية (الديموغرافية وبيانات شركة المعلومات الائتمانية) وسلوكيات سداد العملاء</li> <li>• اقتراح البنود التي يجب استخدامها للتحليل الائتماني من البيانات التي توفرها شركة المعلومات الائتمانية</li> </ul>	<p>نشاط التحليل الائتماني</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• تتنافس الفرق فيما بينها لإظهار مدى فهمها للمفاهيم التي تم تغطيتها خلال الدورة</li> <li>• في لعبة تشبه لعبة "Jeopardy"، يتناوب كل فريق من الفرق على اختيار سؤال من أسئلة الاختيار المتعدد حسب الصعوبة والفئة</li> <li>• يكون السؤال النهائي مفتوحًا ويمنح فرصة لتحصيل عدد كبير من النقاط والفوز من خلال إظهار المعرفة والفهم.</li> </ul>	<p>لعبة اختبار: الجزء الأول</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• تمييز الدور الذي تلعبه البيانات في تصميم نماذج فعالة وكيف تؤثر أجزاء الأعمال التجارية على ذلك</li> <li>• فهم الفرق بين الطلب وتقييم شركة المعلومات الائتمانية</li> <li>• التحضير لاتخاذ القرارات بناء على الطلب وتقييم شركة المعلومات الائتمانية في لعبة المحاكاة</li> <li>• فهم المسائل التي تظهر عادةً عند استخدام التقييم في التحليل الائتماني</li> </ul>	<p>بطاقات الأداء وبيانات شركة المعلومات الائتمانية</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• تصنيف الأدوار والمخرجات المتوقعة للتحصيل وإدارة الاستيفاء</li> <li>• فهم تأثير نمو النشاط التجاري أو تقلصه أو تغييره على فريق التحصيل</li> <li>• فهم المهارات المهمة التي يجب أن يظهرها موظفو التحصيل، مثل الامتثال للسياسة والتهجئة والنبرة المستخدمة ومهارات التفاوض.</li> </ul>	<p>لمحة عامة عن عملية التحصيل</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• خلال نشاط تمثيل الأدوار يتدرب المشاركون على طريقة تحصيل الدفعات المستحقة المتأخرة من المقترضين</li> <li>• التدريب على النبرة المستخدمة عند الاتصال في السيناريوهات المختلفة</li> <li>• التدريب على مهارات التفاوض</li> <li>• فهم التحديات التي يواجهها موظفو التحصيل، مثل الحاجة إلى الفعالية في الوقت واستخدام النبرة المناسبة خلال كل مكالمة والحاجة للحصول على وعد بالسداد.</li> </ul>	<p>نشاط تمثيل الأدوار للتحصيل</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• تحليل تأثير مفهوم "التسلسل الهرمي للدفع" على سلوكيات السداد لدى عملائنا أثناء التراجع الاقتصادي.</li> <li>• إدراك تأثير التراجع الاقتصادي على أصول والتزامات العملاء وقدرتهم على السداد.</li> <li>• مناقشة الأساليب النموذجية للتعامل مع مشاكل سداد العملاء</li> </ul>	<p>سلوك العملاء خلال التراجع الاقتصادي</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• خلال أحد السيناريوهات، تحليل كيفية تأثير العميل بالتراجع الاقتصادي</li> <li>• تحليل التأثيرات الاقتصادية على معدلات إيداع العملاء ودخلهم وغير ذلك.</li> </ul>	<p>التراجع الاقتصادي: النشاط</p>

الأهداف التعليمية للعبة المحاكاة: كريدت لاب® فندمنتز

<ul style="list-style-type: none"> <li>• يعد فهم السوق أمراً هاماً. فنحن من خلال التسويق نوجد جمهوراً مهتماً بتقديم طلب للحصول على قرض. والإنفاق المدروس على التسويق يؤدي إلى محفظة جيدة من حيث الإيرادات والمخاطر.</li> <li>• استخدام معايير التحليل الائتماني. إن القرار الذي نتخذه في نهاية عملية التحليل الائتماني يعتمد على استخدامنا لسياسة الائتمان والتقييم الائتماني ومعايير التحليل الائتماني ومعايير التحقق، وغير ذلك، ويجب علينا دراسة كيفية استخدام كل هذه الأدوات معاً اعتماداً على استراتيجيتنا</li> </ul>	<p>وحدة السياسة الائتمانية</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• التحليل الائتماني: يجب علينا أن ندمج المعلومات الجديدة حول نضج السوق، مثل نضج تقييم شركة المعلومات الائتمانية، وتعلم كيفية استخدام كل من تقييم الطلبات وتقييم شركة المعلومات الائتمانية معاً.</li> <li>• الانكشاف: يعد الانكشاف جزءاً من قرار التحليل الائتماني الذي نصدره. الانكشاف الكبير يؤدي إلى زيادة في الفوائد، ولكنه قد يؤدي إلى خسائر فادحة. لا بد من تحقيق التوازن الصحيح.</li> <li>• أسعار القروض: قد تؤدي الأسعار المرتفعة إلى إنهاك العملاء، ولكن أرباحها أكبر. وقد يحافظ انخفاض الأسعار على العملاء ولكن سينتج عنه أرباح منخفضة. يجب على اللاعبين ملاحظة هذه العلاقة التبادلية في النتائج وتحقيق التوازن الصحيح.</li> </ul>	<p>وحدة التحليل الائتماني</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• الأسعار والانكشاف: قد قد تؤدي الأسعار المرتفعة إلى إنهاك العملاء، ولكن أرباحها أكبر. وقد يحافظ انخفاض الأسعار على العملاء ولكن سينتج عنه أرباح منخفضة. يجب على اللاعبين ملاحظة هذه العلاقة التبادلية في النتائج وتحقيق التوازن الصحيح.</li> <li>• تأثير الاقتصاد الكلي على تخلف العملاء عن السداد. يجب على اللاعبين ملاحظة تأثير التراجع الاقتصادي على منحنى التأخر عن السداد وتعديل استراتيجيات التحليل الائتماني وفق ذلك.</li> </ul>	<p>وحدة التراجع الاقتصادي</p>