



Chartered
Insurance
Institute

www.cii.co.uk

AWA

شهادة في التخطيط المالي

استنادًا إلى منهج 2022/2023
الذي تتم دراسته من 1 مايو 2022 حتى 30 أبريل 2023

شهادة في التخطيط المالي

استنادًا إلى منهج 2022/2023 الذي تتم دراسته من 1 مايو 2021 حتى 30 أبريل 2022

المحتويات

3	مقدمة لدليل الامتحان
7	منهج AWA
11	نموذج من أسئلة الامتحان
22	نموذج من الإجابات على أسئلة الامتحان ومخرجات المنهج التعليمي

يمكن الاطلاع على مستند PDF هذا من خلال مرفقات قارئ الشاشة في متصفح الويب الخاص بك وتم تصميمه ليتسنى قراءته من خلال الملحق speechify المتاح على Chrome. Speechify هو ملحق مجاني متاح من <https://speechify.com/> في حال طلبت هذا المستند بتنسيق بديل لأسباب تتعلق بإمكانية الوصول، فيرجى التواصل معنا على عنوان البريد الإلكتروني ukcentreadministration@cii.co.uk لمناقشة احتياجاتك.

تم النشر في مايو 2022 بواسطة

معهد التأمين القانوني

هاتف: 020 8989 8464

بريد إلكتروني: customer.serv@cii.co.uk

حقوق الطبع والنشر © 2022 معهد التأمين القانوني. جميع الحقوق محفوظة.

شهادة في التخطيط المالي

استناداً إلى منهج 2022/2023 الذي تتم دراسته من 1 مايو 2022 حتى 30 أبريل 2023

مقدمة

تم إعداد دليل الامتحان هذا بواسطة قسم الامتحانات في معهد التأمين القانوني لمساعدة الطلاب في الاستعداد لامتحان AWA، ويحتوي على نموذج من أسئلة الامتحان بالإضافة إلى الإجابات النموذجية.

من الناحية المثالية، يجب أن يكون الطلاب قد أكملوا معظم دراستهم قبل محاولة الإجابة على الأسئلة الواردة في نموذج الامتحان، ويجب أن يخصصوا ساعتين لإكمال الامتحان. يجب عليهم بعد ذلك مراجعة أدائهم لتحديد نقاط الضعف التي ينبغي أن يركزوا عليها الجزء المتبقي من وقت دراستهم.

على الرغم من أن نموذج أسئلة الامتحان الوارد في هذا الدليل مماثل تمامًا لامتحان AWA، تجدر الإشارة إلى أنه لا يمكن اختبار كل جانب من جوانب المنهج في امتحان واحد محدد. وللاستعداد بشكل ملائم للامتحان، يجب على المتقدمين لأداء لامتحان الاستفادة الكاملة من الخيارات الدراسية المتاحة وقراءتها على أوسع نطاق ممكن لضمان تغطية المنهج بالكامل. ويجب عليهم أيضًا السعي قدر الإمكان إلى مواكبة التطورات في القطاع من خلال قراءة المنشورات الدورية المدرجة في قائمة القراءة لمنهج AWA، والموجودة في المنهج الوارد في دليل الامتحان هذا وعلى الموقع الإلكتروني لمعهد التأمين القانوني www.cii.co.uk.

معلومات أساسية

تخضع أسئلة امتحان معهد التأمين القانوني لعملية كتابة وتحرير صارمة قبل إدراجها في الامتحان، وتُكتب الأسئلة وفقًا لإرشادات صارمة من قبل الممارسين ذوي المعرفة والخبرة الفنية الملائمة، وتُصاغ بعناية شديدة لضمان توفير جميع المعلومات اللازمة للإجابة على السؤال بطريقة واضحة وموجزة. ويتم بعد ذلك تحريرها من قبل لجنة مستقلة من الممارسين ذوي الخبرة الذين تم تدريبهم خصيصًا للتأكد من أن الأسئلة صحيحة من الناحية الفنية وواضحة ولا لبس فيها. ولإجراء تدقيق نهائي، يتولى الممتحن الأول وأحد خبراء التقييم بمعهد التأمين القانوني فحص كل امتحان.

في بعض الأحيان يتطلب أحد الأسئلة تعديلاً بعد نشر دليل الامتحان للمرة الأولى، وفي هذه الحالة، سيُنشر السؤال المُنقح على الموقع الإلكتروني لمعهد التأمين القانوني:

(1) تفضل زيارة الموقع الإلكتروني

www.cii.co.uk/learning/qualifications/unit-award-in-financial-planning-awf/

(2) حدّد "تحديث دليل الامتحان" في الجانب الأيمن من الصفحة

يجب على المتقدمين لأداء الامتحان زيارة الموقع الإلكتروني للحصول على أحدث المعلومات حول التغييرات في القانون والممارسة ومواعيد الامتحانات.

المنهج

يُنشر منهج AWA على الموقع الإلكتروني لمعهد التأمين القانوني www.cii.co.uk. يجب أن يعلم المتقدمون لأداء الامتحان أن الامتحان يستند إلى المنهج، وليس على أي مواد دراسية معينة. بالطبع ستوفر المواد الدراسية الغالبية العظمى من المعلومات اللازمة لأداء الامتحان بشكل جيد، ولكن يوصي معهد التأمين القانوني بأن يطلع الطلاب على مواد مرجعية أخرى لتعزيز دراستهم.

يمكن الوصول إلى المعلومات الداعمة للمنهج الذي يحتوي على نظرة عامة مفصلة عن المجالات التي تم تناولها في صفحة الوحدة. حدد المعلومات الداعمة لمنهج عام 2022 على الجانب الأيمن من الصفحة.

مواصفات المهارات

يصنّف منهج الامتحان المخرجات التعليمية لمنهج AWA إلى مستويات من المهارات المعرفية، ويحدّد كل مخرج تعليمي مستوى المهارة المطلوبة للمتقدّمين لأداء الامتحان وبالتالي المستوى الذي يمكن أن يؤدوا الامتحان وفقًا له. يمكن الوصول إلى المعلومات الداعمة للمنهج الذي يحتوي على نظرة عامة مفصلة عن المجالات التي تم تناولها في صفحة الوحدة. حدد المعلومات الداعمة لمنهج عام 2022 على الجانب الأيمن من الصفحة.

يتطلب منهج AWA أن يمتلك المتقدّمين لأداء الامتحان القدرة على تطبيق وتحليل المعرفة والفهم للموضوع الدراسي. يبدأ كل مخرج تعليمي بمهارة معرفية تشمل أحد العناصر التالية:

- /عرف - تتطلب الأسئلة القائمة على المعرفة من المتقدّم لأداء الامتحان تذكّر المعلومات الواقعية. وعادةً ما تبدأ الأسئلة بعلامات الاستفهام "ماذا" أو "متى" أو "من"، ويمكن للأسئلة الموضوعية على أساس المخرج التعليمي/عرف أن تختبر المعرفة فقط.
- /فهم - للإجابة على الأسئلة بناءً على الفهم، يجب أن يكون المتقدّم لأداء الامتحان قادرًا على ربط أجزاء من المعلومات معًا في علاقات السبب والنتيجة، وعادةً ما تبدأ الأسئلة بعلامات الاستفهام "لماذا"، ويمكن للأسئلة الموضوعية على أساس المخرج التعليمي/فهم اختبار المعرفة أو الفهم أو كليهما.
- طَبّق - للإجابة على أسئلة التطبيق، يجب أن يكون المتقدّم لأداء الامتحان قادرًا على تطبيق معرفته و/أو فهمه على مجموعة معينة من الظروف، ويمكن للأسئلة الموضوعية على أساس المخرج التعليمي/القدرة على التطبيق اختبار المعرفة و/أو الفهم وكذلك التطبيق.

معلومات الامتحان

طريقة التقييم لامتحان AWA عبارة عن 75 سؤالاً من الأسئلة متعددة الاختيارات، وتبلغ مدة هذا الامتحان ساعتين.

ستتم دراسة منهج AWA الوارد في دليل الامتحان هذا من 1 مايو 2022 حتى 30 أبريل 2023.

سيدرس المتقدمون لأداء الامتحان على أساس الممارسة في بيئة غير خاضعة للوائح تنظيمية.

تنص القاعدة العامة على أن التغييرات التي تطرأ على القطاع لن تتم دراستها قبل 3 أشهر من دخولها حيز التنفيذ.

عند الاستعداد للامتحان، يجب على المتقدمين لأداء الامتحان التأكد من أنهم على دراية بما يشكل عادةً كل نوع من المنتجات المدرجة في المنهج والتأكد مما إذا كانت المنتجات التي يطلعون عليها خلال المسار العادي لعملهم تتحرف عن القاعدة، حيث إن أسئلة الامتحان تختبر المعرفة العامة للمنتج.

يتألف السؤال متعدد الاختيارات من مسألة متنوعة بأربعة خيارات تحمل المسميات "A" و "B" و "C" و "D"، ويُطلب من المتقدم لأداء الامتحان أن يختار منها الإجابة الصحيحة أو الأفضل، ويحتوي كل سؤال على إجابة واحدة صحيحة فقط على المسألة المطروحة. تُمنح درجة واحدة لكل إجابة صحيحة يحددها المتقدم لأداء الامتحان، ولا تُمنح أي درجة إذا اختار المتقدم لأداء الامتحان إجابة غير صحيحة أو إذا اختار أكثر من إجابة واحدة أو فشل في اختيار أي إجابة، ولا تُخصم أي درجات من المتقدمين لأداء الامتحان الذين يختارون إجابة غير صحيحة.

إذا أحضرت معك آلة حاسبة إلى قاعة الامتحان، فيجب أن تكون آلة حاسبة ذات بطارية صامتة أو آلة حاسبة غير قابلة للبرمجة تعمل بالطاقة الشمسية، كما يُحظر استخدام المعدات الإلكترونية التي يمكن برمجتها لاحتواء البيانات الأبجدية أو الرقمية و/أو الصيغ. ويمكنك استخدام الآلة الحاسبة المالية أو العلمية، شريطة أن تلبّي هذه المتطلبات.

يُسمح للمتقدمين لأداء الامتحان بتدوين ملاحظات فوضوية. لا يجوز للمتقدمين لأداء الامتحان، في أي ظرف من الظروف، إزالة أي أوراق تتعلق بالامتحان من قاعة الامتحان.

أسلوب الامتحان: الأسئلة متعددة الاختيارات

أفضل نهج للامتحانات التي تحتوي على أسئلة متعددة الاختيارات هو العمل على حل الأسئلة بطريقة منهجية.

تُصاغ الأسئلة بعناية فائقة لضمان تقديم جميع المعلومات المطلوبة بطريقة موجزة وواضحة، ومن المهم التأكيد بقوة على أن فهم المعنى الدقيق للسؤال يُعدّ أمرًا بالغ الأهمية، وذلك لأنه إذا لم يفهم المتقدمون لأداء الامتحان نقطة مهمة عند قراءة السؤال فقد يؤدي ذلك إلى تحديد الخيار الخطأ. يجب على المتقدمين لأداء الامتحان قراءة السؤال وجميع الخيارات بعناية قبل محاولة الإجابة عليه.

يجب أن يولي المتقدمون لأداء الامتحان اهتمامًا خاصًا لأي كلمات واردة في السؤال يتم التأكيد عليها بخط عريض، على سبيل المثال، **الحد الأقصى، الحد الأدنى، الرئيسي، الأساسي، الأكثر، عادة، في المعتاد**. ويتم أيضًا التأكيد على صيغة النفي باستخدام الخط العريض، على سبيل المثال **لا، لا يمكن**.

يجب ألا يقضي المتقدمون لأداء الامتحان الكثير من الوقت في الإجابة على أي سؤال، وإذا لم يتمكنوا من اختيار الإجابة الصحيحة، فعليهم ترك السؤال والعودة إليه لاحقًا.

عند الإجابة على جميع الأسئلة، من الحكمة استغلال أي وقت متبقي لمراجعة كل سؤال مرة أخرى بعناية للتأكد من عدم ترك أي جزء. يمكن أن يُمثّل تغيير إجابة واحدة غير صحيحة إلى إجابة صحيحة الفرق بين النجاح والرسوب.

بعد أداء الامتحان

يتم إجراء مراجعات صارمة للتأكد من صحة النتائج الصادرة. لا توجد نسبة محدّدة مسبقًا لتقديرات النجاح المراد منحها، وإذا حصل جميع المتقدمين لأداء الامتحان على الحد الأدنى لدرجة النجاح، فسيُمنحون جميعًا تقدير ناجح. يتم تقديم ملاحظات تقييمية فردية حول أداء المتقدم لأداء الامتحان تلقائيًا وستشير إلى النتيجة المحقّقة، وكذلك النسبة المئوية لأسئلة الامتحان التي تمت الإجابة عليها بشكل صحيح لكل مخرج من مخرجات المنهج التعليمي.



شهادة في التخطيط المالي

الأهداف

توفير المعرفة والفهم لعملية التخطيط المالي ضمن بيئة العمل المهنية والمنتجات الأساسية المالية وتأمين الحياة المناسبة لاحتياجات العميل.

ملخص المخرجات التعليمية	عدد الأسئلة في الامتحان *
1. احتياجات العميل.	12
2. عملية تقصي الحقائق.	14
3. الممارسة الجيدة.	14
4. منتجات الحماية.	11
5. منتجات الادخار والاستثمار.	14
6. منتجات التقاعد.	10

* تحتوي مواصفات الامتحان على عنصر مرونة مدمج. الهدف منه استخدامه دليلاً إرشادياً للدراسة، وليس بيان العدد الفعلي للأسئلة التي ستترد في كل اختبار. ومع ذلك، سيكون عدد الأسئلة التي تختبر كلا من المخرجات التعليمية بزيادة أو نقصان سؤال أو سؤالين من عدد الأسئلة المبينة أعلاه.

ملاحظات هامة

- طريقة التقييم: 75 سؤال اختيارات متعددة. مدة هذا الامتحان ساعتان.
 - من المقرر إجراء الامتحان في هذا المنهج بدءاً من 1 مايو 2022 حتى 30 أبريل 2023.
 - يتم وضع الامتحان لهذا المنهج على أساس الممارسة في بيئة غير خاضعة لهيئة رقابة وإشراف.
 - ينبغي على الطلاب الرجوع إلى الموقع الإلكتروني لمعهد التأمين القانوني للاطلاع على أحدث المعلومات عن التغييرات التي تطرأ على القانون والممارسة وموعد عقد الامتحان لهم:
1. يُرجى زيارة الموقع الإلكتروني www.cii.co.uk/qualifications
 2. اختر المؤهل المناسب
 3. اختر الوحدة من القائمة المتوفرة
 4. اختر التحديث المتعلق بالشهادة على الجانب الأيمن من الصفحة
 5. يمكن الإطلاع على مستند PDF هذا من خلال مرفقات قارئ الشاشة في متصفح الويب الخاص بك وتم تصميمه ليتسنى قراءته من خلال الملحق speechify المتاح على Chrome. Speechify هو امتداد مجاني متاح من <https://speechify.com>. إذا احتجت لهذا المستند بتنسيق بديل لأسباب تتعلق بإمكانية الإطلاع عليه، فيُرجى التواصل معنا على عنوان البريد الإلكتروني ukcentreadministration@cii.co.uk لمناقشة احتياجاتك.

1. **احتياجات العميل.**
 - 1.1 شرح متطلبات وقيود التخطيط المالي في كل مرحلة من مراحل الحياة وكيف يمكن أن تختلف باختلاف الظروف الفردية والموارد المتاحة.
 - 1.2 تطبيق معايير التخطيط المالي على الاحتياجات المحتملة الناشئة في مراحل الحياة المستقبلية بما في ذلك تلك الخاصة بالأشخاص المسنين الذين يرغبون في الحفاظ على مستويات المعيشة.
 - 1.3 شرح كيفية تحديد احتياجات العميل في كل مرحلة من مراحل الحياة.
 - 1.4 صف واشرح متى يكون تطبيق مراحل الحياة السبعة النموذجية غير مناسب لظروف العملاء، بما في ذلك العملاء من نفس الفئة العمرية والقدرات المالية أو الذين لديهم مسؤوليات عائلية مماثلة.
 - 1.5 وصف الخطوات الرئيسية في تحديد الاحتياجات المالية للعميل.
 - 1.6 تطبيق مبدأ حسابات العجز كجزء من عملية قياس احتياجات العملاء المستقبلية كمياً.
 - 1.7 طبق معايير التخطيط المالي على ظروف العميل.
 - 1.8 شرح دور المستشار المالي في عملية التخطيط المالي.
2. **عملية تقصي الحقائق.**
 - 2.1 وصف العناصر الرئيسية لعملية تقصي الحقائق.
 - 2.2 وصف مجموعة متنوعة من الطرق التي يمكن أن يتم بها تقصي الحقائق وشرحها.
 - 2.3 تطبيق مبادئ إجراء تقصي الحقائق.
 - 2.4 وصف التفاصيل الرئيسية للعميل وأفراد العائلة التي يجب أن يتم جمعها في نموذج تقصي الحقائق.
 - 2.5 وصف الفئات الرئيسية للتفاصيل المالية التي يجب جمعها في نموذج تقصي الحقائق.
 - 2.6 وصف فئات أهداف التخطيط الأخرى الواردة في نموذج تقصي الحقائق.
 - 2.7 صف كيف تتأثر احتياجات التخطيط المالي الحالية والمستقبلية للعميل بظروفه وتطلعاته الشخصية.
 - 2.8 وصف المجالات الرئيسية للتخطيط المالي وشرحها.
3. **الممارسة الجيدة.**
 - 3.1 شرح أهمية فهم العميل للآثار المترتبة على توصيات المستشارين الماليين.
 - 3.2 وصف أهمية تقديم نتائج إيجابية للعملاء، بما في ذلك العملاء المعرضين للخطر.
 - 3.3 وصف الفرق بين الأنواع المختلفة من الخدمات والمشورة المالية.
 - 3.4 شرح سبب ضرورة الإفصاح عن حالة المستشار المالي وطريقة سداد المكافآت للعميل المحتمل في بداية عملية البيع.
 - 3.5 تطبيق التوصيات المهيكلية المناسبة للعميل.
 - 3.6 شرح الأساليب الإشرافية التي يمكن استخدامها لمراقبة مدى ملاءمة المشورة.
- 3.7 وصف الخطوات التي يجب اتخاذها عندما يطلب العميل من المستشار إجراء معاملة يعتقد المستشار أنها غير مناسبة.
- 3.8 وصف الخطوات التي يجب أن يتخذها مستشار مقيد عندما لا يتوفر له المنتج الذي يلبي احتياجات العميل بشكل صحيح.
- 3.9 شرح واجب المستشار في ضمان أنه قد تم اتخاذ جميع الخطوات المعقولة للحصول على أفضل البنود المتاحة في السوق.
- 3.10 وصف كيفية إجراء معاملات التنفيذ فقط.
- 3.11 شرح الحاجة إلى وثائق تحديد هوية العميل.
- 3.12 شرح ما إذا كان من المناسب تبديل منتج مالي.
- 3.13 وصف الآثار المترتبة على إلغاء منتج مالي.
- 3.14 شرح الحاجة إلى إجراء شكاوى فعال.
- 3.15 وصف الميزات الرئيسية لترتيبات التعويض.
- 3.16 شرح أهمية المراجعات المنتظمة لترتيبات العميل.
4. **منتجات الحماية.**
 - 4.1 وصف الظروف التي تدعو إلى الحاجة لمشورة الحماية.
 - 4.2 وصف التفاصيل الشخصية والمالية الرئيسية التي تعتمد عليها متطلبات العميل فيما يتعلق بالحماية.
 - 4.3 وصف ميزات وثيقة منتجات الحماية التي تؤثر على ملاءمتها للعميل.
 - 4.4 شرح كيفية تحديد أولويات ميزات منتجات الحماية وتقييم أهميتها وفق مجموعة معينة من ظروف العميل.
 - 4.5 شرح كيفية تأثير المعاملة الضريبية لمنتجات الحماية على ملاءمتها للعميل.
 - 4.6 وصف ميزات الوثيقة الرئيسية لمنتجات الحماية.
 - 4.7 شرح منتجات الحماية التي تلبي احتياجات العميل في ظروف معينة.
5. **منتجات الادخار والاستثمار.**
 - 5.1 وصف الظروف التي تدعو إلى الحاجة لمشورة الادخار والاستثمار.
 - 5.2 وصف العوامل الشخصية والمالية الرئيسية التي تؤثر على اختيار منتجات الادخار والاستثمار.
 - 5.3 وصف عوامل الملاءمة فيما يتعلق باختيار منتجات الادخار والاستثمار.
 - 5.4 شرح كيفية تحديد أولويات ميزات منتجات الادخار والاستثمار وتقييم أهميتها لمجموعة من ظروف العميل.
 - 5.5 شرح كيفية تأثير المعاملة الضريبية لمنتجات الادخار والاستثمار على ملاءمتها للعميل.
 - 5.6 وصف السمات الرئيسية لمنتجات الادخار والاستثمار.
 - 5.7 شرح منتجات الادخار والاستثمار التي تلبي احتياجات العملاء في ظروف معينة.
 - 5.8 شرح العلاقة بين تحمل العميل للخطر والمستوى الحقيقي للعائد.
 - 5.9 شرح كيفية قيام الاستثمارات الجماعية بتوزيع الأخطار.
 - 5.10 شرح كيفية تأثير العوامل الاقتصادية على المدخرات والمنتجات الاستثمارية.

قائمة القراءة

توفر القائمة التالية تفاصيل مختلفة من مصادر القراءة التي يمكن أن تساعدك في دراستك.

ملاحظة: سيكون الامتحان وفقًا للمنهج فقط.

يتم توفير قائمة القراءة للإرشاد فقط وليست في حد ذاتها موضوعًا للامتحان.

سوف تساعد هذه المصادر على إطلاعك على آخر التطورات، وتوفر تغطية أوسع للمواضيع الموجودة في المنهج المقرر.

الكتب الدراسية لمعهد التأمين القانوني

شهادة في التخطيط المالي. لندن: معهد التأمين القانوني. الكتاب الدراسي AWA.

الكتب

عملية التخطيط المالي. كريس جيلكريست. سلسلة دليل المستشار. سنوي. (لندن، تاكسيفيس).

الكتب الإلكترونية

الكتب الإلكترونية التالية متاحة من خلال أداة البحث ديسكفري عبر الموقع الإلكتروني www.cii.co.uk/elibrary (متاحة لأعضاء معهد التأمين القانوني فقط):

سلوك المستثمر: علم نفس التخطيط المالي والاستثمار. إتش كينت بيكر. هوبوكين، نيو جيرسي: وايلي، 2014.

التخطيط المالي الاستراتيجي على مدى دورة الحياة: نهج مفاهيمي لإدارة الأخطار الشخصية. نارات تشاروبات، موشيه إير مايليفيسي، هواكسيونغ هوانغ. نيو يورك: كامبريدج ونيفرزي تي بريس، 2012.

التخطيط المتعاقب للمستشارين الماليين: بناء أعمال دائمة. ديفيد جراو. نيو جيرسي: وايلي، 2014.

الموارد عبر الإنترنت

تقدم سلسلة المحاضرات التي تبث صوتيًا والخاصة بمعهد التأمين بلندن العديد من رواد هذا المجال وخبرائه المتخصصين الذين يستعرضون العديد من الموضوعات والتوجهات الحالية التي تؤثر في مجال التأمين والخدمات المالية. متاحة على الإنترنت على الرابط www.cii.co.uk/insurance-institute-of-london (لأعضاء معهد التأمين القانوني/مجتمع التمويل الشخصي فقط).

6. منتجات التقاعد.

- 6.1 وصف الظروف التي تدعو إلى الحاجة للتخطيط للتقاعد، وتوقيت ذلك.
- 6.2 وصف كيفية تقييم متطلبات التخطيط للتقاعد للعميل.
- 6.3 وصف التفاصيل الشخصية والمالية الرئيسية التي تعتمد عليها متطلبات العميل فيما يتعلق بالتخطيط للتقاعد.
- 6.4 وصف ميزات برامج المعاشات التقاعدية التي تؤثر على ملاءمتها للعميل.
- 6.5 شرح كيفية تحديد أولويات ميزات برنامج المعاش التقاعدي وتقييمها وفق مجموعة معينة من ظروف العميل.
- 6.6 شرح كيفية تأثير المعاملة الضريبية لمساهمات ومنافع برنامج المعاش التقاعدي على ملاءمته لعميل معين.
- 6.7 وصف الميزات الرئيسية لبرامج المعاشات التقاعدية.
- 6.8 تطبيق السمة الرئيسية لبرامج المعاشات التقاعدية لتلبية احتياجات العملاء.
- 6.9 شرح الفرق بين برنامج المعاش التقاعدي ذي المنافع المحددة وبرنامج المعاش التقاعدي ذي المساهمات المحددة.
- 6.10 شرح كيفية تأثير العوامل الاقتصادية بما في ذلك أسعار الفائدة على برامج المعاشات التقاعدية ودفعات الحياة.
- 6.11 شرح عواقب التخطيط غير الملائم للتقاعد.

* متاح أيضًا في صيغة كتاب إلكتروني من خلال المكتبة الإلكترونية على www.cii.co.uk/elibrary (لأعضاء معهد التأمين القانوني/مجتمع التمويل الشخصي فقط).

الثروات ذات القيمة المرتفعة في الخدمات المالية.
براد بيكر.

الإطار الرقابي. سيمون كولنز.

التطورات الأخيرة في تصميم منتجات تأمين الحياة.
روبرت سوريدج

تنظيم الأعمال الاستثمار بالتجزئة. كيفن موريس.

يتوفر المزيد من المقالات والنشرات الفنية عبر

www.cii.co.uk/knowledge-services

(أعضاء معهد التأمين الملكي/مجتمع التمويل
الشخصي فقط).

الدوريات العلمية والمجلات

التمويل الشخصي المهني (الحلول المالية سابقًا).
لندن: معهد التأمين الملكي. ست إصدارات سنويًا.

المراجع الدراسية

الموسوعة الموجزة لمصطلحات التأمين. لورنس
سيلفر، وآخرون. نيويورك: روتليدج، 2010.*

قاموس المصطلحات الدولية للمصرفية والتمويل.
جون كلارك. هوبوكين، نيو جيرسي: روتليدج،
2013.*

قاموس التأمين. سي بينيت. الطبعة الثانية. لندن:
بيرسون إديوكيشن، 2004.

القاموس المالي هاريمان: أكثر من 2600 من
المصطلحات المالية الأساسية. حرره سيمون بريسكو
وجين فولر. بيتسفيلد: هاريمان هاوس، 2007.*
قاموس لامونت المالي: قاموس الإنجليزية الحاسم في
المال والاستثمار. باركلي ديليو لامونت. الطبعة
العاشرة. لندن: تاكسبريفس، 2009.

دليل الامتحان

إذا كان لديك تسجيل حالي للكتاب الدراسي، فسيتم
تضمين دليل الامتحان الحالي ويمكن الوصول إليه
عبر رفيق الدراسة
(www.revisionmate.com). تفاصيل كيفية
الوصول إلى رفيق الدراسة موجودة في الصفحة
الأولى من الكتاب الدراسي. من المستحسن أن تدرس
فقط من آخر إصدار لدليل الامتحان.

أسلوب الامتحان/المهارات الدراسية

هناك العديد من أدلة الامتحان بأسعار متواضعة
متاحة في المكتبات. اختر دليل الامتحان الذي يناسب
احتياجاتك.

1. ما هي أولوية التخطيط المالي الأكثر احتمالاً لزوجين يبلغ عمر كل منهما 30 عامًا ولديهما ابنة صغيرة؟
 - A. تخطيط ضريبة الميراث.
 - B. حماية تأمين الحياة.
 - C. تخطيط المعاش التقاعدي.
 - D. الرسوم الطبية الخاصة.
2. يُعرف الفرق بين مبلغ تأمين الحياة الذي تحتاج إليه إحدى السيدات والمبلغ الذي تمتلكه بالفعل باسم
 - A. المبلغ المعرض للخطر.
 - B. استحقاقات الوفاة.
 - C. العجز.
 - D. مبلغ التأمين.
3. كم عدد مراحل نموذج دورة الحياة التي سيشهدها العميل عادةً؟
 - A. 5 مراحل.
 - B. 7 مراحل.
 - C. 8 مراحل.
 - D. 10 مراحل.
4. يتمثل أحد العوامل الرئيسية التي ستؤثر على الاحتياجات المالية للعميل في كل مرحلة من مراحل الحياة في الفرق بين
 - A. أصول ومسؤوليات العميل.
 - B. الأصول الثابتة والمتداولة.
 - C. المسؤوليات قصيرة الأجل وطويلة الأجل.
 - D. الأصول الملموسة وغير الملموسة.
5. إن أولوية التخطيط المالي لزوجين شابين يعملان وليس لديهما أبناء ستكون على الأرجح
 - A. الحماية في مواجهة خسارة الدخل.
 - B. توفير صندوق للطوارئ.
 - C. تخفيض الالتزامات المالية.
 - D. الادخار والخطط الاستثمارية طويلة المدى.
6. أسرة لديها أبناء أكبر سنًا ويتوفر لديها بعض الدخل القابل للتصرف. ما الذي يُمثل عادةً حاجتها الأكثر أهمية؟
 - A. ادخار رأس المال للأبناء.
 - B. ادخار رأس المال لسداد الالتزامات الضريبية عند الوفاة.
 - C. الادخار لسداد تكاليف التعليم.
 - D. الادخار لتقاعد الوالدين.
7. نموذج دورة الحياة لن يكون مناسباً للعميل
 - A. الأعزب.
 - B. الذي يتزوج مرة أخرى.
 - C. الذي يتبنى أطفالاً.
 - D. الذي يؤجل التقاعد.

8. عميل شاب متزوج ويعمل بوظيفة توفر معاشًا تقاعديًا ليس لديه تأمين حياة ويسعى للحصول على المشورة بشأن الادخار لتعليم ابنه. كيف ينبغي ترتيب احتياجاته الحقيقية حسب الأولوية؟
- A. يجب النظر في أي تأمين حياة يقدمه رب عمله وإضافته إذا لزم الأمر.
- B. يجب النظر في خطة التعليم أولاً لأنها حاجة العميل المعلنة.
- C. يجب مراجعة مخصصات معاشه التقاعدي حيث إنها قد لا تكون كافية لتلبية احتياجاته المعنية بالدخل عند التقاعد.
- D. يجب اقتراح التأمين الطبي الخاص باعتباره أكثر أهمية من خطة التعليم.
9. أصبحت عميلة مُسِنَّة ليس لديها من تعولهم أرملة مؤخرًا. وينبغي مراجعة احتياجاتها المالية الفورية
- A. نظرًا لأنها ستحتاج إلى مشورة بشأن تخطيط الحماية.
- B. نظرًا لأنها ستحتاج إلى البدء في التخطيط للإرث.
- C. لتحقيق نمو رأس المال على الدخل الإضافي الذي يقع تحت تصرفها.
- D. لحماية مستوى معيشتها باستخدام الموارد المتبقية المتاحة.
10. يحتاج أحد العملاء إلى توفير مصدر بديل للدخل في حالة عدم قدرته على العمل لفترة طويلة بسبب المرض.
- سيكون المنتج الأنسب هو
- A. التأمين ضد الحوادث والمرض.
- B. التأمين ضد الأمراض الحرجة.
- C. تأمين حماية الدخل.
- D. التأمين الطبي الخاص.
11. إحدى الخطوات الأربع لتحديد الاحتياجات المالية الحقيقية لإحدى العميليات هي
- A. تحديد موقفها تجاه الأخطار.
- B. تحديد وضعها الوظيفي.
- C. معرفة تاريخها الطبي.
- D. تحديد أولويات متطلباتها.
12. ما الذي لن يضعه المستشار المالي في الاعتبار عند تحديد الاحتياجات المالية الحقيقية للعميل؟
- A. احتياجات العميل الحالية والمستقبلية.
- B. موقف العميل تجاه الأخطار.
- C. الاحتياجات المستقبلية للعميل فقط.
- D. تحديد أولويات متطلبات العميل.
13. الهدف الرئيسي لتقصي الحقائق هو
- A. إثبات الالتزام بلوائح المبيعات.
- B. تحديد احتياجات العميل، إن وجدت.
- C. تبرير بيع المنتج الموصى به.
- D. التحديد الكمي لاحتياجات العميل.
14. خلال مقابلة تقصي الحقائق، تركز الأسئلة التي يوجهها المستشار المالي على أهداف العميل وتطلعاته المستقبلية بحيث
- A. يتم النظر في الأهداف المستقبلية بشكل منفصل عن الاحتياجات الحالية.
- B. يتم النظر في الأهداف المستقبلية إلى جانب الاحتياجات الحالية.
- C. يتم إعطاء الأهداف المستقبلية الأولوية على الاحتياجات الحالية.
- D. يتم إعطاء الاحتياجات الحالية الأولوية على الأهداف المستقبلية.

15. في التسويق المباشر، كيف يتم إجراء تقصي الحقائق؟
 A. وجهاً لوجه فقط.
 B. عن طريق البريد فقط.
 C. عبر الهاتف فقط.
 D. عن طريق البريد أو عبر الهاتف.
16. تكمن الميزة الرئيسية لتقصي الحقائق وجهاً لوجه في أن
 A. المستشار قادر على اكتساب معرفة تامة باحتياجات العميل وأولوياته.
 B. المستشار قد يقوم بجمع قدر كبير من المعلومات التي يمكن أن تكون مفيدة في تقديم مقدمات محتملة للعملاء في المستقبل.
 C. المستشار قد يكون لديه فرصة أفضل للتغلب على أي اعتراضات.
 D. العميل قادر على استخراج وثيقة تأمين بسرعة.
17. تُعدّ المقابلة الهاتفية مناسبة إذا كان العميل
 A. غير قادر على التمييز بين الاحتياجات المتصورة والحقيقية.
 B. لديه احتياجات وظروف مالية تغيّرت بشكل كبير.
 C. يعرف ما يريده بالضبط ويحتاج لاتخاذ قرار سريع.
 D. يحتاج إلى تخطيط مالي كامل وتحليل الاحتياجات.
18. يدين المستشار المالي للعميل بواجب الرعاية الأكبر عندما يكون العميل
 A. مُسنّاً.
 B. أعزب.
 C. عاطلاً عن العمل.
 D. معرضاً للخطر.
19. ما نوع السؤال الذي سيطرحه المستشار المالي الذي يريد من العميل أن يؤكد بياناً بسيطاً للوقائع؟
 A. سؤال توجيهي مفصل.
 B. سؤال مفتوح مفصل.
 C. سؤال مغلق موجز.
 D. سؤال مفتوح موجز.
20. ما هي فئة معلومات العميل والعائلة التي لا يتم جمعها عادةً في تقصي الحقائق؟
 A. عُمر العميل.
 B. الوظيفة الحالية.
 C. بيانات الطبيب.
 D. الحالة الصحية.
21. تتمثل فائدة تقصي الحقائق بالبريد في أنه
 A. يمكن للعميل استكمال الاستثمار في الوقت الذي يناسبه.
 B. ستغطي الاستثمارات المستخدمة جميع الاستفسارات التي من المحتمل أن يطرحها العميل.
 C. سيدفع العميل رسوماً أقل بكثير.
 D. تؤسس علاقة أفضل مع موثر المنتج.
22. لماذا يرغب المستشار المالي في تحديد موقف العميل تجاه الأخطار؟
 A. تشير الأخطار المرتبطة بوظيفة العميل إلى مستوى غطاء الحماية الشخصية الذي ينبغي التوصية به.
 B. تشير الأخطار المرتبطة بهويات العميل إلى مقدار الحماية التابعة المطلوبة.
 C. لغرض التحقق من ملائمة العميل لنوع معين من الوثائق.
 D. لغرض حساب الفجوة بين الحماية الحالية للعميل وما هو مطلوب بالفعل.

23. من المرجح تنفيذ وثيقة تأمين على حياة شخصين يُدفع التعويض فيها لأخر شخص يتبقى منهما على قيد الحياة فيما يتعلق بأي مجال رئيسي للتخطيط المالي؟
- تخطيط الإعاقة.
 - تخطيط الاستثمار.
 - تخطيط التقاعد.
 - تخطيط الميراث.
24. ما هو عامل الأهلية الذي من المحتمل أن يؤثر على المنتج الذي يوصى به العميل لوثيقة الحماية؟
- طبيعة مهنته.
 - سن التقاعد الطبيعي لمهنته.
 - خطط وطموحات العميل بالنسبة لحياته المهنية.
 - إذا كان يعمل لدى إحدى جهات العمل أو يعمل لحسابه الخاص.
25. إذا كانت إحدى العمليات ترغب في شراء وثيقة على أساس التنفيذ فقط، فماذا يعني ذلك؟
- توجه العملية المستشار لإجراء التعاملات التجارية نيابةً عنها دون طلب أو تلقي مشورة.
 - يُقدم المزود للعملية شروطاً أكثر ملاءمة، مقارنةً بالعلاء الآخرين.
 - تتلقى العملية المشورة المالية من أحد الوسطاء، ولكنها تتعامل مباشرةً مع المزود.
 - تذهب العملية إلى المزود مباشرةً للحصول على استشارة مالية.
26. أي نوع من المستشارين ملزم باختيار المنتج الأنسب للعميل من مجموعة منتجات يقدّمها مزود واحد فقط؟
- مستشار مالي مستقل.
 - وكيل مرتبط بشركات تأمين متعدّدة.
 - سمسار أوراق مالية.
 - وكيل مرتبط بشركة تأمين واحدة فقط.
27. ما أقرب نقطة يجب أن يؤكد المستشار المالي عندها التزام العميل بالمنتج الموصى به؟
- بعد الانتهاء من وثائق المنتج ذات الصلة.
 - في اجتماع العرض.
 - قبل تاريخ الذكرى السنوية الأولى لبدء سريان مفعول المنتج.
 - قبل الانتهاء من نقصي الحقائق.
28. ماذا يعني الممثل المعين؟
- وكيل لعميل فيما يتعلق بأحد مزودي المنتجات.
 - أحد المُعيّنين من قبل العميل للتعامل مع شكوى ضد أحد مزودي المنتجات.
 - أحد موظفي مزود المنتج مُعيّن للتعامل مع الجمهور.
 - شركة مرتبطة بأحد مزودي المنتجات لبيع منتجاتها.
29. على مدى فترة 12 شهراً، أصدر موفر تأمين الحياة 2,000 وثيقة تأمين وفي نهاية الفترة كانت 1,800 وثيقة من نفس الوثائق لا تزال سارية. فما معدل الثبات ؟
- 30%
 - 75%
 - 83%
 - 90%

30. ما أفضل ممارسة عندما يكون لدى أحد المستشارين عميل يرفض مشورته ويطلب إعداد منتج يشعر المستشار بأنه غير مناسب؟
- A. تعديل تحليل الاحتياجات ليعكس رغبات العميل.
- B. أن يشرح للعميل سبب عدم ملاءمة المنتج، وإذا أصر العميل، فعليه أن يطلب من العميل تأكيدًا خطيًا للمتابعة.
- C. أن يشرح للعميل سبب عدم ملاءمة المنتج، وإذا أصر العميل، فعليه إحالة العميل إلى مستشار آخر.
- D. أن يرفض تقديم المنتج لأنه غير مناسب.
31. ماذا يجب أن يفعل الوكيل المرتبط بشركة تأمين واحدة إذا لم تحتو مجموعة منتجاته على منتج يلبي احتياجات العميل؟
- A. التوصية بمنتج آخر بديل.
- B. إحالة العميل إلى مستشار مالي مستقل.
- C. إحالة العميل إلى مزود منتجات يقدم المنتج المطلوب.
- D. بيع المنتج للعميل بالاستعانة بمزود منتجات مختلف.
32. فيما يتعلق بالواجب المهني والتعاقد، فإن واجبات المستشار المالي المستقل عند التفاوض على أفضل الشروط للعميل يمكن وصفها على أفضل نحو بأنها
- A. واجب مهني للعميل وواجب تعاقد للشركة.
- B. واجب تعاقد لكل من العميل والشركة.
- C. واجب مهني لكل من العميل والشركة، ولكنه مستقل عن أي واجب تعاقد.
- D. واجب تعاقد للعميل وواجب مهني للشركة.
33. لماذا يُعدّ قيام أحد المستشارين الماليين، الذي يرغب في زيادة دخله إلى أقصى حد، بتشجيع العميل على تغيير الوثائق أمرًا غير أخلاقي؟
- A. قد يؤثر ذلك سلبيًا على المركز المالي للعميل.
- B. دائمًا ستُقدّم وثائق جديدة بشروط أقل ملاءمة.
- C. تتلقى الوثائق القديمة دائمًا معاملة ضريبية أكثر ملاءمة.
- D. قد يتكبد المزود تكاليف ستنقل إلى حاملي الوثائق الآخرين.
34. الغرض من فترة الإلغاء التي تلي بيع الوثيقة هو السماح بإعادة النظر في المعاملة من قبل
- A. المستشار فقط.
- B. العميل فقط.
- C. المزود فقط.
- D. المزود والعميل.
35. يجب أن يُنصح العميل بإنهاء وثيقة التأمين قبل تاريخ استحقاقها واستبدالها فقط إذا
- A. وافق المستشار على التخلي عن العمولة.
- B. كان هناك مبلغ تغطية جديد أعلى.
- C. كان هناك قسط جديد أقل.
- D. كان هناك منتج جديد مناسب تمامًا لاحتياجات العميل.
36. في أي مرحلة من مراحل عملية البيع ينبغي عادةً شرح الميزات الرئيسية للمنتج للعميل؟
- A. قبل تقديم أي مشورة.
- B. خلال مقابلة تقصي الحقائق.
- C. عند عرض التوصيات.
- D. مع مستندات المنتج بعد إتمام البيع.

37. أحد العملاء الجدد غير قادر على تحديد هويته بما يرضي مستشاره المالي. الإجراء المناسب الذي يجب على المستشار المالي اتخاذه هو الإصرار على رؤية جواز سفر العميل
- A. قبل الموافقة على إتمام معاملة مالية.
- B. قبل اجتماع المراجعة السنوي.
- C. قبل انتهاء أي فترة إلغاء للوثيقة.
- D. فور الانتهاء من معاملة مالية.
38. ما الذي ينبغي أن يفعله المستشار عندما يريد عميل ما إجراء معاملة ولكنه لا يريد تلقي أي نصيحة ؟
- A. أن يحيل المعاملة إلى أحد المشرفين دائمًا.
- B. أن يطلب من العميل التعامل مباشرة مع مزود المنتج.
- C. أن يرفض إجراء المعاملة ما لم يقبل العميل تلقي المشورة.
- D. إجراء المعاملة، ولكن يجب أن يدون كتابة أنه لم يتم طلب أو تقديم أي مشورة.
39. ما هو الطرف الذي يمكن التأمين على عواقبه المالية بموجب وثيقة تأمين لأجل محدد؟
- A. الوفاة.
- B. الإعاقة.
- C. المرض المزمن.
- D. التقاعد.
40. ينبغي تحديد مدة الوثيقة المنفعية للدخل الأسري بالوقت الذي
- A. يبلغ فيه الطفل الأصغر سن الاستقلال المادي.
- B. يبلغ فيه الطفل الأكبر سن الاستقلال المادي.
- C. يبلغ فيه الشخص المؤمن على حياته سن 60 عامًا فقط.
- D. يبلغ فيه الشخص المؤمن على حياته سن 65 عامًا فقط.
41. ما هو العامل الرئيسي الذي يؤثر على ملائمة منتج الحماية مع عدم وجود عنصر الاستثمار؟
- A. القوة المالية للمزود.
- B. مستوى قسط التأمين.
- C. الأداء الاستثماري السابق.
- D. القيمة الاستردادية.
42. يحتاج أحد العملاء الذي يعمل لحسابه الخاص إلى تأمين حماية الدخل ويعطي الأولوية لأفضل تغطية ممكنة على تكلفة الوثيقة. ينبغي على المستشار المالي أن يوصي بفترة مؤجلة تبلغ
- A. 4 أسابيع.
- B. 13 أسبوعًا.
- C. 26 أسبوعًا.
- D. 52 أسبوعًا.
43. يجب أن تعتمد توصية المستشار المالي بوثيقة تأمين طبي خاص مناسبة للعميل بشكل أساسي على
- A. فوائد وقيود المنتج.
- B. إمكانات نمو رأس المال للمنتج.
- C. الأداء الاستثماري السابق للمنتج.
- D. القيمة الاستردادية للمنتج.

44. لماذا من المرجح أن يوصي المستشار المالي بمنتج حماية يتلقى إعفاءً ضريبياً على أقساط التأمين بدلاً من منتج لا يوفر ذلك؟
- ستكون قواعد الإلغاء أكثر مرونة.
 - ستكون تكلفة التغطية أقل.
 - ستكون الفوائد المضمونة أعلى.
 - ستكون خيارات الوثيقة أكثر جاذبية.
45. أنسب نوع من المنتجات للحفاظ على سداد القرض في حالة العجز طويل الأجل هو
- التأمين ضد الأمراض الحرجة.
 - تأمين حماية الدخل.
 - تأمين الحياة.
 - تأمين الرعاية طويلة الأجل.
46. يرغب زوجان في حماية الرسوم المدرسية السنوية لابنهما على مدى السنوات الثماني القادمة حال وفاة المعيل الرئيسي للأسرة. ما المنتج الأكثر ملائمة من الناحية الاقتصادية لتلبية هذه الحاجة ؟
- وثيقة منفعة الدخل العائلي.
 - وثيقة تأمين الحياة المؤقت الثابت.
 - وثيقة تأمين الحياة المختلط منخفضة التكاليف.
 - وثيقة التأمين مدى الحياة.
47. ستوفر وثيقة التأمين ضد الأمراض الحرجة عادةً
- مبلغاً مستقطعاً يُدفع عند تشخيص أمراض معينة.
 - مبلغاً مستقطعاً يُدفع لتلقي العلاج في المستشفى الخاص لأي مرض.
 - دخلاً منتظماً بعد استمرار المرض لفترة زمنية محددة.
 - دخلاً منتظماً خلال فترات المرض قصير الأمد.
48. تسعى امرأة متزوجة لشراء وثيقة لحماية أسرتها، ولكنها تريد أيضاً أن تكون الوثيقة مرنة بما يكفي لاستخدامها في تخطيط الميراث بينما يكبر الأبناء. ما نوع الوثيقة التي يجب التوصية بها عادةً ؟
- وثيقة تأمين الحياة المختلط.
 - وثيقة منفعة الدخل العائلي.
 - وثيقة تأمين الحياة المؤقت الثابت.
 - وثيقة التأمين مدى الحياة.
49. يطلب أحد العملاء أرخص شكل من أشكال تأمين الحياة لحماية سداد قرض ضد وفاته. أي نوع من الوثائق يُعدّ الأنسب لاحتياجات العميل؟
- وثيقة تأمين الحياة المؤقت القابل للتحويل.
 - وثيقة التأمين المؤقت المتناقص.
 - وثيقة التأمين المؤقت القابل للتجديد.
 - وثيقة التأمين المؤقت الثابت.
50. ما هو السبب الأكثر شيوعاً بشكل عام لادخار المال من قبل الأشخاص الذين لا يمتلكون رأس مال متراكماً؟
- تأسيس صندوق طوارئ.
 - سداد نفقات زواج أحد الأبناء.
 - توفير نفقات تعليم أحد الأبناء.
 - تأسيس أو الاستثمار في أحد المشاريع التجارية.

51. العامل الرئيسي الذي لا يؤثر على مدخرات العميلة واحتياجاتها الاستثمارية هو
 A. أي ميراث متوقع.
 B. الأصول والمسؤوليات الحالية.
 C. المعدل الحالي للضرائب.
 D. مقدار الدخل القابل للتصرف.
52. يجب أن ينصح العميل الذي يطلب مستوى منخفض من أخطار رأس المال بشراء
 A. أسهم شركة.
 B. سندات حكومية.
 C. صناديق استثمار.
 D. وحدات استثمارية.
53. باع عميل منزله الرئيسي مؤخرًا ويطلب نصيحة استثمارية فيما يتعلق برأسماله على المدى القصير إلى المتوسط.
 قد يجد العميل المنزل الذي يرغب في شرائه في أي وقت. ما هو العامل الذي سيكون الأكثر أهمية عند اتخاذ قرار بشأن منتج مناسب؟
 A. سهولة الوصول إلى رأس المال.
 B. هيكل الرسوم والعمولات.
 C. احتمالات نمو الدخل ورأس المال.
 D. الأداء الاستثماري السابق.
54. يُعدّ هامش الشراء والبيع لمنتج استثماري إشارة إلى
 A. الفترة الأولية التي يجب أن يتم فيها الاستثمار قبل تحقيق الربح.
 B. جزء من تكلفة الاستثمار في هذا المنتج.
 C. الأداء السابق للاستثمار.
 D. معدل النمو المفترض لأغراض التسعير.
55. عند تقديم المشورة للعميل بشأن الادخار، ما هو الاعتبار الذي ينبغي إعطاؤه عادةً للامتيازات الضريبية المتاحة، إذا حدث ذلك من الأساس؟
 A. يجب أخذ الامتيازات الضريبية المستقبلية في الاعتبار قبل الامتيازات الفورية.
 B. يجب أن يكون للامتيازات الضريبية الأسبقية على ميزات المنتج الأخرى.
 C. يجب أخذ الامتيازات الضريبية في الاعتبار جنبًا إلى جنب مع ميزات المنتج الأخرى.
 D. لا يجب اعتبار الامتيازات الضريبية جزءًا من ملاءمة المنتج.
56. ما الميزة التي تشترك فيها الأنواع المختلفة من السندات الحكومية؟
 A. تاريخ استرداد ثابت.
 B. معدل فائدة ثابت.
 C. دخل مرتبط بمؤشر.
 D. عدم وجود عقوبات على الانسحاب المبكر.
57. ما هو نوع الراتب السنوي الذي يُستخدم عادةً لتأمين دخل لمدة محدّدة من السنوات؟
 A. راتب سنوي مؤجل.
 B. راتب سنوي مضمون.
 C. راتب سنوي مدى الحياة.
 D. راتب سنوي مؤقت.

58. ما هو نوع الاستثمار الذي ينبغي التوصية به للعميل الذي يرغب في المشاركة في النمو الحالي والمستقبلي لأرباح الشركة؟
- قروض بضمان سندات الشركات.
 - سندات دين غير مضمونة.
 - الأسهم العادية.
 - الأسهم الممتازة.
59. يشتري أحد العملاء راتبًا سنويًا، ولكنه يريد التأكد من أن الراتب السنوي يسدد على الأقل ما تم استثماره. ما نوع الراتب السنوي الأكثر ملاءمة؟
- راتب سنوي يخضع لحماية رأس المال.
 - راتب سنوي مؤجل.
 - راتب سنوي متزايد.
 - راتب سنوي مضمون.
60. المنتجات التي تحقق عائدات أعلى من المتوسط عادةً ما تتصف
- برسوم أعلى من متوسط.
 - بأقساط تأمين أعلى من المتوسط.
 - بأخطار أعلى من المتوسط.
 - بأمان أعلى من المتوسط.
61. ما هو الاستثمار الذي يوزع الأخطار على مختلف الأسهم التي يديرها مديرو الاستثمار العاملون بدوام كامل؟
- الأوراق المالية الممتازة.
 - أسهم رأس المال.
 - صناديق الاستثمار.
 - الأسهم الممتازة.
62. كيف يؤثر ارتفاع معدل التضخم على أداء المنتجات الاستثمارية غير المرتبطة بمؤشر؟
- يزيد معدل نمو صندوق الاستثمار.
 - يزيد معدل العائد الحقيقي على الاستثمار.
 - يخفض معدل نمو صندوق الاستثمار.
 - يخفض معدل العائد الحقيقي على الاستثمار.
63. في أي ظروف يحصل المستثمر على معدل عائد حقيقي على مدخراته القائمة على الودائع؟
- عندما يتجاوز التضخم أسعار الفائدة.
 - عندما يتجاوز التضخم أداء سوق الأسهم.
 - عندما تتجاوز أسعار الفائدة التضخم.
 - عندما يتجاوز أداء سوق الأسهم التضخم.
64. كيف تؤثر الزيادة في أسعار الفائدة على العائدات الحقيقية على الاستثمار ذي العائد الثابت، إذا حدث ذلك من الأساس؟
- ترتفع العائدات الحقيقية.
 - لا تتأثر العائدات الحقيقية بشكل مباشر.
 - تنخفض العائدات الحقيقية.
 - ربما ترتفع أو تنخفض العائدات الحقيقية.

65. ما هي الأصول الموجودة التي يجب تضمينها عند تقييم متطلبات دخل العميل في التقاعد؟
 A. يجب تضمين الأصول الرأسمالية فقط.
 B. يجب تضمين الأصول المدرة للدخل فقط.
 C. يجب تضمين منتجات المعاش التقاعدي فقط.
 D. يجب تضمين جميع الدخل والأصول الرأسمالية التي يمكن تحويلها إلى معاش تقاعدي.
66. ما هو العامل الذي لا يؤخذ في الاعتبار عند تقييم احتياجات المعاش التقاعدي الشخصية للعميل؟
 A. العمر.
 B. معدلات الراتب السنوي.
 C. المعالون.
 D. الدخل.
67. عند تقديم المشورة لأحد الأفراد، لماذا تعتبر الرسوم والعمولات أكثر أهمية في عملية اختيار برنامج المعاش التقاعدي الشخصي مقارنةً ببرنامج المعاش التقاعدي المهني؟
 A. الرسوم لها تأثير أكبر على الفوائد الإجمالية للبرنامج المهني.
 B. تميل الرسوم إلى أن تكون أقل في حالة المعاش التقاعدي الشخصي.
 C. يمكن أن تمثل العمولة نسبة عالية جدًا من تكاليف البرنامج المهني.
 D. عادةً ما تدفع جهة العمل رسوم البرنامج المهني جزئيًا أو كليًا.
68. يرغب شخص من أصحاب الدخل المرتفع في التقاعد في غضون ثلاث سنوات، ويفكر في استثمار مبلغ مستقطع في وثيقة المعاشات التقاعدية. الامتياز الضريبي الذي من المرجح أن يحظى بإعجابه هو
 A. إعفاء ضريبي كامل على المشاركة.
 B. معاش تقاعدي خاضع للضريبة كدخل مكتسب.
 C. تكوين صندوق معفي من الضرائب.
 D. نقد معفي من الضرائب عند التقاعد.
69. إحدى العملاء لديها منتج معاش تقاعدي يتمتع بإعفاء ضريبي كامل على المشاركات وعدم فرض ضريبة على الدخل أو مكاسب رأس المال للصندوق، وتتوي التقاعد في غضون 10 سنوات. متى يجب أخذ مدى ملائمة أشكال الاستثمار الأخرى لتقاعدتها في الاعتبار، إذا حدث ذلك من الأساس؟
 A. لا يجب أخذ أشكال الاستثمار الأخرى في الاعتبار على الإطلاق.
 B. فقط عندما يبلغ صندوق المعاش التقاعدي حده الأقصى.
 C. فقط عندما تُدفع مشاركات المعاش التقاعدي حتى الحد الأقصى.
 D. فقط عندما تتقاعد العميلة وتبدأ في الحصول على استحقاقات المعاش التقاعدي.
70. فيما يتعلق بأنظمة المعاشات التقاعدية المهنية، يشير الاستحقاق المعجل إلى
 A. زيادة مشاركة الموظف كل عام على مقياس متدرج.
 B. المعاشات المستمدة من فترات خدمة أقصر تزداد تدريجيًا.
 C. معاشات تقاعدية مستمدة من فترات خدمة أقصر تتزايد على مقياس متدرج.
 D. معدل تصاعد المعاش التقاعدي في زيادة المدفوعات.
71. ما هو نوع برنامج المعاش التقاعدي المهني الذي يتطلب من الأعضاء دفع جزء من تكلفة الاستحقاقات؟
 A. مشارك.
 B. ممول.
 C. غير مشارك.
 D. غير ممول.

72. كثيرًا ما يغيّر أحد العملاء الوظائف ويعمل بعقود دائمة ومؤقتة ومحددة المدة. ما نوع منتج المعاش التقاعدي الأكثر ملاءمة له؟

- A. برنامج معاش تقاعدي مهني مشترك.
- B. برنامج معاش تقاعدي شخصي جماعي.
- C. برنامج معاش تقاعدي شخصي فردي.
- D. برنامج معاش تقاعدي مهني غير ممول.

73. يرغب أحد الموظفين في تحديد استراتيجيته الاستثمارية وزيادة مشاركاته وخفضها حسب الرغبة واختيار مزود المنتج لبرنامج معاشه التقاعدي. ستدفع جهة عمله معاشًا تقاعديًا شخصيًا إذا لم ينضم إلى برنامجهم للمعاش التقاعدي المهني أو للمعاش التقاعدي الشخصي الجماعي. إذا كانت جميع الرسوم متشابهة إلى حد كبير، فما المنتج الذي يجب عليه استخدامه عادةً؟

- A. برنامج مهني ممول مقدّم من جهة عمله.
- B. معاش تقاعدي شخصي جماعي مقدّم من جهة عمله.
- C. برنامج مهني غير ممول مقدّم من جهة عمله.
- D. معاشه التقاعدي الشخصي.

74. حظيت إحدى الشركات بسنة مربحة وترغب في تقديم استحقاقات برنامج معاش تقاعدي مهني لموظفيها، ولكنها لا تريد أن يكون لديها التزام مالي لتقديم استحقاقات ثابتة في المستقبل. ما نوع البرنامج الأنسب؟

- A. برنامج معاش تقاعدي مهني محدّد الاستحقاقات.
- B. برنامج معاش تقاعدي مهني ذو راتب نهائي.
- C. برنامج معاش تقاعدي مهني ذو شراء مالي.
- D. برنامج معاش تقاعدي مهني غير ممول.

75. الاستحقاقات المحددة هي أساس أي نوع من أنواع برامج المعاشات التقاعدية؟

- A. برنامج معاش تقاعدي ذو راتب نهائي.
- B. برنامج معاش تقاعدي شخصي جماعي.
- C. برنامج معاش تقاعدي شخصي فردي.
- D. برنامج معاش تقاعدي ذو شراء مالي.

الإجابات النموذجية على نموذج أسئلة الامتحان والمخرجات التعليمية التي تم تناولها

المخرج التعليمي	الإجابة	السؤال	المخرج التعليمي	الإجابة	السؤال	المخرج التعليمي	الإجابة	السؤال
المخرج التعليمي 6			المخرج التعليمي 4			المخرج التعليمي 1		
6.2	D	65	4.1	A	39	1.1	B	1
6.2	B	66	4.7	A	40	1.6	C	2
6.4	D	67	4.3	B	41	1.1	B	3
6.6	A	68	4.3	A	42	1.3	A	4
6.6	C	69	4.4	A	43	1.1	B	5
6.7	B	70	4.5	B	44	1.1	D	6
6.7	A	71	4.6	B	45	1.4	A	7
6.8	C	72	4.7	A	46	1.7	A	8
6.8	D	73	4.6	A	47	1.5	D	9
6.9	C	74	4.7	D	48	1.5	C	10
6.7	A	75	4.7	B	49	1.5	D	11
11 سؤال			11 سؤال			1.8	B	12
						12 سؤال		
			المخرج التعليمي 5					
			5.2	A	50	المخرج التعليمي 2		
			5.2	C	51	2.1	B	13
			5.3	B	52	2.1	B	14
			5.4	A	53	2.2	D	15
			5.6	B	54	2.2	A	16
			5.5	C	55	2.2	C	17
			5.6	D	56	2.7	D	18
			5.6	D	57	2.3	C	19
			5.7	C	58	2.4	C	20
			5.7	A	59	2.2	A	21
			5.8	C	60	2.7	C	22
			5.6	C	61	2.8	D	23
			5.10	D	62	2.7	A	24
			5.10	C	63	12 سؤال		
			5.10	C	64			
			15 سؤال			المخرج التعليمي 3		
						3.3	A	25
						3.3	D	26
						3.5	B	27
						3.3	D	28
						3.6	D	29
						3.7	B	30
						3.8	B	31
						3.9	D	32
						3.12	A	33
						3.13	B	34
						3.13	D	35
						3.5	C	36
						3.11	A	37
						3.10	D	38
						14 سؤال		