



Chartered
Insurance
Institute

AWA

شهادة في التخطيط المالي

استنادًا إلى منهج 2020/2021
الذي تتم دراسته من 1 مايو 2020 حتى 30 أبريل 2021

شهادة في التخطيط المالي

استنادًا إلى منهج 2020/2021 الذي تتم دراسته من 1 مايو 2020 حتى 30 أبريل 2021

المحتويات

3	مقدمة لدليل الامتحان
7	منهج AWA
12	نموذج من أسئلة الامتحان
23	نموذج من الإجابات على أسئلة الامتحان ومخرجات المنهج التعليمي

تم النشر في مارس 2020 بواسطة:

معهد التأمين القانوني

42-48 High Road, South Woodford, London E18 2JP

هاتف: 020 8989 8464

فاكس: 020 8530 3052

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

حقوق الطبع والنشر © 2020 معهد التأمين القانوني. جميع الحقوق محفوظة.

شهادة في التخطيط المالي

استنادًا إلى منهج 2020/2021 الذي تتم دراسته من 1 مايو 2020 حتى 30 أبريل 2021

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 وتحضير 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 واضحة ولا لبس فيها. وإجراء 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) تفضّل 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.

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 وفقاً له.

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:

اعرف - 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.

افهم - 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 بعلامة الاستفهام "لماذا"، ويمكن للأسئلة الموضوعية على أساس المخرج التعليمي/افهم اختبار المعرفة أو الفهم أو كليهما.

طَبِّق - 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 2020 حتى 30 أبريل 2021.

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. 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 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 ملائماً)، وقيم التصفية (حيثما كان ذلك ملائماً).
- 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 دبليو 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).

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. أحد العوامل الرئيسية التي ستؤثر على الاحتياجات المالية للعميل في كل مرحلة من مراحل الحياة هو التوازن بين
 - A. الأصول والمسؤوليات.
 - B. الأصول الثابتة والمتداولة.
 - C. المسؤوليات قصيرة الأجل وطويلة الأجل.
 - D. الأصول الملموسة وغير الملموسة.
5. من المرجح أن تكون أولوية التخطيط المالي لزوجين شابين يعملان وليس لديهما أطفال هي
 - A. الحماية ضد فقدان الدخل.
 - B. توفير صندوق طوارئ.
 - C. تخفيض المسؤوليات المالية.
 - D. برامج الادخار والاستثمار طويل الأجل.
6. يمتلك زوجان لديهما أبناء كبار دخلاً قابلاً للتصرف. ما الذي يعتبر عادةً أهم احتياجاتهما؟
 - A. تكوين رأس مال للأبناء.
 - B. تكوين رأس مال لسداد المسؤوليات الضريبية عند الوفاة.
 - C. الادخار لسداد تكاليف التعليم.
 - D. الادخار لتقاعدتهما.
7. نموذج دورة الحياة لن يكون مناسباً للعميل
 - A. الأعراب.
 - B. الذي يتزوج مرة أخرى.
 - C. الذي يتبنى أطفالاً.
 - D. الذي يؤجل التقاعد.
8. عميل شاب متزوج يعمل في وظيفة توفر معاشاً تقاعدياً ليس لديه تأمين حياة ويريد الحصول على مشورة بشأن الادخار لتعليم طفله. كيف يجب تحديد أولويات احتياجاته الحقيقية؟
 - A. يجب التفكير في أي تأمين حياة توفره جهة عمله وزيادته إذا لزم الأمر.
 - B. يجب التفكير في خطة التعليم أولاً حيث إنها تمثل حاجة العميل المعلنة.
 - C. يجب مراجعة معاشه التقاعدي لأنه قد لا يكون كافياً لتلبية احتياجاته من الدخل عند التقاعد.
 - D. يجب اقتراح التأمين الطبي الخاص باعتباره أكثر أهمية من خطة التعليم.

9. ترمّلت عميلة مسنة ليس لديها معالين متبقين معها مؤخرًا. يجب مراجعة احتياجاتها المالية الفورية
- لأنها ستحتاج إلى المشورة بشأن تخطيط الحماية.
 - لأنها ستحتاج إلى البدء في تخطيط الميراث.
 - لتحقيق نمو رأس المال على الدخل الإضافي المتاح لها.
 - لحماية مستوى معيشتها باستخدام الموارد المتاحة المتبقية.
10. يحتاج أحد العملاء إلى توفير مصدر بديل للدخل في حالة عدم قدرته على العمل لفترة طويلة بسبب المرض.
- سيكون المنتج الأنسب هو
 - التأمين ضد الحوادث والمرض.
 - التأمين ضد الأمراض الحرجة.
 - تأمين حماية الدخل.
 - التأمين الطبي الخاص.
11. إحدى الخطوات الأربع لتحديد الاحتياجات المالية الحقيقية لإحدى العميليات هي
- تحديد موقفها تجاه الأخطار.
 - تحديد وضعها الوظيفي.
 - معرفة تاريخها الطبي.
 - تحديد أولويات متطلباتها.
12. ما الذي لن يضعه المستشار المالي في الاعتبار عند تحديد الاحتياجات المالية الحقيقية للعميل؟
- احتياجات العميل الحالية والمستقبلية.
 - موقف العميل تجاه الأخطار.
 - الاحتياجات المستقبلية للعميل فقط.
 - تحديد أولويات متطلبات العميل.
13. الهدف الرئيسي لتقصي الحقائق هو
- إثبات الالتزام بلوائح المبيعات.
 - تحديد احتياجات العميل، إن وجدت.
 - تبرير بيع المنتج الموصى به.
 - التحديد الكمي لاحتياجات العميل.
14. خلال مقابلة تقصي الحقائق، تركز الأسئلة التي يوجهها المستشار المالي على أهداف العميل وتطلعاته المستقبلية بحيث
- يتم النظر في الأهداف المستقبلية بشكل منفصل عن الاحتياجات الحالية.
 - يتم النظر في الأهداف المستقبلية إلى جانب الاحتياجات الحالية.
 - يتم إعطاء الأهداف المستقبلية الأولوية على الاحتياجات الحالية.
 - يتم إعطاء الاحتياجات الحالية الأولوية على الأهداف المستقبلية.
15. في التسويق المباشر، كيف يتم إجراء تقصي الحقائق؟
- وجهًا لوجه فقط.
 - عن طريق البريد فقط.
 - عبر الهاتف فقط.
 - عن طريق البريد أو عبر الهاتف.

16. الميزة الرئيسية لتقصي الحقائق وجهاً لوجه هي أنه
- A. قد يكون للمستشار فرصة أفضل للتغلب على أي اعتراضات.
- B. قد يقوم المستشار بجمع قدر كبير من المعلومات التي قد تكون مفيدة في تقديم المقدمات المحتملة للعملاء المستقبليين.
- C. المستشار قادر على الحصول على فهم كامل لاحتياجات وأولويات العميل.
- D. العميل قادر على شراء وثيقة 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. ما الذي لا يتم تدوينه عادةً في قسم التفاصيل المالية لتقصي الحقائق؟
- A. أصول العملاء.
- B. مسؤوليات العملاء.
- C. برامج الادخار والاستثمارات الخاصة بالعملاء.
- D. موقف العميل من الأخطار المالية.
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. ميزة تقصي الحقائق عن طريق البريد هي
- A. أنه يمكن للعميل إكمال الاستمارة في الوقت الذي يحدده.
- B. أن الاستثمارات المستخدمة ستتناول جميع الاستفسارات التي من المحتمل أن تدور في ذهن العميل.
- C. أن العميل سيدفع رسوماً أقل بكثير.
- D. أنها تؤسس علاقة أفضل مع مزود 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 ملاءمة 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 نيابة عنها دون طلب أو تلقي مشورة.
 - يُقدم المزود للعميلة شروطاً أكثر ملاءمة، مقارنةً بالعملاء 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. خلال فترة 12 شهرًا، أصدر مزود تأمين الحياة 2,000 وثيقة تأمين مختلط، وفي نهاية الفترة كانت 1,800 وثيقة من نفس الوثائق ما تزال سارية. ما هو 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 ستنتقل إلى حاملي وثائق التأمين 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 يجب أن يفعله المستشار عندما يرغب العميل في إجراء معاملة ولكنه لا يرغب في تلقي أي مشورة؟
- 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 كتابةً 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 ملاءمة منتج الحماية مع عدم وجود عنصر الاستثمار؟
- A. القوة المالية للمزود.
 B. مستوى أقساط 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 تأمين الرسوم المدرسية السنوية لطفلهما على مدى السنوات الثماني القادمة ضد وفاة العائل الرئيسي للأسرة. ما المنتج الأوفر لتلبية هذه الحاجة؟
- وثيقة منفعية للدخل الأسري.
 - وثيقة التأمين المؤقت الثابت.
 - وثيقة التأمين المختلط منخفض التكلفة.
 - وثيقة تأمين 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. تطلب امرأة متزوجة توفير الحماية لأسرتها، ولكنها تريد أيضاً أن تكون الوثيقة مرنة بما يكفي لاستخدامها في تخطيط الميراث مع زيادة عدد أفراد الأسرة. ما نوع الوثيقة التي ينبغي التوصية بها عادةً؟
- وثيقة التأمين المختلط.
 - وثيقة منفعية للدخل الأسري.
 - وثيقة التأمين المؤقت الثابت.
 - وثيقة تأمين 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
- أي ميراث متوقع.
 - الأصول والمسؤوليات الحالية.
 - المعدل الحالي للضرائب.
 - مقدار الدخل القابل للتصرف.
52. يجب أن ينصح العميل الذي يطلب مستوى منخفض من أخطار رأس المال بشراء
- أسهم شركة.
 - سندات حكومية.
 - صناديق استثمار.
 - وحدات استثمارية.
53. باع عميل منزله الرئيسي مؤخرًا وبطلب 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؟
- سهولة الوصول إلى رأس المال.
 - هيكل الرسوم والعمولات.
 - احتمالات نمو الدخل ورأس المال.
 - الأداء الاستثماري السابق.
54. يُعدّ هامش الشراء والبيع لمنتج استثماري إشارة إلى
- الفترة الأولية التي يجب أن يتم فيها الاستثمار قبل تحقيق الربح.
 - جزء من تكلفة الاستثمار في هذا المنتج.
 - الأداء السابق للاستثمار.
 - معدل النمو المقترض لأغراض التسعير.
55. عند تقديم المشورة للعميل بشأن الادخار، ما هو الاعتبار الذي ينبغي إعطاؤه عادةً للامتيازات الضريبية المتاحة، إذا حدث ذلك من الأساس؟
- يجب أخذ الامتيازات الضريبية المستقبلية في الاعتبار قبل الامتيازات الفورية.
 - يجب أن يكون للامتيازات الضريبية الأسبقية على ميزات المنتج الأخرى.
 - يجب أخذ الامتيازات الضريبية في الاعتبار جنبًا إلى جنب مع ميزات المنتج الأخرى.
 - لا يجب اعتبار الامتيازات الضريبية جزءًا من ملاءمة المنتج.
56. ما الميزة التي تشترك فيها الأنواع المختلفة من السندات الحكومية؟
- تاريخ استرداد ثابت.
 - معدل فائدة ثابت.
 - دخل مرتبط بمؤشر.
 - عدم وجود عقوبات على الانسحاب المبكر.
57. ما هو نوع الراتب السنوي الذي يُستخدم عادةً لتأمين دخل لمدة محدّدة من السنوات؟
- راتب سنوي مؤجل.
 - راتب سنوي مضمون.
 - راتب سنوي مدى الحياة.
 - 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 يسد 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 مديرها 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؟
- يجب تضمين الأصول الرأسمالية فقط.
 - يجب تضمين الأصول المدرة للدخل فقط.
 - يجب تضمين منتجات المعاش التقاعدي فقط.
 - 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؟
- العُمر.
 - معدلات الراتب السنوي.
 - المعالون.
 - 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؟
- الرسوم لها تأثير أكبر على الفوائد الإجمالية للبرنامج المهني.
 - تميل الرسوم إلى أن تكون أقل في حالة المعاش التقاعدي الشخصي.
 - يمكن أن تُمثل العمولة نسبة عالية جدًا من تكاليف البرنامج المهني.
 - 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
- إعفاء ضريبي كامل على المشاركة.
 - معاش تقاعدي خاضع للضريبة كدخل مكتسب.
 - تكوين صندوق معفي من الضرائب.
 - 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 ملاءمة أشكال الاستثمار الأخرى لتقاعدتها في الاعتبار، إذا حدث ذلك من الأساس؟
- لا يجب أخذ أشكال الاستثمار الأخرى في الاعتبار على الإطلاق.
 - فقط عندما يبلغ صندوق المعاش التقاعدي حده الأقصى.
 - فقط عندما تُدفع مشاركات المعاش التقاعدي حتى الحد الأقصى.
 - فقط عندما تتقاعد العميلة وتبدأ في الحصول على استحقاقات المعاش التقاعدي.
70. فيما يتعلق ببرامج المعاش التقاعدي المهني، يشير الاستحقاق المعجل إلى
- زيادة مشاركة الموظف كل عام على مقياس متدرج.
 - تحقيق معدل أعلى لنمو الاستثمار في برنامج للشراء المالي.
 - معاشات تقاعدية مستمدة من فترات خدمة أقصر تتزايد على مقياس متدرج.
 - معدل تصاعد المعاش التقاعدي في زيادة المدفوعات.
71. ما هو نوع برنامج المعاش التقاعدي المهني الذي يتطلب من الأعضاء دفع جزء من تكلفة الاستحقاقات؟
- مشارك.
 - ممول.
 - غير مشارك.
 - غير ممول.

72. كثيرًا ما يغيّر أحد العملاء الوظائف ويعمل بعقود دائمة ومؤقتة ومحدّدة المدة. ما نوع منتج المعاش التقاعدي الأكثر ملاءمة له؟
- برنامج معاش تقاعدي مهني مشارك.
 - برنامج معاش تقاعدي شخصي جماعي.
 - برنامج معاش تقاعدي شخصي فردي.
 - 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؟
- برنامج مهني ممول مقدّم من جهة عمله.
 - معاش تقاعدي شخصي جماعي مقدّم من جهة عمله.
 - برنامج مهني غير ممول مقدّم من جهة عمله.
 - 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؟
- برنامج معاش تقاعدي مهني محدّد الاستحقاقات.
 - برنامج معاش تقاعدي مهني ذو راتب نهائي.
 - برنامج معاش تقاعدي مهني ذو شراء مالي.
 - برنامج معاش تقاعدي مهني غير ممول.
75. الاستحقاقات المحدّدة هي أساس أي نوع من أنواع برامج المعاشات التقاعدية؟
- برنامج معاش تقاعدي ذو راتب نهائي.
 - برنامج معاش تقاعدي شخصي جماعي.
 - برنامج معاش تقاعدي شخصي فردي.
 - 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	1.3	B	1
6.2	B	66	4.7	A	40	1.8	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	1.4	B	5
6.7	C	70	4.5	B	44	1.4	D	6
6.7	A	71	4.6	B	45	1.5	A	7
6.8	C	72	4.7	A	46	1.9	A	8
6.8	D	73	4.6	A	47	1.9	D	9
6.8	C	74	4.7	D	48	1.10	C	10
6.7	A	75	4.7	B	49	1.9	D	11
11 سؤال			11 سؤال			1.7	B	12
						12 سؤال		
			المخرج التعليمي 5			المخرج التعليمي 2		
5.2	A	50						
5.2	C	51	2.1	B	13			
5.3	B	52	2.2	B	14			
5.4	A	53	2.3	D	15			
5.6	B	54	2.4	C	16			
5.5	C	55	2.4	C	17			
5.6	D	56	2.7	D	18			
5.6	D	57	2.5	C	19			
5.7	C	58	2.6	C	20			
5.7	A	59	2.4	A	21			
5.8	C	60	2.10	C	22			
5.6	C	61	2.11	D	23			
5.10	D	62	2.12	A	24			
5.10	C	63				12 سؤال		
5.11	C	64						
15 سؤال						المخرج التعليمي 3		
						3.10	A	25
						3.2	D	26
						3.4	B	27
						3.2	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
						3.12	D	35
						3.5	C	36
						3.11	A	37
						3.10	D	38
						14 سؤال		