

اولویت های پژوهشی سال ۱۳۹۸ بانک دی

موضوعات سرمایه انسانی

اهداف مورد انتظار	ضرورت انجام تحقیق	عنوان	ردیف
شناسایی فرهنگ کار مطلوب از نگاه مشتریان و آسیب های این حوزه در بانک دی - کمک به توسعه فرهنگ کاری کارکنان	شناسایی فرهنگ کار مطلوب از نگاه مشتریان و آسیب های این حوزه در بانک دی - کمک به توسعه فرهنگ کاری کارکنان	آسیب شناسی فرهنگ کار موجود در شعب و ستاد بانک دی و شناسایی مولفه های فرهنگ کار مطلوب از منظر مشتریان	1
شناسایی فرهنگ کار مطلوب از نگاه ذینفعان کمک به توسعه فرهنگ کاری کارکنان	شناسایی فرهنگ کار مطلوب از نگاه ذینفعان کمک به توسعه فرهنگ کاری کارکنان	شناسایی مولفه های فرهنگ کار مطلوب در بانک دی از منظر ذینفعان	2
اندازه گیری ریسک و بازده منابع انسانی بانک و سرمایه گذاری بانک در این حوزه	اندازه گیری ریسک و بازده منابع انسانی بانک و سرمایه گذاری بانک در این حوزه	طراحی الگوی سرمایه گذاری منابع انسانی در بانک دی و اندازه گیری ریسک و بازده سرمایه انسانی بانک دی	3
ارتقاء سطح سلامت کارکنان	مسائل موجود در حوزه سلامت جسمی، روانی و معنوی کارکنان و خانواده های ایشان و تاثیر گذاری این مسائل در عملکرد آن ها	طراحی نظام جامع سلامت بانک دی بر اساس استانداردهای جهانی	4
ارتقاء انگیزه کارکنان	مسائل موجود در رابطه با پایین بودن انگیزه کارکنان در ... برخی حوزه ها و	طراحی الگوی انگیزش کارکنان و مدیران در بانک دی	5
تيجاد شفافیت در سازمان و اطلاع رسانی مناسب	عدم شفافیت اطلاعاتی در سطح سازمان و کارکنان و ... توسعه شایعه و	طراحی برنامه communication plan ارتباطی اثر بخش در بانک دی	6
افزایش حداکثری رضایت کارکنان در دریافت خدمات رفاهی	اثرگذاری بالای ارزش های کاری و رفتاری در فرهنگ سازمانی، اجرای استراتژی ها و ...	طراحی ارزش های کاری و رفتاری در بانک دی	7
افزایش حداکثری رضایت کارکنان در دریافت خدمات رفاهی	افزایش حداکثری رضایت کارکنان در دریافت خدمات رفاهی	طراحی خدمات رفاهی با رویکرد سبد انتخابی	8
الزام اسناد بالادستی	با توجه به اینکه یکی از پروژه	بررسی اثربخشی نظام مدیریت	9

	های سازمان است بررسی آن ضروری می ... اثربخشی و باشد	استعدادها در بانک دی و طراحی سیستم انگیزشی استعدادهای سازمانی – مطالعه موردی بانک دی	
ارتقاء عملکرد کارکنان و در نهایت سازمان	یکی از نقاط کلیدی تحقق اهداف سازمانی روسای شعب و عملکرد آن ها می باشد که انتخاب و ارزیابی درست ایشان جزو اولویت های معاونت سرمایه انسانی است	بررسی رابطه شایستگی های روسای شعب و عملکرد شعب بانک دی	10
افزایش سطح احساس عدالت	با توجه به اثرات سوء که نبود احساس عدالت در عملکرد کارکنان دارد سنجش این موضوع و شناسایی عوامل موثر در آن ضروری می باشد	سنجش سطح عدالت سازمانی در شعب و ستاد بانک دی و شناسایی عوامل موثر بر احساس عدالت سازمانی- مطالعه موردی بانک دی	11
ایجاد انگیزه در کارکنان	ایجاد انگیزه در کارکنان با این ابزار	طراحی الگوی ارزیابی تعالی فردی در بانک دی با رویکرد انتخاب کارمند ممتاز	12
ارتقاء عملکرد کارکنان	رفع برخی از مشکلاتی که عدم هماهنگی زندگی کاری و شخصی برای کارکنان ایجاد کرده و منتج به عملکرد پایین ایشان شده است	طراحی الگوی سبک زندگی کاری مطلوب در بانک دی	13
سنجش درست سطح رضایت	با توجه اهمیت سنجش رضایت کارکنان برای معاونت سرمایه انسانی استفاده از بهترین الگو های سنجش رضایت از اولویت های این معاونت می باشد	بررسی و مقایسه الگوهای مختلف سنجش رضایت شغلی کارکنان و سنجش رضایت شغلی کارکنان بانک دی بر اساس بهترین الگو	14
تعیین هزینه و فایده منابع انسانی	با توجه به رویکرد معاونت مبنی بر تعیین هزینه فایده کارکنان این مورد هم از اولویت های پژوهشی معاونت سرمایه انسانی است	طراحی الگوی مطلوب حسابداری منابع انسانی در بانک دی	15
حفظ انگیزه کارکنان	با توجه به اینکه یکی از پروژه های سازمان است آسیب	آسیب شناسی نظام توسعه مسیر پیشرفت شغلی- مطالعه موردی	16

	شناسی آن ضروری می باشد	بانک دی	
17	با توجه به اینکه یکی از پروژه های سازمان مدیریت کارکنان دانشی است شناسایی چالش های این حوزه لازم به نظر می رسد	بررسی چالش های پیاده سازی نظام انجمن های خبرگی در بانک دی	تسهیم دانش و حل چالش های سازمانی
18	اثرگذاری بالای ارزش های سازمانی و نهادینه شدن آن در سازمان بر روی فرهنگ سازمانی، اجرای استراتژی ها و ...	سنجش ارزش های سازمانی های سازمانی در ستاد و شعب بانک دی و عوامل موثر بر تدوین ارزش های سازمانی	
19	افزایش حداکثری رضایت کارکنان در دریافت خدمات رفاهی	طراحی الگوی مطلوب مدیریت باشگاه کارکنان در بانک دی	افزایش حداکثری رضایت کارکنان در دریافت خدمات رفاهی
20	افزایش حداکثری انگیزه در کارکنان با استفاده از این ابزار و ارتقاء شایستگی های ایشان جهت انجام وظایف	طراحی الگوی مطلوب توسعه فردی - مطالعه موردی بانک دی	افزایش حداکثری انگیزه در کارکنان با استفاده از این ابزار و ارتقاء شایستگی های ایشان جهت انجام وظایف
<b>موضوعات مرتبط با بازاریابی و امور شعب</b>			
<b>ردیف</b>	<b>عنوان</b>	<b>ضرورت انجام تحقیق</b>	<b>اهداف مورد انتظار</b>
1	طراحی ابزارهای بانکی برای بنگاه های کوچک و متوسط	در راستای استراتژی بانک و تمایز نسبت به رقبا	ارایه ابزارها و خدمات بانکی جدید برای جذب و نگهداشت بنگاه های کوچک و متوسط و متمایز نمودن خدمات به این گروه از مشتریان نسبت به سایر بانک ها و افزایش سهم درآمدی از محل ارایه خدمت
2	طراحی مدل چرخه عمر محصولات و خدمات بانک دی	لزوم تعیین مرحله عمر طرح ها و بهینه سازی آن ها	بررسی کلیه طرح های بانک و تعیین مرحله عمر و آسیب شناسی و ارایه راهکارهای بهبود
3	ارایه مدل پویا برای محاسبات مالی طرح های بانکی	انجام هزینه فایده دقیق طرح ها براساس تغییر شرایط محیطی و حفظ سودآوری در طول دوره ارایه خدمت به	ارایه مدل پویا متاثر از تغییرات تورم، نرخ سود بانکی، شاخص های سلامت بانکی و غیره که براساس

<p>پیش بینی های صورت گرفته در زمان طراحی محصول، بتوان این متغیرها را در ویژگی های محصول اعمال نمود.</p>	<p>مشتری</p>		
<p>طراحی محصولات و خدماتی که منجر به درآمدهای کارمزدی شود.</p>	<p>افزایش سهم درآمدهای کارمزدی برای بانک</p>	<p>طراحی محصولات و خدمات جدید بانکی مبتنی بر درآمدهای کارمزدی</p>	<p>4</p>
<p>مدل جامع ورود بانک در حوزه های مربوط بررسی و سهم سرمایه مشخص گردد.</p>	<p>تقویت برندینگ بانک و افزایش سهم از بازار براساس استراتژی های توسعه بازار و رسوخ در بازار</p>	<p>بررسی ورود بانک به سرمایه گذاری در حوزه فین تک و استارتاپ ها</p>	<p>5</p>
<p>ارایه مدل های پروژه های راه اندازی و نحوه ارزیابی جهت تامین مالی مربوط</p>	<p>افزایش درخواست های تامین مالی در این حوزه ها و درآمدهای قابل توجه</p>	<p>بررسی پروژه های تامین مالی طرح های مربوط به ارزهای دیجیتالی و (... مجازی (بلاک چین و</p>	<p>6</p>
<p>ارایه ابزارهای نوین در حوزه محصولات بیمه و ابزارهای مالی</p>	<p>باتوجه به همکاری های همسو صنعت بانک و بیمه و ضرورت استفاده از خدمات بیمه در جهت کاهش ریسک های بانکی و عملیاتی مالی، لازمست محصولات نوین مرتبط در این خصوص برای بانک دی شناسایی گردد.</p>	<p>ارائه محصولات بیمه ای برای ابزارهای مالی پر ریسک</p>	<p>7</p>
<p>عوامل موثر تجهیز منابع ارزان قیمت و راهکارهای عملیاتی آن ارایه گردد.</p>	<p>با عنایت به اینکه کاهش بهای تمام شده از طریق افزایش بهره وری بانک از ضروریات یک بنگاه اقتصادی می باشد، لذا شناسایی عوامل موثر برای این موضوع بسیار مهم می باشد.</p>	<p>شناسایی عوامل موثر بر تجهیز منابع ارزان قیمت و ارائه الگوی مناسب</p>	<p>8</p>
<p>راهکارها و ابزارهای کسب درآمدهای غیرمشاع</p>	<p>با توجه به اهمیت ترکیب درآمد بانک ه و تاثیر آن بر حرکت بانک ها به EPS سمت افزایش درآمدهای غیرمشاع، لازمست نحوه پیاده</p>	<p>بررسی راهکارهای جذب درآمدهای غیرمشاع</p>	<p>9</p>

	سازي روش هاي مختلف در اين خصوص براي بانك دي .تبيين گردد		
ارايه ابزارها و محصولات اعتباري با ارزش افزوده بالا	يكي از كانال هاي مهم كسب درآمد بانك، ارايه خدمات اعتباري و كسب درآمدهاي مشاع مي باشد	شناسايي روش هاي نوين ارائه خدمات و طراحي محصولات جديد اعتباري بر اساس نياز سنجي مشتريان	10
ارائه مدلي در خصوص امنيت بيشتر عمليات بانكي وكشف تخلفات	در راستاي امنيت شبكه بانكي	به كارگيري الگوريتم هاي هوش مصنوعي (يادگيري ، تحقيق شبكه هاي عصبي ) در حوزه هاي كشف تقلب وتشخيص نفوذ وامنيت پايانه ها	11
ارائه خدمت در راستاي افزايش درآمدهاي بانك علي الخصوص درآمد كارمزدی	شناسايي ظرفيت هاي درآمدزايي	استراتژي تنوع درآمدها و تاثيرات آن بر بازدهي بانك	12
جذب، نگهداري و ارائه خدمت مورد انتظار مشتري	هدف گذاري و برنامه ريزي براي طول عمر مشتري	تجزيه و تحليل ارزش بلندمدت مشتري به منظور بخش بندي و مديريت سودآوري مشتريان	13
كاهش مطالبات با استفاده تجربه ساير بانكهاي داخلي و خارجي	در راستاي اهداف اصلي بانك	بررسي راهكارهاي نوين و موثر وصول مطالبات و تجربه هاي موفق دنيا	14
بهينه سازي سبد تسهيلات	در راستاي استراتژي بانك	ارائه الگويي جهت تعيين تركيب بهينه پرتفوي مصارف	15
ارايه نوآورهاي نوين تامين مالي اسلامي	تمرکز بر حوزه تامين مالي اسلامي	بررسي تجربيات بانكهاي خارجي و شناسايي نوآورهاي نوين تامين مالي اسلامي	16
ارايه وضعيت بانكداري در آينده، ساختار تامين مالي و مدل هاي ارايه خدمت بر اساس وضعيت آتي كسب و كار	آينده پژوهشي و تعيين مسير آتي براي بانك دي بر اساس پيش بيني هاي علمي	پيش بيني آينده صنعت بانكداري و ارائه راهكارهاي عملياتي	17
مدل جامع ورود بانك در حوزه هاي مربوطه واخذ سهم از بازار توسط بانك دي	ورود به بانكداري نوين و پاسخ به نيازهاي مشتريان خاص بانك در بخش هاي مربوطه	بررسي الگوي هاي توسعه بانكداري جامع(اختصاصي، شركتي، خرد) در دنيا و ارائه الگويي براي بانك دي	18

19	تدوین راهبردها و طراحی مدل کسب و کار، نقشه راه بانکداری باز بانک دی	ورود به بانکداری نوین و پاسخ به نیازهای مشتریان خاص بانک دی	مدل جامع ورود بانک به حوزه مربوطه و پیشتازی و نوآوری در بانکداری نوین
20	تدوین برنامه مسئولیت اجتماعی (CSR)	در راستای مسئولیت ها و وظایف بانک ها در عرصه اجتماعی	مدل ورود بانک و نقش عرصه مسئولیت های اجتماعی بر اساس بانکداری نوین جهانی
21	امنیت بانکداری در بستر شبکه های اجتماعی	ضرورت افزایش حضور بانک و تامین امنیت سایبری در شبکه اجتماعی	ایجاد بستر و امنیت مورد نیاز و افزایش اعتماد مشتریان بانک دی جهت استفاده از شبکه های اجتماعی
22	راهکار های مقابله با بد افزارهای بانکی	در راستای ایجاد تامین امنیت استفاده مشتریان از ابزارهای بانکداری نوین	ایجاد اطمینان در مشتریان جهت استفاده از ابزار های نوین بانکی و تسهیل در نقل و اتصالات حساب های مشتریان بانک

#### موضوعات مرتبط با اعتبارات

ردیف	عنوان پژوهش کاربردی	زمینه کلی پژوهش
1	روشهای نوین تامین مالی مشتریان بانکداری شرکتی با الگوگیری از تجارب موفق جهانی	بانکداری شرکتی - تامین مالی
2	مقایسه مدل های جهانی بانکداری شرکتی و ارایه چالش ها و الزامات پیاده سازی آنها در بانکهای خصوصی ایران	بانکداری شرکتی
3	مقایسه مدل های جهانی بانکداری اختصاصی و ارایه چالش ها و الزامات پیاده سازی آنها در بانکهای خصوصی ایران	بانکداری اختصاصی
4	مقایسه مدل های جهانی بانکداری برای کسب و کارهای کوچک و متوسط و ارایه چالش ها و الزامات پیاده سازی آنها در بانکهای خصوصی ایران	کسب و کارهای کوچک و متوسط
5	بررسی مدل های سنجش رضایت مشتریان بانکداری شرکتی در بانک دی	بانکداری شرکتی
6	شناسایی و دسته بندی نیازهای مشتریان بانکداری شرکتی در بخش های مختلف اقتصادی	بانکداری شرکتی
7	تدوین استراتژی ها و تاکتیک های بازاریابی در بانکداری شرکتی بانک دی	بانکداری شرکتی
8	مطالعه عقود اسلامی مورد استفاده برای اعتبار در حساب جاری و الزامات اجرایی آن در بانکهای اسلامی	عقود اسلامی اعتباری

کاربردها، پتانسیلها و چالشهای پیاده سازی عقد سلف در بانکهای ایران	عقود اسلامی اعتباری	9
کاربردها، پتانسیلها و چالشهای پیاده سازی عقد استصناع در بانکهای ایران	عقود اسلامی اعتباری	10
محصول سازی در بانکداری بدون ربا با الگوگیری از خدمات و محصولات موفق بانکداری متعارف	عقود اسلامی اعتباری	11
بررسی روشهای نوین اعتبارسنجی و قابلیت پیاده سازی در بانکهای ایران	اعتبارسنجی	12

### موضوعات مرتبط با امور بین الملل و ارزی

ردیف	عنوان	ضرورت انجام تحقیق	اهداف مورد انتظار
1	تأثیر تحریم های ثانویه بر روابط کارگزاری خارجی	برون رفت از تحریم	توسعه روابط کارگزاری
2	تأثیر چند نرخى شدن ارز بر حجم عملیات ارزی بانک دی	جذب مشتری - نفوذ به بازار هدف	افزایش درآمد
3	راه های جذب مشتریان جدید با توجه به اعمال تحریم های ثانویه	حفظ سهم بازار	کسب درآمد
4	با توجه به تحریم بانک دی بر اساس اطلاعات غیر واقعی ، راه های برون چیست؟ OFAC رفت از تحریم	خروج از تحریم های ثانویه	خروج از تحریم
5	آثار سیاست های ارزی بانک مرکزی بر دارایی ها و بدهی های بانک مرکزی	بهبود نسبت های مالی	اصلاح صورت های مالی بانک

### موضوعات مرتبط با بازرسی و نظارت

ردیف	عنوان	ضرورت انجام تحقیق	اهداف مورد انتظار
1	علل عدم رعایت قوانین و مقررات بانکی توسط کارکنان بانک	آسیب شناسی جهت رفع و بهبود قوانین و مقررات داخلی	شناسایی ریسک ها و کمک به استقرار حاکمیت شرکتی
2	شیوه های اعمال نظارت در بانک های خصوصی و دولتی	هم افزایی راهبردهای نظارتی اعمال شده در سایر بانکها	ارائه راهکار مناسب جهت افزایش اثربخشی ، استفاده از تجربیات بخش نظارت و کمک به ارتقاء سلامت اداری
3	آسیب شناسی علل بروز تخلف و تقلب در شبکه بانک	شناسایی علل وقوع در راستای کاهش رخداد های تخلفاتی	ارائه راهکارهای اجرایی برای کاهش و بهبود فرایندها در جهت کاهش علل تقلب
4	بررسی تاثیر کیفیت رسیدگی به	افزایش سهم بازار و همچنین	میزان تاثیر استقرار و ارتقاء

شکایات بر شاخص‌های عملکردی بانکها	ارتقاء نام و نشان تجاری	واحد رسیدگی به شکایات است
5	کاهش اشتباهات و افزایش دقت کارکنان شعب	افزایش کارایی در ارائه خدمات بانکی و جلوگیری از تضییع حقوق بانک و مشتریان
6	عوامل موثر در حفظ حقوق بانک در ارتباط با قراردادهای منعقد شده با شرکت های تابعه	حفظ منافع بانک در قراردادهای منعقد شده با شرکت تابعه
7	روش ها و سیستم های نظارتی در نظام بانکی کشورهای در حال توسعه	تقویت و ارتقاء سلامت اداری در راستای حفظ منافع و مصالح بانک

#### موضوعات مرتبط با بانکداری اسلامی

ردیف	عنوان	ضرورت انجام تحقیق	اهداف مورد انتظار
1	شناسایی عوامل کلیدی موفقیت اجرای بانکداری بدون ربا در بانک دی	دستیابی به کمترین خطا در اجرای قانون بانکداری بدون ربا	کاهش قرارداد های صوری - افزایش ضریب تطبیق عقود - و محصولات با چارچوب بانکداری بدون ربا
1	بررسی و تعیین رویکردها و راهکار های تعمیق بینش و باور های ذی نفعان در تحقق بانکداری اسلامی در بانک دی	ارزیابی و بازآفرینی باورهای ذی نفعان به مفهوم بانکداری اسلامی و فواید حاصل از اجرای آن در نظام بانکی (بانک دی)	افزایش باور مدیران، کارکنان و مشتریان پیشگیری از انحراف عقود افزایش اعتماد عمومی
1	ارزیابی اثربخشی آموزش بانکداری اسلامی در بانک دی	بررسی نتایج فرایند آموزش بانکداری اسلامی در سطح شعب و ستاد و نقش آن در اجرای صحیح قانون عملیات بانکداری بدون ربا	ارتقاء کیفیت آموزش بانکداری اسلامی کاهش ضریب خطای نیروی انسانی در اجرای قانون افزایش انگیزش

#### موضوعات مرتبط با پشتیبانی

ردیف	عنوان	ضرورت انجام تحقیق	اهداف مورد انتظار
1	فرآیند توزیع تا اعلام وصول	اصلاح فرآیند توزیع حواله های ارسالی	مدون نمودن روشی جهت ارسال و دریافت تاییدیه

#### موضوعات مرتبط با مبارزه با پولشویی

ردیف	عنوان	ضرورت انجام تحقیق	اهداف مورد انتظار
1	ارزیابی اثر بخشی نقش فناوری	اولین مرحله در فرایند	گروه ویژه اقدام مالی اعتقاد



<p>دارد که استفاده از ابزارهای الکترونیکی و فناوری متضمن عناصری است که منجر به افزایش ریسک پولشویی می شود. در این پژوهش هدف ارائه یک مدل مفهومی با اهداف ذیل می باشد.</p> <p>شناسایی ذی نفع واقعی - 1 کاهش ریسک های مرتبط با - 2 پولشویی و تامین مالی تروریسم</p>	<p>شناسایی مشتری این امر است که وقتی یک مشتری تقاضای برقراری روابط تجاری می نماید، موسسه مالی با سوالهایی به شرح ذیل مواجه خواهد شد:</p> <p>چه کسی؟ چه چیزی؟ چگونه؟ چه کسی (مشتری کیست)؟ هر چند که در بادی امر پاسخ به این سوال آسان است، لیکن با توجه به ابعاد موضوع و تنوع ابزارهای مالی، در عمل تشخیص مشتری آسان نیست. در همین ارتباط وقتی که موسسه مالی با مشتری رو به رو می شود، اولین سوالی که باید پاسخ دهد، این است که مشتری کیست؟ آیا این مشتری برای خود عمل می کند یا برای شخص دیگری؟ آیا مشتری نماینده ای است که از طرف شخص دیگری (اصیل) اقدام می نماید؟ در اینصورت لازم است طرف اصلی، یعنی ذینفع نهایی شناسایی شود. به هر حال، این ابهام اساسی همیشه وجود دارد که موسسه مالی چگونه می تواند بین کارگزار و امین و مشتری واقعی تفکیک قائل شود.</p>	<p>های نوین در ایجاد فرصت‌ها و چالش‌های پیش رو در شناسایی ذینفع واقعی در ارتباط با مبارزه با پولشویی و تامین مالی تروریسم</p>	
<p>نحوه اجرای قانون تامین مالی تروریسم در محافل کیفری و قضایی مشخص گردیده و الزامات قانونی متناسب با</p>	<p>شناسایی نحوه برخورد با مرتکبین جرم تامین مالی تروریسم در محاکم کیفری کشور</p>	<p>بررسی ابعاد کیفری جرم تامین مالی تروریسم</p>	<p>2</p>

<p>فرایندهای اجرائی مربوط به بانک مشخص می‌گردد</p>	<p>شناسایی میزان مسئولیت‌های اشاره شده در قانون مربوطه و آیین نامه برای بانک و پرسنل آن</p>		
<p><b>موضوعات مرتبط با روابط عمومی و تبلیغات</b></p>			
اهداف مورد انتظار	ضرورت انجام تحقیق	عنوان	ردیف
<p>ارائه الگوی اجرایی مدیریت رسانه ای بحران در نظام بانکی در سه مرحله «جلوگیری از گسترش بحران»، «حل و فصل بحران» و «بازگشت به نظام عادی بانکداری»</p>	<p>گذار از بحران بانکی شامل جلوگیری از «سه مرحله گسترش بحران»، «(containment phase)»، «مرحله حل و فصل بحران» (crisis resolution) و «مرحله بازگشت به نظام عادی بانکداری (recovery to normal banking system)» است.</p> <p>اگرچه بحران های بانکی مانند هجوم بانکی هرگز در ایران مشاهده نشده است، اما شاخص فشار بازار پول نشان می دهد، نظام بانکی ایران در زمان های مختلف بحران را تجربه کرده است.</p> <p>هدف این تحقیق باید واکاوی مخاطرات و ارائه الگوی اجرایی مدیریت رسانه ای بحرانهای نظام بانکی در سه مرحله «جلوگیری از گسترش بحران»، «حل و فصل بحران» و بازگشت به نظام عادی «و بانکداری» باشد.</p>	<p>واکاوی مخاطرات و بحران های نظام بانکی و ارائه الگوی اجرایی مدیریت رسانه ای آن (مطالعه موردی بانک دی)</p>	1
<p>طراحی مدل اثربخشی تبلیغات بانک دی</p>	<p>منظور از تبلیغ اثربخش، تبلیغی است که می‌تواند توجه مخاطب را جلب کند؛ تأثیری خاطره‌انگیز داشته و کنش</p>	<p>سنجش اثربخشی تبلیغات بانک دی</p>	2

	<p>خرید مخاطبان را تحریک و دریافت حسی مخاطبان را بیدار کند (پورکریمی، ۱۳۸۱) (نتایج این ارزیابی‌ها، به شناسایی نقاط قوت و ضعف تبلیغات کمک شایانی می‌کند)</p>		
<p>طراحی پرسونای مشتریان SME's بانک دی در حوزه</p>	<p>پرسونا یکی از شیوه‌های بخش بندی بازار است که از جمع‌آوری و تحلیل مجموعه‌ای از داده‌های کمی و کیفی برای ایجاد الگو یا نماینده‌ای از جامعه هدف حاصل می‌شود. پرسونا، نمایندگان فرضی و عام افراد واقعی هستند که کسب‌وکار روزانه با آن‌ها سر و کار دارد. طراحی پرسونا حول ماموریت، چشم‌انداز و ارزش‌های برند انجام می‌شود. به عبارت دیگر این دو فعالیت باید هم‌راستا باشند و گرنه برندسازی بدون در نظرگیری مخاطب‌های کلیدی و نهایی ناقص و بی‌معنی خواهد بود. با توجه به انتخاب استراتژیک در ۱۴۰۰ بانک دی در افق جهت هدف قرار دادن کسب و کارهای متوسط، ضرورت شناخت پرسونای این دسته از مخاطبان جهت تدوین استراتژی ارتباطی و تبلیغاتی بانک ضروری است.</p>	<p>شناخت و طراحی پرسونای مشتریان جهت SME's بانک دی در حوزه شخصی سازی پیام، محتوا، خدمات و محصولات</p>	<p>3</p>
<p>تدوین استراتژی تجربه مشتری</p>	<p>Customer Experience/CX) تجربه مشتری از جمله کلیدی‌ترین عوامل افزایش درآمد سازمان‌ها است. به</p>	<p>پایه سازی و شناسایی فرصت‌های بهبود مدیریت تجربه مشتریان در بانک دی (مورد مطالعه؛ شعب یا (بانکداری الکترونیک)</p>	<p>4</p>

	<p>همین دلیل، سرمایه‌گذاری هنگفتی در سال‌های اخیر بر روی مدیریت تجربه مشتری از سوی سازمان‌ها انجام شده و در حال انجام است. براساس نتایج یک پژوهش از سوی گارتنر، بیش از ۵۰۰۰ سازمان در دنیا، یک مدیر تجربه مشتری و واحد اختصاصی تجربه مشتری دارند تا منابع و قابلیت‌های سازمان را در جهت بهبود مداوم تجربه مشتری همراستا کند و به حرکت درآورد.</p>		
<p>بررسی میزان تاثیر شاخص بر رضایت، (customer effort score) تلاش مشتری وفاداری و ریزش مشتری</p>	<p>شاخص تلاش مشتری مفهوم‌سازی نسبتاً جدیدی است از برخی فعالیت‌هایی که در حال حاضر در برخی سازمان‌های کشور وجود دارد. پیاده‌سازی موثر آن ابتدا نیازمند تغییر تمرکز در واحدهای مراقبت و رضایت مشتری است تا به کمک کاهش تلاش مشتری، عدم وفاداری را کم کنند و در گام بعد نیازمند منابع انسانی توانمند و فناوری اطلاعاتی هستند که چرخه موثر بازخورد مشتری را پشتیبانی و خودکار نماید و بتواند دستاوردهای این شاخص روی شاخص‌های کلیدی کسب‌وکار را نشان دهد.</p>	<p>بررسی رابطه میان شاخص تلاش مشتری (customer effort score) با رضایت، وفاداری و ریزش مشتری در بانک دی</p>	5
<p>الگوسازی عادات رسانه ای مخاطبان جهت انجام تبلیغات</p>	<p>یکی از مهمترین عوامل در طراحی کمپین تبلیغاتی و</p>	<p>شناخت عادات رسانه ای گروههای مختلف مشتریان بانک دی با هدف</p>	6

<p>اثر بخش</p>	<p>اثر بخشی استراتژیهای ارتباطی و تبلیغاتی سازمان، شناخت عادات رسانه ای گروههای مختلف مشتریان است تا از این طریق با بهینه سازی تبلیغات و بودجه تبلیغاتی، به بیشترین میزان در معرض قرار گرفتن مخاطبان هدف دست یابیم.</p>	<p>تدوین استراتژی ارتباطی – رسانه ای</p>	
<p>استخراج شبکه تداعی برند، یکپارچه سازی آن ها و ترسیم نقشه اجماعی برند</p>	<p>درک ارزش ویژه برند شامل شناسایی شبکه ای قوی، مطلوب و منحصر به فرد از تداعی هایی است که در ذهن نقش بسته است. هدف این پژوهش به کارگیری روش به (bcm) نقشه مفهومی برند منظور استخراج شبکه تداعی برند، یکپارچه سازی آن ها و ترسیم نقشه اجماعی برند است. نقشه اجماعی برند شامل تداعی های اصلی است که تصویر ذهنی از برند را نشان می دهد و معین می کند که کدام تداعی ها مستقیماً و کدامیک غیر مستقیم به برند پیوند دارند و چگونه تداعی ها به هم مرتبط هستند</p>	<p>نگاشت شبکه تداعی های برند بانک دی نزد مشتریان با استفاده از (bcm) نقشه مفهومی برند</p>	<p>7</p>
<p>ممیزی برند و شناخت میزان سلامت برند</p>	<p>با توجه به نوسانات عملکردی احتمالی در طول عمر برند، می بایست در دوره های زمانی مختلف ممیزی دقیقی از میزان سلامت کاری برند انجام گردد. شواهد زیادی نشان می دهد که علاوه بر توجه ناکافی بسیاری از کسب و کارهای</p>	<p>ممیزی برند و بررسی روابط میان شاخص های آن در صنعت بانکداری ((مورد مطالعه: بانک دی</p>	<p>8</p>

	<p>داخلی به ممیزی مستمر برند، ابزار کارآمدی نیز در این حوزه به چشم نمی خورد. از این رو در تحقیق حاضر باید سه هدف کلی دنبال شود: تشریح مفهوم ممیزی برند و شاخص های ممیزی آن، ممیزی برند در صنعت بانکداری از منظر شاخص های یاد شده و بررسی اثرات این شاخص ها بر یکدیگر.</p>		
<p>طراحی مدل شهرت بانک دی و تعیین مولفه های موثر بر شهرت بانک از دیدگاه ذینفعان کلیدی</p>	<p>شهرت به معنای ارزیابی منابع و قابلیت های سازمان به وسیله ذینفعان تعریف می شود. شهرت یا آوازه نتیجه ارزیابی کلی ذینفعان از وجهه نهادهای شرکت و تشریح خشنودی سیستم های پیرامون آن است و ساخت و تفسیر آن نیز بر مبنای چندین معیار مختلف صورت می گیرد. آوازه یا شهرت بر وفاداری ذینفعان تاثیر دارد، اما پاسخ به پرسش از اینکه مولفه های شهرت ساز از دیدگاه هر یک از ذینفعان چه وزنی کسب می کند هنوز بی جواب مانده است. طراحی مدل شهرت برای بانک دی کمک می کند تا مولفه های موثر بر شهرت بانک از دیدگاه هر یک از ذینفعان کلیدی بانک شناسایی شود تا بر اساس آن سازمان بفهمد که باید چگونه به وضعیت های مختلف واکنش</p>	<p>(Reputation) طراحی مدل شهرت برای بانک دی با تاکید بر تفاوت های ادراکی ذی نفعان</p>	<p>9</p>

	نشان دهد.		
<p>تعیین مدل ترجیحات مشتریان در انتخاب بانک</p>	<p>یکی از اهداف مدیریت، افزایش منابع بانک است که این مهم را می توان یکی از مسئولیتهای مدیریت بازاریابی بانک دانست. نخستین و مهمترین اصل بازاریابی، توجه به خواست مشتری است. سازمانها بدون توجه به خواست مشتری نمی توانند به حیات خود ادامه دهند. توجه به خواسته و ترجیحات مشتری، موجب رضایت و وفاداری او می گردد و در نتیجه، افزایش شهرت و اعتبار شرکت و همچنین سودآوری آتی شرکت را به دنبال دارد. آگاه بودن از ترجیحات مشتریان بالقوه می تواند دارای اهمیت بسیار باشد. اگر ترجیحات مردم شناسایی شود، می توان رفتار آنها را پیش بینی کرد و بر رفتار آنها کنترل داشت. ترجیح مشتری، ناشی از نگرشی است که به یک محصول یا نام تجاری خاص دارد. با توجه به موارد مذکور، مطالعه و بررسی ترجیحات مشتریان در انتخاب بانکها و همچنین شناسایی مهمترین عوامل موثر بر انتخاب بانکها ضرورت می یابد.</p>	<p>ارائه مدل ترجیحات مشتریان در انتخاب بانک</p>	<p>10</p>
<p>موضوعات مرتبط با ریسک</p>			
<p>عنوان پژوهش کاربردی</p>			<p>ردیف</p>

تجزیه و تحلیل و ارزیابی ریسک فعالیت های بانک دی و ارائه الگویی بومی به منظور مدیریت ریسک	1
ارزیابی میزان ریسک پذیری هر یک از دارائیهای مالی در اثر نوسانات بازار و ارزش پول	2
ارائه مدلی جامع از ارزیابی ریسک های مختلف بانک دی	3
<b>موضوعات مرتبط با حوزه مدیریت</b>	
اهداف مورد انتظار	عنوان
<ul style="list-style-type: none"> <li>1- بررسی انواع الگوریتم موجود</li> <li>2- کاربردی سازی الگوریتمهای فازی و غیرفازی</li> <li>3- بدست آوردن مطلوبترین الگوریتم فرآیند با توجه به روشهای استاندارد و افزایش بهره‌وری</li> </ul>	<p>تدوین الگوریتم استاندارد اعلام درخواست تا ابلاغ و اجرای نظارت بر حسن اجرای تصمیمات هیأت مدیره تا سطح شعب و شرکتهای</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>1- تدوین انواع مدلهای موجود DASHboarding</li> <li>2- استفاده از تکنیکها و سیستمهای مرتبط بانکی</li> <li>3- افزایش بهروری و اثر بخشی</li> </ul>	<p>اختصاصی برای هیأت مدیره و مدیریت DASHboarding ارائه مدل دفتر هیأت مدیره ، با رویکرد چابکی سازمانی</p>
<b>موضوعات مرتبط با سرمایه گذاری</b>	
ضرورت انجام تحقیق	عنوان پژوهش
<p>با توجه به ریسک بالای این اوراق و سابقه آنها و نقشی که در وقوع بحران مالی آمریکا داشتند، ممکن است استفاده گسترده از این اوراق مورد توافق سازمان بورس قرار نگیرد. لذا ضروری است پژوهشی جامع در این زمینه صورت گرفته و مدل بومی سازی شده جهت بررسی و تصویب به سازمان ارائه گردد. فرایند و ساختار اجرایی اوراق قرضه با پشتوانه رهنی ، پیچیده است و به دو حوزه Mortgage backed securities اوراق رهنی مسکونی و اوراق رهنی تجاری تقسیم می شود. بخش مورد نظر در این مطالعه اوراق رهنی تجاری است که به لحاظ ماهیت دارایی پشتوانه آن دارای ریسک بیشتری می باشد.</p>	<p>تامین مالی اسلامی پروژه ها از طریق انتشار اوراق بهادار با پشتوانه رهن ثانویه</p>
<p>بخشی از منابع بانک و صندوقهای سرمایه گذاری صرف سرمایه گذاری در پرتفوی بورسی کوتاه مدت می شود که میتوان انواع رویکردها را در مدیریت آن اخذ نمود. تعیین مدل بهینه سازی</p>	<p>تعیین مدل بهینه سازی پویای پرتفوی سرمایه گذاری بورسی با احتساب هزینه معاملاتی</p>



<p>پویا برای سرمایه گذاری های بورسی همواره مورد توجه فعالان بازار بوده است و در صورت کارایی این مدل و امکان پیاده سازی آن با نرم افزار (معاملات الگوریتمی) می تواند به کسب بازدهی بیشتر از این منابع کمک کند.</p>		
<p>سرمایه گذاریهای بانک در سهام شرکتها به دو بخش بورسی و غیر بورسی تقسیم می شود. با در نظر گرفتن مقررات و محدودیتها و کفایت سرمایه بانک مرکزی و بررسی سوابق بانکهای داخلی و در نظر گرفتن شاخصهای سودآوری، ریسک، نقدشوندگی و ... می توان نسبت بهینه سرمایه گذاری های بورسی و غیربورسی را تعیین کرد.</p>	<p>تعیین نسبت بهینه سرمایه گذاری های بورسی و غیربورسی در بانکهای داخلی</p>	3
<p>محاسبه ارزش در معرض ریسک سرمایه گذاری های بانک و ارائه راهکارهای مینیمم سازی با در نظر گرفتن محدودیتها و مقررات داخلی، یکی از موارد مورد توجه در بانکها است و در کنترل ریسک بانک اهمیت دارد.</p>	<p>اندازه گیری ارزش در معرض خطر سرمایه گذاری های بانک و راهکارهای مینیمم سازی</p>	4

### موضوعات مرتبط با فناوری اطلاعات و بانکداری الکترونیک

اهداف مورد انتظار	ضرورت انجام تحقیق	عنوان	ردیف
<ul style="list-style-type: none"> <li>ایجاد امکان اتصال میان برنامه ها و خدمات کاربردی با موسسات مالی</li> <li>امکان انتخاب میزان شفافیت مالی بهتر برای صاحبان سپرده (از دسترسی (باز تا اطلاعات خصوصی</li> <li>توسعه مزیت رقابتی بانک</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>توسعه برنامه های نوآورانه در صنعت بانکداری و پرداخت</li> <li>ایجاد جریان های درآمدی جدید بانک</li> <li>افزایش چابکی صنعت بانکی</li> <li>بهبود تجربه کاربری مشتری</li> </ul>	<p>بانکداری باز (Open Banking)</p>	1
<ul style="list-style-type: none"> <li>شناخت عمیق و پیشگویانه از مشتریان</li> <li>شتابدهی به اتخاذ تصمیمات تجاری با بکارگیری الگوریتم های هوش مصنوعی جهت موفقیت کسب و کار</li> <li>کشف تقلب در سیستم های مالی</li> <li>اعطای صحیح تسهیلات و اعتبار به افراد و کاهش</li> </ul>	<p>یکی از حوزه های جذاب آینده بانکداری، مهاجرت به سمت بانکداری پیش گویانه از طریق ساخت پروفایل های پیشگویانه از مشتریان بانکی بصورت بلادرنگ، خواهد بود. دسترسی به بانک ها و موسسات ارائه دهنده خدمات مالی و پرداخت می تواند به شکل عامل های مجازی که</p>	<p>تحلیل پیشرفته، هوش مصنوعی، یادگیری ماشین</p>	2

ریسک	<p>ترکیبی از راهکارهای را به ازای هر فرد ارائه می دهد، گسترش یافته و در نتیجه این تبدیل، در آینده استفاده از محصولات و خدمات سنتی رایج در صنعت بانکی (نظیر چک، وام و پرداخت) را با تکامل راهکارهای جامع مدیریت پول، کاهش داده و تمام نیازها را در یک خدمت جامع ارائه دهد.</p>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ایجاد تجربه کاربری مشتریان در یک دنیای دیجیتال از طریق تعامل با رابط های هوشمند تعاملی</li> <li>• افزایش سرعت و بازدهی سرویس به مشتری</li> <li>• شخصی سازی بسیاری از انتظارات متغیر مشتریان</li> </ul>	<p>با پیشرفت های اخیر در هوش مصنوعی و تغییر کاربری موبایل، بانکها نیازمند تغییر نحوه ارتباط با مشتریان نسل دیجیتال خود و شروع تعامل دیجیتال با آنها می باشند. رابط های تعاملی که بر بستر CUI کاربری پلتفرم های پیام رسان و رابط های مبتنی بر متن و یا صدا هستند، در حال تبدیل شدن به پارادایم بسیار رایج نسل دیجیتال هستند. بر مبنای بسیاری از شاخص ها، رابط های تعاملی کاربری، چالش های جدید و ناشناخته ای را پیش روی بانکهای سنتی قرار داده که بانک با آنها به کانال های جدیدی که تعاملات مشتریان را شکل می دهد، دسترسی دارد.</p>	<p>رابط های تعاملی مشتریان (چت بات، رابط های صوتی تلفن همراه)، گجت های هوشمند، تجهیزات پوشیدنی</p>	3
<ul style="list-style-type: none"> <li>• افزایش ضریب امنیت سیستم های تجاری و داده های تعاملی</li> </ul>	<p>پرکاربردترین و مهم ترین کاربرد فناوری بلاکچین در صنعت بانکداری است، زیرا</p>	<p>فناوری بلاکچین، قراردادهای هوشمند</p>	4

<ul style="list-style-type: none"> <li>افزایش شفافیت اطلاعات و جلوگیری از سوء استفاده ها در سیستم های مالی و بانکی</li> <li>بیشینه سازی میزان بازگشت سرمایه و کمینه سازی ریسک سرمایه گذاری Hedge Funding از طریق ایجاد امکان تامین سرمایه عمومی از طریق قراردادهای هوشمند</li> <li>افزایش اعتماد مشتریان به سیستم های مالی</li> <li>کاهش هزینه های نگهداری سرورهای متمرکز بانکداری از طریق به اشتراک گذاری پردازش تراکنش ها</li> </ul>	<p>در حوزه مالی، امنیت مهمترین مقوله است. مسائل مرتبط با حوزه پرداخت، خصوصاً پرداخت های بین المللی با توجه به شریط تحریم کشور، فاینانس، اعتبارسنجی هویت دیجیتال مشتریان، وام های ، KYC، AML، سندیکایی، حسابرسی، گزارش اعتبار بنگاه های تجاری و افراد و نظیر آن کاربردهای سیستم های مبتنی بر بلاکچین و قراردادهای هوشمند در صنعت بانکداری روز دنیا خواهد بود.</p>		
--	--	--	--

### موضوعات مرتبط با طرح و توسعه

اهداف مورد انتظار	ضرورت انجام تحقیق	عنوان	ردیف
<p>قرار گرفتن در بین ۱۵ بانک برتر در رتبه بندی صد شرکت برتر ایران و قرار گرفتن در بین ۷ بانک برتر از دیدگاه مشتریان در میان بانک های خصوصی</p>	<p>بر اساس الگوی مورد نظر می توان سازو کارهای اثربخش نوآوری را در بانک دی طراحی نمود و وضعیت فعلی را آسیب شناسی کرد</p>	<p>طراحی الگوی نوآوری بومی بانک دی بر اساس وضعیت موجود</p>	1
<p>ارتقاء سودآوری با نرخ متوسط ۱۰% سالیانه</p>	<p>با توجه به کاهش سودآوری از عملیات بانکی و درآمدهای مشاع، تمرکز بروی درآمدهای کارمزدی و راهکار های جذب آن از اهمیت بالایی برخوردار است</p>	<p>طراحی مدل افزایش درآمدهای کارمزدی مبتنی بر بانکداری الکترونیک</p>	2
<p>ارتقاء سودآوری با نرخ متوسط ۱۰% سالیانه</p>	<p>زنجیره تولید ارزش برای مشتریان از طریق گروه مالی دی تبیین و شناسایی شود و راهکارهای بهبود ایم ارزش از طریق افزایش فایده و</p>	<p>طراحی زنجیره ارزش گروه مالی دی</p>	3

	کاهش هزینه در هر یک از بخش ها مورد نظر قرار گیرد		
ارتقاء بهره وری با نرخ متوسط ۳٪ سالیانه	نوع برخورد بانک دی با شرکت های زیرمجموعه از نظر برنامه ریزی، سازماندهی، نظارت، هماهنگی و تخصیص منابع بررسی شود	بازشناسی مدیریت کاری و هلدینگ داری گروه مالی دی	4
		شناسایی و رتبه بندی عوامل موثر بر پیاده سازی نظام مدیریت دانش در سازمانها- مورد بانک دی	5
		استقرار مدیریت دانش در بانک دی	6
		بخش بندی کسب و کارهای کوچک و (ها) بر مبنای نیاز SME متوسط مشتریان این حوزه ها	7
		طراحی کانال های ارتباطی با مشتریان حوزه های کسب و کارهای (ها) SME کوچک و متوسط	8