

(پایان نامه ارشد و رساله دکترا)

حوزه مبارزه با پولشویی

- ردیف عنوان پژوهش توضیح مختصر راجع به اهمیت موضوع و ضرورت انجام تحقیق اهداف تحقیق
- ۱ بررسی ابعاد جرم پولشویی و تامین مالی تروریسم از منظر کنوانسیون های بین المللی اسناد بین المللی و منطقه ای متعددی در خصوص جرم پولشویی به تصویب رسیده است، این اسناد راهکارهای مختلفی را برای مبارزه با جرم پولشویی ارائه داده اند .
 - ۲ پولشویی ، اقدامات و راهکارهای نظارتی در حوزه خرید و فروش ارز های دیجیتال با توجه به افزایش و گسترش فناوری اطلاعات و استفاده از ابزارهای دیجیتال در نقل و انتقالات مالی ، بررسی راهکارهای نظارتی در حوزه ارز دیجیتال از جمله مبارزه با پولشویی و تامین مالی تروریسم نیاز مبرم جامعه امروزی می باشد.
 - ۳ بررسی روش های تعیین ریسک مشتریان در حوزه مبارزه با پولشویی شناسایی مشتری، طبقه بندی مشتری ها بر مبنای ریسک و اجرای ضوابط دقیق برای مشتری های پر خطر و نظارت سیستمی بر گردش عملیات مشتری به منظور تشخیص موارد مشکوک در مبارزه با پولشویی از اهمیت خاصی برخوردار است.
 - ۴ کاربرد داده کاوی در کشف موارد مشکوک به پولشویی با استفاده از داده کاوی و استفاده از الگوریتم های آن می توان با بررسی تراکنش های مشتریان نسبت به کشف موارد مشکوک اقدام نمود.

حوزه بازرسی

- ردیف عنوان پژوهش توضیح مختصر راجع به اهمیت موضوع و ضرورت انجام تحقیق اهداف تحقیق
- ۱ آسیب شناسی عدم رعایت قوانین و مقررات بانکی توسط کارکنان بانک ها
 - ۲ شیوه های اعمال نظارت در بانک های خصوصی و دولتی
 - ۳ بررسی تاثیر کیفیت رسیدگی به شکایات بر شاخص های عملکردی بانکها
 - ۴ آسیب شناسی اشتباهات پر تکرار در سطح شعب بانک و راهکارهای کاهش آنها
 - ۵ عوامل موثر در حفظ حقوق بانک در ارتباط با قراردادهای منعقد شده با شرکت های تابعه
 - ۶ روش ها و سیستم های نظارتی در نظام بانکی در کشورهای در حال توسعه

حوزه روابط عمومی و تبلیغات

- ردیف عنوان پژوهش توضیح مختصر راجع به اهمیت موضوع و ضرورت انجام تحقیق اهداف تحقیق
- ۱ سنجش اثربخشی تبلیغات بانک دی منظور از تبلیغ اثربخش، تبلیغی است که می-تواند توجه مخاطب را جلب کند؛ تأثیری خاطره-انگیز داشته و کنش خرید مخاطبان را تحریک و دریافت حسی مخاطبان را بیدار کند (پورکریمی، ۱۳۸۱) . نتایج این ارزیابی-ها، به شناسایی نقاط قوت و ضعف تبلیغات کمک شایانی می-کند طراحی مدل اثربخشی تبلیغات بانک دی
 - ۲ شناخت و طراحی پرسونای مشتریان بانک دی در حوزه SME'S جهت شخصی سازی پیام، محتوا، خدمات و محصولات پرسونا یکی از شیوه های بخش بندی بازار است که از جمع آوری و تحلیل مجموعه ای از داده های کمی و کیفی برای ایجاد الگو یا نماینده ای از جامعه هدف حاصل می شود. پرسونا، نمایندگان فرضی و عام افراد واقعی هستند که کسب و کار روزانه با آن ها سر و کار دارد. طراحی پرسونا حول مأموریت، چشم انداز و ارزش های برند انجام می شود. به عبارت دیگر این دو فعالیت باید همراستا باشند وگرنه برندسازی بدون در نظرگیری مخاطب های کلیدی و نهایی ناقص و بی معنی خواهد بود. با توجه به انتخاب استراتژیک بانک دی در افق ۱۴۰۰ در جهت هدف قرار دادن کسب و کارهای متوسط، ضرورت

شناخت پرسونای این دسته از مخاطبان جهت تدوین استراتژی ارتباطی و تبلیغاتی بانک ضروری است. طراحی پرسونای مشتریان بانک دی در حوزه SME's

۳ پیاده سازی و شناسایی فرصت های بهبود مدیریت تجربه مشتریان در بانک دی (مورد مطالعه؛ شعب یا بانکداری الکترونیک) تجربه مشتری (CX/Customer Experience) از جمله کلیدی ترین عوامل افزایش درآمد سازمان ها است. به همین دلیل، سرمایه گذاری هنگفتی در سال های اخیر بر روی مدیریت تجربه مشتری از سوی سازمان ها انجام شده و در حال انجام است. بر اساس 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 قابلیت های سازمان را در جهت بهبود مداوم تجربه مشتری همراستا کند و به حرکت درآورد. تدوین استراتژی تجربه مشتری

۴ بررسی رابطه میان شاخص تلاش مشتری (customer effort score) با رضایت، وفاداری و ریزش مشتری در بانک دی شاخص تلاش مشتری مفهوم سازی نسبتاً جدیدی است از برخی فعالیت هایی که در حال حاضر در برخی سازمان های کشور وجود دارد. پیاده سازی 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 باز خورد مشتری را پشتیبانی و خودکار نماید و بتواند دستاوردهای این شاخص روی شاخص های کلیدی کسب و کار را نشان دهد. بررسی میزان تاثیر شاخص تلاش مشتری (customer effort score) بر رضایت، وفاداری و ریزش مشتری

۵ شناخت عادات رسانه ای گروه های مختلف مشتریان بانک دی با هدف تدوین استراتژی ارتباطی - رسانه ای یکی از مهمترین عوامل در طراحی کمپین تبلیغاتی و اثربخشی استراتژی های ارتباطی و تبلیغاتی سازمان، شناخت عادات رسانه ای گروه های 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. الگوسازی عادات رسانه ای مخاطبان جهت انجام تبلیغات اثربخش

۶ نگاشت شبکه تداعی های برند بانک دی نزد مشتریان با استفاده از نقشه مفهومی برند (bcm) 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 نقشه مفهومی برند (bcm) به 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 غیرمستقیم به برند پیوند دارند و چگونه تداعی ها به هم مرتبط هستند. نگاشت شبکه تداعی های برند بانک دی نزد مشتریان با استفاده از نقشه مفهومی برند (bcm)

۷ ممیزی برند و بررسی روابط میان شاخص های آن در صنعت بانکداری (مورد مطالعه: بانک دی) 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 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. ممیزی برند و بررسی روابط میان شاخص های آن در صنعت بانکداری (مورد مطالعه: بانک دی)

۸ طراحی مدل شهرت (Reputation) برای بانک دی با تاکید بر تفاوت های ادراکی ذینفعان شهرت به معنای ارزیابی منابع و قابلیت های سازمان به وسیله ذینفعان تعریف می شود. شهرت یا آوازه نتیجه ارزیابی کلی ذینفعان از وجهه نهادینه 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 نشان دهد. طراحی مدل شهرت (Reputation) برای بانک دی با تاکید بر تفاوت های ادراکی ذینفعان

حوزه سرمایه گذاری

ردیف عنوان پژوهش توضیح مختصر راجع به اهمیت موضوع و ضرورت انجام تحقیق اهداف تحقیق

۱ طراحی نظام ارزیابی عملکرد شرکت های تابعه بانک

۲ بررسی روش های تاثیر گذار در کاهش بهای تمام شده پول با تمرکز بر پرتفوی سرمایه گذاری بانک

۳ طراحی مدل بهینه در زنجیره تامین

- ۴ بهینه سازی پورتفوی سرمایه گذاری بورسی
- ۵ طراحی محصولات و خدمات مالی مورد استفاده در بازار سرمایه
- ۶ تأثیر کاهش سرمایه گذاری بورسی بر نسبت های کفایت سرمایه
- ۷ مدیریت تنوع برای هم افزایی بخش های خدمات مالی، بانکی و بازار سرمایه
- ۸ تعیین ساختار سرمایه بهینه بانک، صندوق ها و شرکت های تابعه آن
- ۹ آسیب شناسی دلایل شکست محصولات و خدمات جدید بازار سرمایه
- ۱۰ ارائه مدل ارزش گذاری سهام شرکت های زیرمجموعه بانک، با توجه به نوع فعالیت آن
- ۱۱ بهینه سازی ارقام عمده ترازنامه بانکی
- ۱۲ تامین مالی اسلامی پروژه ها از طریق انتشار اوراق بهادار با پشتوانه رهن ثانویه
- ۱۳ تعیین مدل بهینه سازی پویای پرتفوی سرمایه گذاری بورسی با احتساب هزینه معاملاتی
- ۱۴ تعیین نسبت بهینه سرمایه گذاری های بورسی و غیربورسی در بانکهای داخلی
- ۱۵ اندازه گیری ارزش در معرض خطر سرمایه گذاری های بانک و راهکارهای مینیمم سازی

حوزه اعتبارات

- ردیف عنوان پژوهش توضیح مختصر راجع به اهمیت موضوع و ضرورت انجام تحقیق اهداف تحقیق
- ۱ روش های افزایش درآمدهای غیر مشاع و افزایش سهم بازار بانک دی افزایش درآمدهای غیر مشاع
- ۲ محصول سازی در بانکداری بدون ربا با الگوگیری از خدمات و محصولات موفق بانکداری متعارف داشتن تنوع محصول اعتباری برای مشتریان متنوع
- ۳ بررسی روشهای نوین اعتبارسنجی و قابلیت پیاده سازی در بانکهای ایران بهبود فرآیند اعتبارسنجی
- ۴ مطالعه عقود اسلامی مورد استفاده برای اعتبار در حساب جاری و الزامات اجرایی آن در بانکهای اسلامی افزایش توام منابع و مصارف
- ۵ تعیین شاخص ها و راهکارهای نظارت اثربخش بر مصارف در بانک دی در جهت کاهش مطالبات غیرجاری جلوگیری از افزایش مطالبات غیرجاری
- ۶ ارزیابی و آسیب شناسی راه های برون رفت بانک از افزایش حجم مطالبات جلوگیری از افزایش مطالبات غیرجاری
- ۷ بهینه سازی معماری فرآیند اعتباری بانک دی در جهت سرعت با حفظ نهایت بهداشت اعتباری افزایش سرعت در ارائه خدمت با در مقایسه با سایر رقبا
- ۸ بررسی نقش وثایق و تضامین در مدیریت ریسک اعطای تسهیلات و ارتباط آن با غیر جاری شدن تسهیلات مدیریت و کاهش ریسک
- ۹ بررسی تطبیقی شیوه های نوین امکان سنجی طرح های اقتصادی در بانک های داخلی و خارجی

حوزه سرمایه انسانی

- ردیف عنوان پژوهش توضیح مختصر راجع به اهمیت موضوع و ضرورت انجام تحقیق اهداف تحقیق
- ۱ طراحی الگوی انگیزش کارکنان و مدیران در بانک دی مسائل موجود در رابطه با پایین بودن انگیزه کارکنان در برخی حوزه ها و ... ارتقاء انگیزه کارکنان

۲ بررسی اثربخشی نظام مدیریت استعدادها در بانک دی و طراحی سیستم انگیزشی استعدادهای سازمانی – مطالعه موردی بانک دی با توجه به اینکه یکی از پروژه های سازمان است بررسی اثربخشی و ... آن ضروری می باشد الزام اسناد بالادستی

۳ طراحی الگوی مطلوب مدیریت باشگاه کارکنان در بانک دی افزایش حداکثری رضایت کارکنان در دریافت خدمات رفاهی افزایش حداکثری رضایت کارکنان در دریافت خدمات رفاهی

حوزه بازاریابی و امور شعب

ردیف عنوان پژوهش توضیح مختصر راجع به اهمیت موضوع و ضرورت انجام تحقیق اهداف تحقیق

۱ 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

۲ 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

۳ 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 مشتری ارایه مدل پویا متأثر از تغییرات تورم، نرخ سود بانکی، شاخص های سلامت بانکی و غیره که براساس پیش بینی های صورت گرفته در زمان طراحی محصول، بتوان این متغیرها را در ویژگی های محصول اعمال نمود.

۴ طراحی محصولات و خدمات جدید بانکی مبتنی بر درآمدهای کارمزدی افزایش سهم درآمدهای کارمزدی برای بانک طراحی محصولات و خدماتی که منجر به درآمدهای کارمزدی شود.

۵ بررسی ورود بانک به سرمایه گذاری در حوزه فین تک و استارتاپ ها تقویت برندینگ بانک و افزایش سهم از بازار براساس استراتژی های توسعه بازار و رسوخ در بازار مدل جامع ورود بانک در حوزه های مربوط بررسی و سهم سرمایه مشخص گردد.

۶ بررسی پروژه های تامین مالی طرح های مربوط به ارزهای دیجیتال و مجازی (بلاک چین و ...) افزایش درخواست های تامین مالی در این حوزه ها و درآمدهای قابل توجه ارایه مدل های پروژه های راه اندازی و نحوه ارزیابی جهت تامین مالی مربوط

۷ ارائه محصولات بیمه ای برای ابزارهای مالی پر ریسک 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. ارایه ابزارهای نوین در حوزه محصولات بیمه و ابزارهای مالی

۸ شناسایی عوامل موثر بر تجهیز منابع ارزان قیمت و ارائه الگوی مناسب 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. عوامل موثر تجهیز منابع ارزان قیمت و راهکارهای عملیاتی آن ارایه گردد.

۹ شناسایی روش های نوین ارائه خدمات و طراحی محصولات جدید اعتباری بر اساس نیاز سنجی مشتریان یکی از کانال های مهم کسب درآمد بانک، ارایه خدمات اعتباری و کسب درآمدهای مشاع می باشد. ارایه ابزارها و محصولات اعتباری با ارزش افزوده بالا

۱۰ استراتژی تنوع درآمدها و تاثیرات آن بر بازدهی بانک شناسایی ظرفیت های درآمدزایی ارائه خدمت در راستای افزایش درآمدهای بانک علی الخصوص درآمد کارمزدی

۱۱ تجزیه و تحلیل ارزش بلندمدت مشتری به منظور بخش بندی و مدیریت سودآوری مشتریان هدف گذاری و برنامه ریزی برای طول عمر مشتری جذب، نگهداری و ارائه خدمت مورد انتظار مشتری

۱۲ ارائه الگویی جهت تعیین ترکیب بهینه پرتفوی مصارف در راستای استراتژی بانک بهینه سازی سبد تسهیلات

۱۳ بررسی تجربیات بانکهای خارجی و شناسایی نوآرهای نوین تامین مالی اسلامی تمرکز بر حوزه تامین مالی اسلامی ارایه نوآرهای نوین تامین مالی اسلامی

۱۴ بررسی الگوی های توسعه بانکداری جامع (اختصاصی، شرکتی، خرد) در دنیا و ارائه الگویی برای بانک دی ورود به بانکداری نوین و پاسخ به نیازهای مشتریان خاص بانک در بخش های مربوطه مدل جامع ورود بانک در حوزه های مربوطه واخذ سهم از بازار توسط بانک دی

۱۵ 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 پیشسازی و نوآوری در بانکداری نوین

۱۶ بررسی مدل های مختلف بیمه های خدمات بانکی (سپرده، پول، اعتبار و تسهیلات)

۱۷ ارائه مدل درجه بندی ادارات امور شعب بر اساس شاخص های بانکداری نوین

۱۸ روش های برآورد تامین مالی شرکت های بازرگانی و خدماتی

۱۹ بررسی بهای تمام شده محصولات بانک دی با رویکرد مهندسی مجدد فرآیند ارائه این محصولات به منظور کاهش هزینه و افزایش سودآوری

۲۰ ارزش طول عمر (CLV) و ارزش ویژه مشتریان بانکداری شرکتی

حوزه بین الملل و ارزی

ردیف عنوان پژوهش توضیح مختصر راجع به اهمیت موضوع و ضرورت انجام تحقیق اهداف تحقیق

۱ تأثیر تحریم های ثانویه بر روابط کارگزاری خارجی برون رفت از تحریم توسعه روابط کارگزاری

۲ تأثیر چند نرخی شدن ارز بر حجم عملیات ارزی بانک دی جذب مشتری - نفوذ به بازار هدف افزایش درآمد

۳ راه های جذب مشتریان جدید با توجه به اعمال تحریم های ثانویه حفظ سهم بازار کسب درآمد

۴ با توجه به تحریم بانک دی بر اساس اطلاعات غیر واقعی، راه های برون رفت از تحریم OFAC چیست؟ خروج از تحریم های ثانویه خروج از تحریم

۵ آثار سیاست های ارزی بانک مرکزی بر دارایی ها و بدهی های بانک مرکزی بهبود نسبت های مالی اصلاح صورت های مالی بانک

۶ اعتبار سنجی هوشمند مشتریان ضمانت نامه های ارزی

۷ بررسی امکان بهره مندی از ظرفیت های صندوق ضمانت صادرات و شرکت های بیمه در صدور ضمانت نامه و ضمانت نامه متقابل ارزی با تمرکز بر ابعاد حقوقی موضوع بالاخص در شرایط فعلی حاکم بر فعالیت های بین المللی بانک های ایرانی

حوزه بانکداری اسلامی

ردیف عنوان پژوهش توضیح مختصر راجع به اهمیت موضوع و ضرورت انجام تحقیق اهداف تحقیق

۱ 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

۲ 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

حوزه پشتیبانی

ردیف عنوان پژوهش توضیح مختصر راجع به اهمیت موضوع و ضرورت انجام تحقیق اهداف تحقیق

۱ پیاده سازی سیستم جامع زنجیره تامین در سطح ستاد و شعب
مدون نمودن روشی جهت ارسال و دریافت
تأییدیه

حوزه حقوقی

- ردیف عنوان پژوهش توضیح مختصر راجع به اهمیت موضوع و ضرورت انجام تحقیق اهداف تحقیق
- ۱ میانی و نحوه اجرای دستورالعمل حاکمیت شرکتی بورس در بانک دی اقتضاء ماهیت امور بانکی انطباق ساختار تشکیلاتی، اساسنامه ای و عملیات اجرایی و نظارتی بانک با ضوابط و مقررات نوین بورس و بانکداری
 - ۲ تبیین و تحلیل روابط حقوقی ناشی از عقد استصناع رواج صحیح عقد استصناع به جای انعقاد قراردادهای صوری پیاده سازی صحیح نوع سفارش محصول و مشخصات تولید در قرارداد
 - ۳ بررسی و آسیب شناسی پرونده های قضائی بانک دی پیرامون قراردادهای اعطای تسهیلات پیشگیری از خارج شدن اسناد بانک از عداد دلایل و تسهیل در فرآیند اثبات مطالبات بانک با داشتن دلایل محکمه پسند مسموع واقع شدن دفاعیات بانک در برابر دعاوی بدهکاران و بدحسابان بانکی فرصت طلب
 - ۴ پژوهش درخصوص مشکلات تریهین محل اجرای طرح در شهرکهای صنعتی توسط بانکها

حوزه ریسک

- ردیف عنوان پژوهش توضیح مختصر راجع به اهمیت موضوع و ضرورت انجام تحقیق اهداف تحقیق
- ۱ تجزیه و تحلیل و ارزیابی ریسک فعالیت های بانک دی و ارائه الگویی بومی به منظور مدیریت ریسک
 - ۲ ارزیابی میزان ریسک پذیری هر یک از دارائیهای مالی در اثر نوسانات بازار و ارزش پول
 - ۳ ارائه مدلی جامع از ارزیابی ریسک های مختلف بانک دی
 - ۴ تاثیر اندازه و نسبت اهرم مالی بر ریسک پذیری بانک
 - ۵ بررسی رابطه بین ساختار سپرده ها با ریسک ورشکستگی بانک/ سودآوری بانکها/ زیاندهی بانک
 - ۶ ارائه مدلی برای آزمون استرس (Stress test) در بانک دی
 - ۷ تدوین مدل ارزیابی انواع ریسک در بخش بانکداری شرکتی

حوزه مدیریت

- ردیف عنوان پژوهش توضیح مختصر راجع به اهمیت موضوع و ضرورت انجام تحقیق اهداف تحقیق
- ۱ تدوین الگوریتم استاندارد اعلام درخواست تا ابلاغ و اجرای نظارت بر حسن اجرای تصمیمات هیأت مدیره تا سطح شعب و شرکتها
۱-بررسی انواع الگوریتم موجود
 - ۲-کاربردی سازی الگوریتمهای فازی و غیرفازی
 - ۳-بدست آوردن مطلوب-ترین الگوریتم فرآیند با توجه به روشهای استاندارد و افزایش بهره-وری
 - ۲ ارائه مدل DASHboarding اختصاصی برای هیأت مدیره و مدیریت دفتر هیأت مدیره ،با رویکرد چابکی سازمانی
۱-تدوین انواع مدل های موجود DASHboarding
۲-استفاده از تکنیکها و سیستمهای مرتبط بانکی
۳-افزایش بهروزی و اثر بخشی

حوزه فناوری اطلاعات

- ردیف عنوان پژوهش توضیح مختصر راجع به اهمیت موضوع و ضرورت انجام تحقیق اهداف تحقیق
- ۱ روش های نوین بکارگیری و جذب مشتریان از طریق بانکداری باز (Open Banking) . توسعه برنامه های نوآورانه در صنعت بانکداری و پرداخت . ایجاد امکان اتصال میان برنامه ها و خدمات کاربردی با موسسات مالی

• ایجاد جریان های درآمدی جدید بانک
• امکان انتخاب میزان شفافیت مالی بهتر برای صاحبان سپرده (از دسترسی باز تا اطلاعات خصوصی)

• افزایش چابکی صنعت بانکی
• توسعه مزیت رقابتی بانک
• بهبود تجربه کاربری مشتری

۲ رویکردهای نوین بهره برداری از کلان داده ها به منظور شناسایی الگوهای مرتبط با مشتریان یکی از حوزه های جذاب آینده بانکداری، مهاجرت به سمت بانکداری پیش گوینه 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 ترکیبی از راهکارهای را به ازای هرفرد ارائه می دهد، گسترش یافته و در نتیجه این تبدیل، درآینده 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. • شناخت عمیق و پیشگویانه از مشتریان

• شتابدهی به اتخاذ تصمیمات تجاری با بکارگیری الگوریتم های هوش مصنوعی جهت موفقیت کسب و کار

• کشف تقلب در سیستم های مالی

• اعطای صحیح تسهیلات و اعتبار به افراد و کاهش ریسک

۳ رابط های تعاملی مشتریان(چت بات، رابط های صوتی تلفن همراه)، گجت های هوشمند، تجهیزات پوشیدنی 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 کاربری CUI که بر بستر پلتفرم های پیام رسانی 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. • ایجاد تجربه کاربری مشتریان در یک دنیای دیجیتال از طریق تعامل با رابط های هوشمند تعاملی

• افزایش سرعت و بازدهی سرویس به مشتری

• شخصی سازی بسیاری از انتظارات متغیر مشتریان

۴ فناوری بلاکچین، قراردادهای هوشمند پرکاربردترین و مهم ترین کاربرد فناوری بلاکچین در صنعت بانکداری است، زیرا 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 سندیکایی، KYC، AML، 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. • افزایش ضریب امنیت سیستم های تجاری و داده های تعاملی

• افزایش شفافیت اطلاعات و جلوگیری از سوء استفاده ها در سیستم های مالی و بانکی

• پیشینه سازی میزان بازگشت سرمایه و کمینه سازی ریسک سرمایه گذاری از طریق

Hedge Funding

• ایجاد امکان تامین سرمایه عمومی از طریق قراردادهای هوشمند

• افزایش اعتماد مشتریان به سیستم های مالی

• کاهش هزینه های نگهداری سرورهای متمرکز بانکداری از طریق به اشتراک گذاری

پردازش تراکنش ها

۵ الگوریتم های شناخت بات نت ها در شبکه بانکی

۷ بکارگیری هوش مصنوعی در کشف تقلب

حوزه طرح و توسعه

ردیف عنوان پژوهش توضیح مختصر راجع به اهمیت موضوع و ضرورت انجام تحقیق اهداف تحقیق

- ۱ طراحی الگوی نوآوری و خلاقیت بومی بانک دی بر اساس وضعیت موجود بر اساس الگوی مورد نظر می توان سازو کارهای اثربخش نوآوری را در بانک دی طراحی نمود و وضعیت فعلی را آسیب شناسی کرد 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
- ۲ طراحی مدل افزایش درآمدهای کارمزدی مبتنی بر بانکداری الکترونیک 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 ارتقاء سودآوری با نرخ متوسط ۱۰٪ سالانه
- ۳ طراحی زنجیره ارزش گروه مالی دی زنجیره تولید ارزش برای مشتریان از طریق گروه مالی دی تبیین و شناسایی شود و راهکارهای بهبود ایم ارزش از طریق افزایش فایده و کاهش هزینه در هر یک از بخش ها مورد نظر قرار گیرد. ارتقاء سودآوری با نرخ متوسط ۱۰٪ سالانه
- ۴ بازشناسی مدیریت کاری و هلدینگ داری گروه مالی دی نوع برخورد بانک دی با شرکت های زیرمجموعه از نظر برنامه ریزی، سازماندهی، نظارت، هماهنگی و تخصیص منابع بررسی شود. ارتقاء بهره وری با نرخ متوسط ۳٪ سالانه
- ۵ شناسایی و رتبه بندی عوامل موثر بر پیاده سازی نظام مدیریت دانش در سازمانها- مورد بانک دی
- ۶ استقرار مدیریت دانش در بانک دی
- ۷ بخش بندی کسب و کارهای کوچک و متوسط (SME ها) بر مبنای نیاز مشتریان این حوزه ها
- ۸ طراحی کانال های ارتباطی با مشتریان حوزه های کسب و کارهای کوچک و متوسط (SME ها)
- ۹ بازطراحی ساختار سازمانی بانک دی با رویکرد سرویس گرا متناسب با مأموریت و رسالت بانک با تاکید بر سودآوری و توانمندسازی بانک دی
- ۱۰ ارائه مدلی هوشمند جهت پایش محصولات و خدمات در سطح نظام بانکی
- ۱۱ ارائه مدلی برای بیمه فین تک ها و استارت آپ های منتخب
- ۱۲ بررسی امکان تأمین مالی (چتر حمایتی) استارت آپ های حوزه های امور مالی توسط بانک دی
- ۱۳ بهینه سازی اقلام عمده ترازنامه بانکی
- ۱۴ بررسی تکنیک های تجزیه و تحلیل رقبا در شبکه بانکی کشور
- ۱۵ بررسی روش بهبود برنامه عملیاتی و کاربردی بانک در راستای افزایش توان و بهره وری کارکنان
- ۱۶ امکان سنجی کاربرد بیومتریک در حوزه های احراز هویت و ارائه خدمات به مشتریان
- ۱۷ بررسی و طرح ریزی مدل مبتنی بر بانکداری اجتماعی
- ۱۸ تاثیر تغییرات سرمایه گذاری بوردی بانک دی بر نسبت های کفایت سرمایه
- ۱۹ بکارگیری شبکه های اجتماعی برای سودآوری سرویس های بانکی
- ۲۰ بازطراحی مدل کسب و کار بانک
- ۲۱ شناسایی و ارتقای مزایای رقابتی بانک دی
- ۲۲ استراتژی تامین مالی در حوزه فین تک و استارت آپ ها
- ۲۳ طراحی نظام حساب متمرکز مرکز مبتنی بر الگوی قیمت گذاری انتقالی وجوه (FTP)
- ۲۴ تعیین سبد صنایع و اولویت های تخصیص در صنایع و بخشهای مختلف و ظرفیت تجاری و پتانسیل های صادراتی با تاکید بر شرکت های دانش بنیان