المقدمة:

يشهد مجال إدارة الثروات في الوقت الراهن مزيجاً من الفرص الاستثنائية والتحديات الجوهرية. ففي ظل الازدهار الاقتصادي، يتزايد الإقبال على الخدمات المصرفية الخاصة، بينما تؤكد التقلبات التي تعاني منها الأسواق المالية الحاجة الملحة إلى حلول استشارية متخصصة، فعّالة، وموجهة بدقة لمساعدة العملاء في الحفاظ على ثرواتهم ومواجهة تقلبات السوق بثبات.

ونظراً لكون إدارة الثروات من أكثر القطاعات نمواً في صناعة الخدمات المالية، فإن المؤسسات العاملة في هذا المجال مطالبة بالاستثمار في تطوير الكفاءات المهنية لموظفيها، وتعزيز قدراتهم لتقديم خدمات عالية الجودة تتماشى مع تطلعات العملاء الأثرياء، وتلبية الاحتياجات المتزايدة لهذا السوق المتوسع.

الفئات المستهدفة:

- العاملون في وظائف المستشارين الماليين أو موظفي المبيعات ضمن شركات التأمين على الحياة، البنوك، وسائر المؤسسات التي تقدم خدمات مالية.
- الأفراد الذين يشغلون مناصب استشارية مالية ويسعون إلى تعميق معرفتهم ومهاراتهم المهنية.
- المديرون التنفيذيون في شركات التأمين على الحياة، إضافة إلى المتخصصين في مجال التخطيط المالي.
- كل من يرى في نفسه الرغبة أو الحاجة لتطوير مهاراته في هذا المجال المتخصص.

الأهداف التدريبية:

بنهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم الغرض من الخدمات المالية وبنيتها العامة، إلى جانب العوامل الاقتصادية التي تؤثر على العائد على الاستثمار.
- التعرف على الأسس التي تحكم العلاقة بين المستشار والعميل، وفهم مدونات السلوك الأخلاقي التي تنظم هذه العلاقة.
- استيعاب مراحل عملية تقديم المشورة المالية وآليات تنفيذها.
- التمييز بين أنواع المخاطر التي يواجهها المستثمرون، مع القدرة على تحديد خصائص المخاطر الفردية لكل مستثمر.
- فهم عملية التخطيط لمرحلة التقاعد والقدرة على التقدير الكمي للاحتياجات المالية المرتبطة بهذه المرحلة.
- الإلمام بمفاهيم تخطيط الحماية، وتحديد الأولويات المرتبطة بتأمين الأفراد وأسرهم.
- إدراك تأثير السياسات الضريبية والجباية على تقديم المشورة المالية وتحديد نوعية الاستثمارات الملائمة.

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الأولى: نشاط الخدمات المالية والخلفية الاقتصادية

- دراسة الغرض من نشاط الخدمات المالية وبنيته الأساسية.
- تحليل العوامل الاقتصادية المؤثرة على العائد الاستثماري.
- استعراض مفهوم العلاقات الاستئمانية في السياق المالي.

- توضيح أسس العلاقة المهنية بين المستشار والعميل ومدونات السلوك الأخلاقية المنظمة لها.

الوحدة الثانية: المشورة المالية وإدارة المخاطر

- تعريف عملية إسداء المشورة المالية وأهميتها في بناء الثقة مع العملاء.
- أهمية المراجعة الدورية للظروف المالية الخاصة بالعميل.
- تحديد أنواع المخاطر التي قد يتعرض لها المستثمرون وكيفية تحليل خصائص كل نوع من أنواع المخاطر حسب الملف الاستثماري لكل عميل.

الوحدة الثالثة: الأصول والأسواق المالية

- التعرف على مجموعة الأصول المالية المتاحة في الأسواق.
- تحليل الخصائص الرئيسة لكل فئة من فئات الأصول.
- استعراض مزايا وعيوب كل نوع من هذه الأصول.
- التعرف على الأسواق المالية الأساسية التي يتم من خلالها تداول هذه الأصول.

الوحدة الرابعة: صناديق الاستثمار

- عرض الصناديق الاستثمارية المتاحة لتلبية الاحتياجات الادخارية والاستثمارية ومختلف احتياجات الإنفاق.
- شرح عملية تخطيط الاستثمار والمنهجيات المتبعة في تصميم حافظة استثمارية متكاملة.
- كيفية مواءمة المحافظ المالية مع أهداف العميل من حيث العوائد والمخاطر والسيولة.

الوحدة الخامسة: التخطيط للتقاعد

- تقديم شرح مفصل لعملية التخطيط المالي لفترة التقاعد.
- تحديد الاحتياجات المالية المستقبلية والتقدير الكمي لها لضمان الاستدامة المالية خلال تلك المرحلة.

الوحدة السادسة: تخطيط الحماية

- التعريف بالأدوات المالية المتاحة لأغراض الحماية الشخصية والعائلية.
- أهمية ترتيب الأولويات في تخطيط الحماية بناءً على ظروف العميل وأهدافه.
- استعراض مفاهيم التخطيط للمواريث والتخطيط الضريبي.
- تحليل أثر الضرائب على تقديم المشورة المالية، وتحديد الاستثمارات المثلى في ظل الإطار الضريبي السائد.