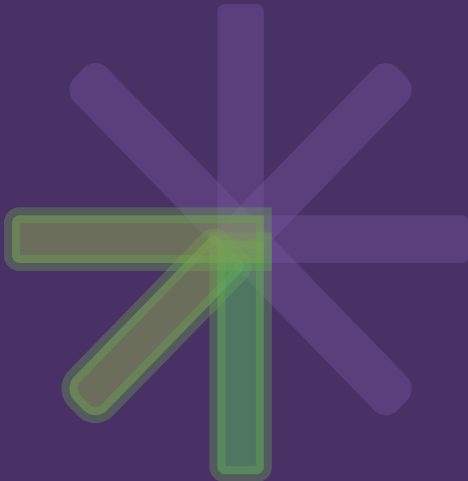


# دورة تخطيط ثروات العملاء والاستشارات الاستثمارية لكبار المصرفيين

2026 – 27 نوفمبر

روما





## دورة تخطيط ثروات العملاء والاستشارات الاستثمارية لكبار المصرفيين

المرجع: 19383\_262 التاريخ: 23 - 27 نوفمبر 2026 المكان: روما الرسوم: GBP 5500

### ملخص البرنامج

تخطيط ثروات العملاء والاستشارات الاستثمارية لكبار المصرفيين محور دورة تدريبية تمتد أسبوع بمستوى إداري إلى استراتيجي لقيادات العلاقات والاستثمار، ويخرج منها كل مشارك بملف استشاري لثروة عميل واحد من أصحاب الثروات. فالبنوك تتنافس على هؤلاء العملاء بجودة المشورة، بينما يتوزع عمل التخطيط والاستثمار والعناية الواجبة غالباً بين فرق متفرقة. ويتدرج البرنامج من فهم العميل والعناية الواجبة، مروراً بالتخطيط وبناء المحافظ، إلى حوكمة المشورة. تقدم مارس للتدريب المملكة المتحدة هذا البرنامج في تخطيط ثروات العملاء والاستشارات الاستثمارية.

### المبررات المؤسسية

يوزع أصحاب الثروات أصولهم بين بنوك وأعمال وعقارات، ويحكمون على المستشار بمدى إلمامه بالصورة كاملة. وحين يتجزأ استقبال العميل وتكون المحافظ نمطية والتوثيق ضعيفاً تفقد البنوك علاقاتها وتتعرض لمخاطر السلوك المهني والجرائم المالية. أما العملية المنظمة فتجعل المشورة متسقة وقابلة للمراجعة.

- عمق علاقة العميل: يزداد حين تغطي حوارات التخطيط الأصول والخصوم والتوريث والأهداف لا المنتجات وحدها.
- استثناءات ملائمة المشورة: تقل حين يوثق تصنيف المخاطر وشروط التفويض وتراجع.
- زمن استقبال العميل: يقصر حين تجمع أدلة العناية الواجبة مرة واحدة وتستخدم لدى الفرق كلها.

### المبادئ والأساس المعرفي

- نظرية المحفظة الحديثة Modern Portfolio Theory: يقوم التنويع بين العائد والتباين عليها في بناء المحافظ في الجلستين 3 و4.
- تخطيط الثروة عبر دورة الحياة: توطر مراحله من التراكم والحماية إلى النقل عمل التخطيط في الجلسة 2.
- توصيات مجموعة العمل المالي FATF بشأن العناية الواجبة بالعملاء: ينظم نهجها القائم على المخاطر مراجعة استقبال العميل في الجلسة 1.
- المعيار ISO 22222 للتخطيط المالي الشخصي: توجه عملية التخطيط فيه، من جمع البيانات إلى تحليل الأهداف والتوصية، الملف الاستشاري في الجلستين 2 و5.



## المشاركون المستهدفون

- القيادات التي تدير مديري العلاقات الذين يخدمون أصحاب الثروات.
- المستشارون الاستثماريون الذين يبنون المحافظ والتفويضات للعملاء الخاصين.
- رؤساء شرائح العملاء الذين يضعون نماذج الخدمة ومعايير المشورة.
- مديرو المخاطر والسلوك المهني الذين يراجعون ملفات العملاء والعناية الواجبة.
- قيادات المنتجات التي تختار الصناديق والأوراق المهيكلية وحلول التمويل لعرض العملاء.

يخدم البرنامج البنوك الخاصة وبنوك التجزئة والشركات التي لديها وحدات للثروات والمكاتب العائلية ومديري الأصول.

## مخرجات التعلم

1. سيكون المشاركون قادرين على تقييم أصول العميل وخصومه وأهدافه وقدرته على تحمل المخاطر.
2. سيكون المشاركون قادرين على تقدير أدلة العناية الواجبة بالعمل في ضوء نهج قائم على المخاطر.
3. سيكون المشاركون قادرين على بناء خطة ثروة تغطي النمو والحماية والتوريث.
4. سيكون المشاركون قادرين على تصميم محفظة وتفويض يتسق مع ملف العميل.
5. سيكون المشاركون قادرين على تشخيص مخاطر المحفظة وتركزها وكلفتها.
6. سيكون المشاركون قادرين على تبرير توصية استشارية أمام العميل ولجنة المراجعة.

## هيكل البرنامج

### اليوم 1: فهم العميل والعناية الواجبة

من هو العميل، وما الأدلة التي تدعم العلاقة معه؟

- خريطة شرائح العملاء ونموذج الخدمة
- مراجعة أدلة مصدر الثروة ومصدر الأموال
- تصنيف العناية الواجبة القائم على المخاطر
- دليل مقابلة اكتشاف احتياجات العميل
- مصفوفة مسؤوليات حوكمة العلاقة

### اليوم 2: تخطيط الثروة وأهداف العميل

ماذا يريد العميل أن يحقق، وأي الموارد تدعم ذلك؟



- الميزانية العمومية للعميل وقائمة تدفقاته النقدية
- شبكة ترتيب الأهداف والاتفاق الزمنية
- تصنيف القدرة على تحمل المخاطر والاستعداد لتحملها
- خيارات التوريث ونقل الثروة
- قالب هيكل خطة الثروة

### اليوم 3: بناء المحفظة وتوزيع الأصول

كيف تبني المحفظة لتلائم ملف العميل؟

- تمرين التنويع بين العائد والتباين
- نطاقات التوزيع الاستراتيجي والتكتيكي للأصول
- اختيار الصناديق والملكية المباشرة والأوراق المهيكلية
- تحديد حجم احتياطي السيولة
- صياغة بيان سياسة الاستثمار

### اليوم 4: تفويضات المشورة والتمويل والكلفة

أي نموذج خدمة وأي حلول تناسب العميل، وكم تكلفه؟

- مقارنة تفويض المشورة بالتفويض التقديري
- اختبار القدرة على تحمل التمويل المضمون بالأصول
- تشخيص التركيز والتنويع
- جدول الإفصاح عن إجمالي كلفة الملكية
- جدول أعمال اجتماع مراجعة المحفظة

### اليوم 5: حوكمة المشورة وملف العميل

هل المشورة ملائمة وموثقة وجاهزة للمراجعة؟

- فحص الملاءمة في ضوء ملف المخاطر من اليوم 2
- تطبيق توزيع الأصول من اليوم 3 على ورقة التوصية
- تطبيق درجة العناية الواجبة من اليوم 1 على معايير الملف
- قائمة فحص لجنة مراجعة المشورة
- إنجاز الملف الاستشاري لثروة العميل



## المنهجية

يقوم البرنامج على تحليل الحالات والتمارين المنظمة، إذ يعمل المشاركون على ملفات عملاء مجهولة الهوية وميزانيات نموذجية ومقتطفات من بيانات السوق، ثم يعدون توصياتهم ويدافعون عنها كما يفعل المستشار أمام لجنة المراجعة.

- نشاط مقترح: بناء ميزانية عميل وشبكة أهداف من نص مقابلة اكتشاف.
- نشاط مقترح: مقارنة مقترحين لمحفطين بملف مخاطر العميل.
- نشاط مقترح: عرض توصية على لجنة مراجعة مشورة محاكاة.

## المخرج الختامي

يعد كل مشارك ملفا استشاريا لثروة عميل واحد من أصحاب الثروات، يضم ملخصا للعناية الواجبة، وميزانية العميل، وخطة الثروة، وبيان سياسة الاستثمار، وورقة التوصية، وجدول المراجعات الدورية. ويستخدم في إحاطة فريق العلاقة ووضع معيار موحد لسجلات المشورة.

## الأسئلة الشائعة

### هل تناسب دورة تخطيط ثروات العملاء والاستشارات الاستثمارية المديرين الذين لم يقدموا مشورة استثمارية من قبل؟

نعم، فهي بمستوى إداري إلى استراتيجي وتفترض خبرة في العلاقات المصرفية أو المخاطر أو المنتجات، وتشرح الحسابات الاستثمارية من أساسها.

### ما النماذج التي تقوم عليها دورة تخطيط ثروات العملاء والاستشارات الاستثمارية؟

تقوم على نظرية المحفظة الحديثة وتخطيط الثروة عبر دورة الحياة وتوصيات FATF للعناية الواجبة بالعملاء وعملية التخطيط المالي الشخصي في ISO 22222.

### كيف يستخدم الملف الاستشاري لثروة العميل في العمل؟

تستخدمه لإحاطة فريق العلاقة ودعم مراجعة المشورة ووضع سجل موحد لتوصيات التخطيط والمخاطر.



## بم تختلف دورة تخطيط ثروات العملاء والاستشارات الاستثمارية عن برنامج إدارة المحافظ للمؤسسات؟

تقدم هذه الدورة المشورة لعملاء أفراد من أصحاب الثروات في الأهداف والتوريث والملاءمة، أما برنامج المحافظ المؤسسية فيركز على سياسة توزيع الأصول للجان الاستثمار.