JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

# دورة مبادئ الاستثمار وملاءمة العملاء

22 – 26 نوفمبر 2027

فيينا

info@jupiterprime.uk

**jupiterprime.uk**

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

# دورة مبادئ الاستثمار وملاءمة العملاء

**المرجع:** 91867_2433 **التاريخ:** 22 – 26 نوفمبر 2027 **المكان:** فيينا **الرسوم:** GBP 5900

دورة مبادئ الاستثمار وملاءمة العملاء دورة تدريبية مدتها أسبوع لموظفي الاستثمار والبنوك الجدد الذين يشرحون المنتجات للعملاء ويوثقون سبب ملاءمة كل توصية، وتنتهي بإعداد ورقة عمل مبادئ الاستثمار للعميل. فاتساع رفوف المنتجات وتشدد مراجعة ملفات المشورة يجعلان الحكم السليم على الملاءمة حاجة يومية في كل فرع. تقدم جوبيتر برايم للتدريب دورة مبادئ الاستثمار وملاءمة العملاء للمهنيين في بداية مسارهم.

## لماذا تهم مبادئ الاستثمار وملاءمة العملاء الآن

تتشكل هذه المبادئ اليوم تحت ثلاث قوى. يصل العملاء ومعهم خيارات أكثر، لكنهم كثيرا ما يسيئون تقدير أثر التذبذب والتضخم في مدخراتهم. ويتوقع المراجعون الداخليون أن ترتبط كل توصية بملف عميل موثق يمكن تتبعه. وتجمع رفوف المنتجات الآن الودائع والصناديق والسندات والأوراق المهيكلة جنبا إلى جنب. فإذا أحسنت المؤسسة تقدير الملاءمة كسبت ثقة العملاء وملفات مشورة نظيفة، وإذا أساءت واجهت الشكاوى وأعباء المعالجة. وتستند الدورة إلى مبادئ التنويع والموازنة بين العائد والمخاطرة ومبدأ القيمة الزمنية للنقود وممارسات تحديد ملف المخاطر المتعارف عليها.

## المستفيدون من مبادئ الاستثمار وملاءمة العملاء

- موظفو الفروع ومراكز الاتصال الذين يجيبون عن الأسئلة الأولى حول منتجات الادخار والاستثمار
- موظفو العلاقات المبتدئون الذين يجمعون بيانات العميل ويعدون عروض المنتجات
- فرق عمليات الاستثمار ودعم المنتجات التي تتحقق من توافق الأوامر مع ملفات العملاء
- موظفو الرقابة وضمان الجودة الذين يفحصون عينات من ملفات المشورة

تستفيد دفعات الخريجين الجدد ومجموعات الفروع أكثر من غيرها حين يحضر عدد من أفرادها معا ويتفقون على طريقة واحدة لتوثيق الملاءمة.

## قدرات مبادئ الاستثمار وملاءمة العملاء

يربط المشاركون حساب العائد بالحكم على ما إذا كان استثمار بعينه يناسب عميلا بعينه.

- حساب القيمة الحالية والقيمة المستقبلية والنمو المركب لأهداف ادخار العميل — حوارات تمويل الأهداف
- مقارنة العائد المتوقع والتذبذب والتراجع الأقصى بين فئات الأصول — قرارات تضييق قائمة المنتجات
- تطبيق منطق التنويع والارتباط على مزيج بسيط للعميل — مقترحات التوزيع المرفوعة للمستشارين
- تقييم تحمل المخاطر والقدرة على تحمل الخسارة والأفق الزمني كلا على حدة — حكم الملاءمة
- تحديد سبب ملاءمة المنتج لملف العميل أو عدم ملاءمته — مراجعو ملفات المشورة
- إيصال الرسوم والسيولة وسيناريوهات الهبوط بلغة واضحة — موافقة العميل وثقته

## مصطلحات مبادئ الاستثمار وملاءمة العملاء الأساسية

- القيمة الزمنية للنقود — مبدأ يرى أن المبلغ المتاح اليوم أعلى قيمة من المبلغ نفسه لاحقا لأنه قادر على تحقيق عائد.
- علاوة المخاطر — العائد الإضافي المتوقع الذي يطلبه المستثمر مقابل حيازة أصل أعلى مخاطرة من الوديعة.
- الارتباط — مقياس لمدى تحرك أصلين معا، وكلما انخفض الارتباط استقر أداء المزيج.
- تحمل المخاطر — استعداد العميل النفسي لقبول انخفاض قيمة استثماره سعيا إلى عائد متوقع أعلى.
- القدرة على تحمل الخسارة — قدرة العميل المالية على استيعاب انخفاض القيمة دون المساس بأهدافه الأساسية.
- تقييم الملاءمة — الحكم الموثق بأن المنتج يتوافق مع أهداف العميل وأفقه الزمني وخبرته ووضعه المالي.

## مبادئ الاستثمار وملاءمة العملاء يوما بيوم

### اليوم 1: العائد والمخاطرة وثمن الزمن

- العائد الاسمي مقابل العائد الحقيقي — شرح أثر التضخم في مدخرات العميل
- جداول التراكم والقيمة المستقبلية — تحديد الاشتراكات الشهرية اللازمة لبلوغ الأهداف
- القيمة الحالية والخصم — المقارنة بين المبالغ المقطوعة وتدفقات الدخل
- التذبذب والانحراف المعياري — وصف النطاقات المحتملة للنتائج أمام العميل
- التراجع الأقصى ومدة التعافي — بناء توقعات واقعية لدى العميل

### اليوم 2: فئات الأصول على أساس مشترك

- الودائع وصناديق أسواق النقد — تحديد موقع احتياطيات السيولة للعملاء
- عائد السندات ومدتها وجودتها الائتمانية — مواءمة الدخل الثابت مع الآفاق الزمنية
- ملكية الأسهم والتوزيعات وأساسيات التقييم — تأطير التعرض للنمو
- الصناديق الجماعية وفئات الوحدات وطبقات الرسوم — مقارنة صافي نتائج العميل
- الأوراق المهيكلة وخصائص رأس المال المعرض للخسارة — رصد التعقيد قبل العرض

## اليوم 3: التنويع ومنطق المحفظة

- مصفوفات الارتباط لفئات الأصول الرئيسية — اختيار حيازات متكاملة فيما بينها
- التنويع والموازنة بين العائد والمخاطرة عمليا — شرح خفض التذبذب للعملاء
- المحافظ النموذجية من المتحفظة إلى الجريئة — ربط ملفات العملاء بالمزيج المناسب
- التركز والتعرض لمصدر واحد — كشف المخاطر الخفية في حيازات العميل
- قواعد إعادة التوازن ونطاقات الانحراف — إبقاء التوزيع متسقا مع مرور الوقت

## اليوم 4: معرفة العميل والحكم على الملاءمة

- مقابلات جمع الحقائق وتحديد الأهداف — تسجيل أهداف العميل بكلماته
- استبيانات تحمل المخاطر وحدودها — التحقق من الدرجات عبر الحوار المباشر
- القدرة على تحمل الخسارة واحتياطي الطوارئ — حماية الإنفاق الأساسي للعميل
- مؤشرات المعرفة والخبرة والهشاشة — تعديل درجة تعقيد المنتج المعروض
- بيانات السوق المستهدفة للمنتج — اختبار العروض مقابل المشترين المقصودين

## اليوم 5: تطبيق ورقة عمل مبادئ الاستثمار للعميل

- حسابات تمويل الأهداف لعميلين افتراضيين — تطبيق أساليب اليوم الأول
- تضييق قائمة الأدوات لكل ملف عميل — تطبيق مقارنات فئات الأصول
- بناء مزيج متنوع بنطاقات إعادة توازن — تطبيق منطق المحفظة
- مبررات الملاءمة وصياغة الإفصاح — إعداد ملفات مشورة تخضع لمراجعة الزملاء
- ورقة عمل مبادئ الاستثمار للعميل — استكمال الملف والمزيج ومبررات الملاءمة

## تطبيق مبادئ الاستثمار وملاءمة العملاء بعد الدورة

- إعادة فحص القدرة على تحمل الخسارة والأفق الزمني في خمسة ملفات عملاء حديثة وتدوين حالات الملاءمة التي تستحق المراجعة.
- قيادة جلسة قصيرة للزملاء حول التراكم ونطاقات التذبذب وأثر الرسوم باستخدام منتج قائم واحد.

## أسئلة حول مبادئ الاستثمار وملاءمة العملاء

### ما مبادئ الاستثمار وملاءمة العملاء، ولماذا تهم الآن؟

هي قواعد المخاطرة والعائد والزمن والتنويع مقترنة بالحكم على مدى مناسبة المنتج لعميل محدد. وتهم الآن لأن رفوف المنتجات اتسعت، وأصبح على كل توصية أن ترتبط بملف عميل موثق.

### ما الأدوار الأكثر استفادة من دورة مبادئ الاستثمار وملاءمة العملاء؟

يستفيد موظفو الاستثمار والبنوك الجدد أكثر من غيرهم: موظفو الفروع، وموظفو العلاقات المبتدئون، وفرق دعم المنتجات، والمراجعون الذين يفحصون ملفات المشورة.

### بم تختلف دورة مبادئ الاستثمار وملاءمة العملاء عن دورة إدارة المحافظ الاستثمارية؟

تقع في المستوى الأساسي وتركز على الحوار مع العميل الفرد. أما دورة إدارة المحافظ فتتناول تفويضات المؤسسات وإسناد الأداء، بينما تربط هذه الدورة حساب العائد وتحديد ملف العميل بقرار ملاءمة موثق.

### ماذا تعود به من دورة مبادئ الاستثمار وملاءمة العملاء؟

تعود بورقة عمل مكتملة لعميلين افتراضيين، تضم حسابات تمويل الأهداف ومزيجا متنوعا ومبررات مكتوبة للملاءمة يستطيع المراجع تتبعها من الملف إلى المنتج.

### مبادئ الاستثمار وملاءمة العملاء: الطريق إلى الأمام

توجه ورقة عمل مبادئ الاستثمار للعميل أولا قائمة المنتجات التي يطلع عليها العميل في اجتماع المراجعة التالي. يستخدمها موظفو الخطوط الأمامية لإعداد العروض، ويستخدمها المراجعون لاختبار ملفات المشورة مقابل الملف الموثق. وبعد أول استخدام تستحق افتراضات القدرة على تحمل الخسارة نظرة ثانية، لأن ظروف العملاء تتغير أسرع مما توحي به درجات الاستبيانات.