



# 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. الممارسات الجيدة	14
4. منتجات الحماية	11
5. منتجات الادخار والاستثمار	14
6. منتجات المعاشات التقاعدية	10

\* يتميز الامتحان بعنصر المرونة، تم تصميمه لكي يستخدم كدليل إرشادي للدراسة وليس لبيان العدد الفعلي للأسئلة التي ستترد في كل امتحان. 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.
  - سوف يعتمد المنهج الدراسي هذا في الامتحانات التي تعقد بين 1 مايو 2020 حتى 30 أبريل 2021.
  - يتم وضع الامتحان لهذا المنهج على أساس الممارسة في بيئة غير خاضعة لهيئة رقابة وإشراف.
  - يتوجب على الطالب الرجوع إلى موقع الإلكتروني لمعهد التأمين القانوني للتعرف على أحدث المعلومات عن التغييرات التي تطرأ على القانون وفي أي امتحان سوف تأخذ هذه التغييرات بعين الاعتبار:
1. يُرجى زيارة الموقع الإلكتروني
  2. اختر المؤهل المناسب
  3. حدد مادتك من القائمة المقدمة
  4. أختَر التحديث المتعلق بالشهادة على الجانب الأيمن من الصفحة

- 1. احتياجات العميل**
- 1.1 معرفة مراحل الحياة النموذجية السبعة للعميل: الطفولة والشباب غير المتزوج والشباب المتزوج والشباب المتزوج بوجود الأبناء والمتزوجين بوجود أبناء كبار السن وما بعد تكوين الأسرة/ما قبل التقاعد والتقاعد.
- 1.2 فهم متطلبات التخطيط المالي والقيود في كل مراحل الحياة المدرجة في 1.1 أعلاه وكيف يمكن أن تختلف هذه الظروف مع الظروف الفردية والموارد المتاحة.
- 1.3 ستكون قادرًا على تطبيق معايير التخطيط المالي للاحتياجات المحتملة أن تنشأ في مراحل الحياة في المستقبل بما في ذلك شيخوخة السكان الذين يرغبون في الحفاظ على مستوى معيشتهم.
- 1.4 فهم كيف تتأثر احتياجات العميل في كل مرحلة من مراحل الحياة بعمر العميل وحالته الزوجية ووضع الوظيفي وحالته وحالة المعالين الصحية وتوفر الموارد والأولويات الأخلاقية.
- 1.5 معرفة أن مراحل الحياة النموذجية السبعة المذكورة في 1.1 أعلاه غير مناسبة للعملاء الذين بقوا غير متزوجين أو أصبحوا أرامل أو مطلقين أو بلا أطفال.
- 1.6 فهم أن مثل هؤلاء العملاء قد يكون لديهم احتياجات مختلفة من العملاء في مراحل الحياة السبعة النموذجية الذين هم من نفس العمر ولهم نفس الموارد المالية أو لديهم نفس المسؤوليات العائلية.
- 1.7 معرفة الخطوات الرئيسية الأربع في تحديد الاحتياجات المالية الحقيقية للعميل: التمييز بين احتياجات العميل الحقيقية وتلك التي يعتقد بها والتمييز بين احتياجات العميل الحالية والمستقبلية وتحديد احتياجات العميل وقياس احتياجات العميل وتحديد أولويات احتياجاته العميل.
- 1.8 ستكون قادرًا على تطبيق قاعدة العجز كجزء من عملية تحديد الاحتياجات المستقبلية للعملاء.
- 1.9 ستكون قادرًا على تطبيق معايير التخطيط المالي على المعلومات التي يتم جمعها عن العميل من أجل تحديد الاحتياجات المالية الحقيقية للعميل وقياس أولوياتها وتحديدتها.
- 1.10 ستكون قادرًا على تطبيق ملامح أنواع مختلفة من المنتجات على احتياجات العميل وفهم دور المستشار المالي في التوصية بالمنتجات المناسبة التي تمكن العميل من تحقيق أهدافه المالية وبأسعار معقولة ومناسبة لنظرة العميل للخطر وفعالة فيما يتعلق بالضرائب.
- 2. عملية تقصي الحقائق**
- 2.1 معرفة عملية تقصي الحقائق: عملية جمع المعلومات التي تهدف إلى الجمع والتسجيل بطريقة منهجية المعلومات الضرورية عن العميل لتحديد احتياجاته وقياسها.
- 2.2 معرفة كيفية تقديم التوصيات المناسبة: جمع المعلومات واستخدامها لتمكين المستشار من أخذ ظروف العميل الحالية بعين الاعتبار وكذلك الأهداف المالية والخطط المستقبلية.
- 2.3 معرفة الأساليب لتنفيذ عملية تقصي الحقائق: عقد اجتماع وجهًا لوجه أو عن بعد.
- 2.4 فهم نقاط القوة والضعف لكل أسلوب من أساليب تنفيذ عملية تقصي الحقائق المذكورة في 3.2 أعلاه.
- 2.5 ستكون قادرًا على تطبيق قواعد تقصي الحقائق عبر صياغة الأسئلة المناسبة للطرح على العميل وصياغة هذه الأسئلة بأسلوب مفهوم للعميل وطلب معلومات إضافية من العميل إذا اقتضى الأمر.
- 2.6 معرفة المعلومات الرئيسية التي تخص العميل وعائلته التي يتم جمعها خلال تقصي الحقائق: تاريخ ميلاده ومكانه وحالته الصحية وحالته الاجتماعية وعمله الحالي والسابق بما في ذلك الراتب والمنافع الحالية والتفاصيل ذات الصلة من المعالين.
- 2.7 معرفة الفئات الرئيسية للتفاصيل المالية التي يتعين جمعها خلال تقصي الحقائق: الأصول والالتزامات السائلة وشبه السائلة وغير السائلة، والإدخار والنفقات العادية، وتأمين الحياة والتأمين الصحي (بما في ذلك العجز)، وتوفير المعاشات التقاعدية.
- 2.8 معرفة فئات الأهداف الرئيسية للتخطيط الواردة في تقصي الحقائق: التغيرات المستقبلية في الظروف، وتعليم الأطفال، والتطلعات الوظيفية والتقاعد، والأفاق والطموحات الأخرى.
- 2.9 معرفة كيفية تسجيل تفاصيل العملاء الشخصية والمالية بدقة.
- 2.10 فهم كيفية تأثير الملف الشخصي للعميل بما يلي: الحالة الاجتماعية والوضع العائلي والوظيفي والدخل الاعتيادي ورأس المال المتراكم والالتزامات المالية والموقف من الخطر التفضيلات الأخلاقية.
- 2.11 معرفة المجالات الرئيسية للتخطيط المالي: التخطيط المتعلق بتوفير الحماية عبر تأمين الحياة والصحي (بما في ذلك العجز)، وبالإدخار والاستثمار والتقاعد والميراث.
- 2.12 تطبيق تطبيق المعلومات التي تم جمعها عبر عملية تقصي الحقائق لتحديد الأهداف المالية للعميل القصيرة والطويلة الأمد ضمن كل مجال من مجالات التخطيط المالي الرئيسية المذكورة في 11.2 أعلاه.
- 2.13 معرفة الأهداف المالية للعميل التي من المرجح أن تحدد أساسًا بناءً على احتياجات العميل الحالية وتطلعاته المستقبلية فيما يخص المسكن والحالة الاجتماعية والالتزامات العائلية والخطط الوظيفية وخطط التقاعد.
- 3. الممارسات الجيدة**
- 3.1 معرفة أن على المستشار المالي واجب في جميع مراحل عملية البيع للتأكد من أن العميل يفهم تمامًا كل الآثار المترتبة على قبول توصيات المستشار المالي بما في ذلك الأخطار الكامنة.
- 3.2 معرفة الفرق بين أنواع مختلفة من الخدمات المالية والمشورة على سبيل المثال، هل المشورة مستقلة أو مقيدة أو تقتصر على التنفيذ.
- 3.3 فهم السبب في ضرورة أن يكون للمستشار المالي وضع معين وطريقة لمكافأته، على سبيل المثال، العمولة أو الرسوم التي يجب الكشف عنها للعميل المحتمل في بداية عملية البيع.
- 3.4 ستكون قادرًا على تطبيق التوصيات المنظمة باستخدام مجموعة من المنتجات المالية الجديدة والحالية الملائمة للعميل.
- 3.5 معرفة السمات الرئيسية لمنتجات الخدمات المالية التي ينبغي توفيرها للعملاء والمرحلة في عملية البيع التي ينبغي أن توفر فيها هذه المعلومات.
- 3.6 فهم طرق الإشراف والمراقبة التي يمكن استخدامها لمراقبة مدى ملائمة المشورة وأداء المستشارين الماليين في عملية البيع والمنتجات المالية.
- 3.7 معرفة الخطوات التي يجب على المستشار اتخاذها عندما يرفض العميل توصيات المستشار ويطلب من المستشار تنفيذ معاملة يعتقد المستشار أنها غير مناسبة.
- 3.8 معرفة ماذا يجب على المستشار المقيد القيام به عندما لا يكون لديه المنتج الذي يلي بشكل مناسب احتياجات العميل.
- 3.9 فهم بأن من واجب المستشار التأكد من اتخاذ جميع الخطوات المعقولة للحصول على أفضل الشروط المتاحة في السوق للعميل عند تنفيذ معاملات معينة.
- 3.10 معرفة كيفية إجراء عملية التنفيذ فقط نيابة عن العملاء عندما لا يتم طلب أو تقديم المشورة المالية؛
- 3.11 فهم الحاجة إلى طلب تحديد هوية العميل المناسب ومصدر الأموال التي سيتم استثمارها لتجنب عمليات غسل الأموال.
- 3.12 فهم سبب عدم أخلاقية تقديم المشورة للعميل للتبديل بين المنتجات المالية لمختلف مقدمي الخدمات ما لم يكن هذا التبديل أو التحويل يصب بوضوح في مصلحة العميل.
- 3.13 معرفة السمات الرئيسية لترتيب الإلغاء.
- 3.14 فهم الحاجة إلى إجراء فعال لتقديم الشكاوى لتغطية بيع منتجات الخدمات المالية ومعرفة السمات الأساسية لهذا الإجراء.
- 3.15 معرفة السمات الرئيسية للترتيبات التعويضية.
- 3.16 فهم أهمية المراجعات المنتظمة لترتيبات العميل وظروفه وتقديم المشورة فيما يتعلق بالتغييرات الملائمة.
- 4. منتجات الحماية**
- 4.1 معرفة الظروف التي توجد فيها حاجة إلى مشورة تخصص الحماية ضد الوفاة والعجز.
- 4.2 معرفة التفاصيل الشخصية والمالية الرئيسية التي تعتمد عليها متطلبات حماية العميل: العمر والمعالون والدخل والأصول والالتزامات.
- 4.3 معرفة سمات وثائق منتجات الحماية التي تؤثر على مدى ملائمتها للعميل: المستويات المتميزة، وهيكل الرسوم والعمولات، وخيارات وضمانات الوثيقة، والمرونة، ومنافع الوثيقة، والقيود المحتملة، والأداء الاستثماري السابق (حيثما كان ذلك ملائمًا)، وقيم التصفية (حيثما كان ذلك ملائمًا).
- 4.4 فهم كيفية تحديد أولويات وتقييم أهمية الميزات المذكورة في 3.4 أعلاه في مجموعة معينة من ظروف العميل.

- 4.5 فهم كيف تؤثر المعاملة الضريبية لمنتجات الحماية على ملائمتها للعميل.
- 4.6 معرفة سمات منتجات الحماية هذه بشكل عام: تأمين الحياة المؤقت وتأمين الحياة المؤقت الثابت والمتناقص القيمة (بما في ذلك منافع تأمين الدخل العائلي) والمتزايد القيمة والقابل للزيادة والتحويل والتجديد والتأمين مدى الحياة والتأمين المرتبط بالوحدات الاستثمارية مع الأرباح وبدون أرباح والتأمين الصحي وتأمين حماية الدخل وتأمين الأمراض الحرجة والتأمين الصحي الخاص وتأمين الرعاية الطويلة الأجل وتأمين الأمراض والحوادث والبطالة.
- 4.7 ستكون قادرًا على توظيف المنتجات المدرجة في 4.6 لتلبية احتياجات العميل في ظروف معينة.
- 5. منتجات الادخار والاستثمار**
- 5.1 معرفة الظروف التي توجد فيها حاجة إلى تقديم المشورة في مجال الادخار والاستثمار.
- 5.2 معرفة العوامل الشخصية والمالية الرئيسية التي تؤثر في اختيار منتجات الادخار والاستثمار.
- 5.3 معرفة عوامل الملازمة في اختيار منتجات الادخار والمنتجات الاستثمارية بما في ذلك؛ الدخل وأفاق نمو رأس المال، والضمانات، وسهولة الوصول / السيولة، والغرامات، وحدود المساهمات، والخطر، وآليات الشراء والبيع، وهياكل الرسوم والعمولات، والأداء الاستثماري السابق، والمرونة.
- 5.4 فهم كيفية تحديد أولويات وتقييم أهمية الميزات المذكورة في 5.3 أعلاه في مجموعة معينة من ظروف العميل.
- 5.5 فهم تؤثر المعاملة الضريبية لمنتجات الادخار والاستثمار على ملاءمتها للعميل؛
- 5.6 معرفة، بشكل عام، ملامح منتجات الادخار والمنتجات الاستثمارية هذه: حسابات الادخار، والأوراق المالية الحكومية، سندات الحكومة البريطانية، الاستثمارات ذات الفائدة الثابتة؛ الأسهم: المدرجة وغير المدرجة، العادية والتفضيلية؛ تأمين الحياة المختلط: المشاركة في الأرباح، غير المشاركة في الأرباح، منخفضة التكلفة، لمرتبطة بالوحدات الاستثمارية؛ دفعات الحياة: الأنواع، خيارات الوفاة، خيارات الدخل، التكاليف؛ الاستثمارات الجماعية: صناديق الاستثمار، والوحدات الاستثمارية، وشركات الاستثمار المفتوحة العضوية؛ سندات الاستثمار؛ سندات الشركات؛ بما في ذلك سندات الملكية المحمية؛ الاستثمار العقاري: المباشر وغير المباشر، السكني والتجاري.
- 5.7 ستكون قادرًا على توظيف منتجات الادخار والاستثمار المدرجة في 6.5 أعلاه لتلبية احتياجات العملاء في ظروف معينة.
- 5.8 فهم العلاقة بين تحمل العميل للخطر والمستوى الحقيقي للعائد.
- 5.9 فهم كيفية توزيع الاستثمارات الجماعية للخطر.
- 5.10 فهم كيف يؤثر التضخم والانكماش والعوامل البيئية الاقتصادية الأخرى على منتجات الادخار والاستثمار.
- 5.11 فهم كيف تؤثر التغيرات في أسعار الفائدة على الأداء المستقبلي ومنتجات الادخار والاستثمار.
- 6. منتجات المعاشات التقاعدية**
- 6.1 معرفة الظروف التي تكون فيها حاجة للحصول على المشورة بشأن التقاعد وتوقيت هذه المشورة.
- 6.2 معرفة كيفية تقييم متطلبات العميل فيما يخص المعاش التقاعدي.
- 6.3 معرفة التفاصيل الشخصية والمالية الرئيسية التي تعتمد عليها متطلبات العميل فيما يخص المعاش التقاعدي: السن والمعاليين والدخل والأصول والالتزامات الأخرى وترتيبات المعاشات التقاعدية السابقة والحالية ومخصص المعاش التقاعدي الحكومي (حيثما ينطبق ذلك).
- 6.4 معرفة ملامح نظام المعاشات التقاعدية التي تؤثر في مدى ملائمتها للعميل: الأهلية ومستوى المساهمة وحدودها وخيارات الاستثمار والمنافع وهيكل النفقات والعمولة (إن وجدت) وترتيبات السحب وقيمة التحويل والمرونة والضمانات.
- 6.5 فهم كيفية تحديد الأولويات وتقييم الميزات المذكورة في 4.6 أعلاه في مجموعة معينة من ظروف العميل.
- 6.6 فهم كيفية تأثير المعاملة الضريبية لمساهمات ومنافع نظام المعاشات التقاعدية على مدى ملائمتها لعميل معين.
- 6.7 معرفة، بشكل عام، ملامح أنواع أنظمة المعاشات التقاعدية هذه، ونظام المعاشات التقاعدية المهنية (المنافع المعرفة، بما في ذلك الاستحقاق المعجل، والمساهمات المعرفة)، ونظام المعاشات التقاعدية الشخصي:

## قائمة القراءة

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

### ملاحظة: سيكون الامتحان وفقاً للمنهج فقط.

تقدم قائمة القراءة هذه للتوجيه فقط، ولن تكون في حد ذاتها موضوعاً للامتحان.

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

يمكن لأعضاء معهد التأمين القانوني الوصول إلى معظم المواد الدراسية الإضافية أدناه عبر صفحة الويب لخدمات المعرفة على .

تتم إضافة موارد جديدة بشكل متكرر - للحصول على معلومات حول الحصول على نسخة من مقال أو فصل كتاب أو استعارة كتاب أو المساعدة في العثور على مصادر، الرجاء الدخول على أو إرسال إيميل .

### الكتب الدراسي لمعهد التأمين القانوني

شهادة في التخطيط المالي. لندن: معهد التأمين القانوني. كتاب شهادة في التخطيط المالي.

#### الكتب

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

### الكتاب الإلكتروني

الكتب الإلكترونية التالية متاحة من خلال أداة البحث ديسكفري عبر الموقع الإلكتروني (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 اير مايلفيسي، هواكسونغ هوانغ. نيو يورك: كامبريدج ونيفرزي تي بريس، 2012.

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

\* متاحة كذلك في صيغة كتاب إلكتروني عبر ديسكفري فقط لأعضاء معهد التأمين القانوني

## ملف الحقائق (Factfiles) وغيرها من الموارد على

### الإنترنت

تتميز ملفات وقائع معهد التأمين القانوني بالإيجاز وسهولة الفهم رغم احتوائها على مصادر غنية بالمعلومات المتخصصة التي تستهدف إثراء معرفة الأعضاء. أعدت ملفات الوقائع على يد خبراء وممارسين، وهي تتناول الموضوعات الرئيسية المرتبطة بالمجال، بالإضافة إلى بعض النقاط غير المعروفة لدى البعض أو الأقل تخصصًا كالتأمينات العامة وتأمين الحياة والمعاشات والخدمات المالية، هذا إلى جانب معلومات تم جمعها بطريقة غير متاحة بسهولة في مصادر أخرى. متاحة على الإنترنت عبر الرابط (فقط لأعضاء معهد التأمين القانوني).

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 (فقط لأعضاء معهد التأمين القانوني).

الثروات ذات القيمة المرتفعة في الخدمات المالية. براد بيكر. الإطار الرقابي. سيمون كولنيز.

التطورات الأخيرة في تصميم منتجات تأمين الحياة. روبرت سوريدج

تنظيم الأعمال الاستثمار بالتجزئة. كيفن موريس.

تتوفر المزيد من المقالات والنشرات الفنية عبر (فقط لأعضاء معهد التأمين القانوني).

### الدوريات العلمية والمجلات

التمويل الشخصي المهني ( الحلول المالية سابقا). لندن: معهد التأمين القانوني. ست إصدارات سنويًا. متاحة على الإنترنت على الرابط (فقط لأعضاء معهد التأمين القانوني).

### المراجع الدراسية

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

القاموس المصرفي والمالي الدولي. جون كلارك. هوبوكين، نيو جيرسي: روتلديج ، 2005.\*

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. بيترسفيلد: هاريمان هاوس، 2007.\*

قاموس لامونت المالي: قاموس الإنجليزية الحاسم في المال والاستثمار. باركلي ديليو لامونت. الطبعة العاشرة. لندن: تاكسبيرفس، 2009.

### دليل الامتحان

إذا كان لديك تسجيل حالي للكتاب الدراسي، فسيتم تضمين دليل الامتحان الحالي ويمكن الوصول إليه عبر رفيق الدراسة (). 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.

يعقد معهد التأمين في لندن محاضرة حول أساليب المراجعة لامتحانات معهد التأمين القانوني حوالي ثلاث مرات في السنة. يمكن العثور على شرائح لأحدث المحاضرات على (فقط لأعضاء معهد التأمين القانوني).