

FINANSAL PLANLAMA EĞİTİM PROGRAMI

MODÜL	KONU BAŞLIKLARI	ÖĞRENME HEDEFLERİ VE KAZANIMLAR ¹	SÜRESİ	MUAFİYETLER
Finansal Planlamanın Temel İlkeleri	<ol style="list-style-type: none">1. Finansal planlama süreci2. Finansal hedeflerin belirlenmesi3. Finansal planlama uygulaması ve etik ilkeler4. Mesleki iletişim ve sunum becerisi5. Özel haller için finansal planlama6. Makroekonomi ve finansal piyasalar7. Paranın zaman değeri kavramı ve hesaplamaları8. Finansal hizmetler mevzuatı9. Tüketici hakları koruma kanunu10. İş hukuku- Özel hukuk- Şirketler hukuku	<ol style="list-style-type: none">1.1 Finansal planlama sürecini finansal planlama uygulamasında tatbik etmek1.2 Müşteriler ve üçüncü taraflarla olan işlemler ve ilişkilerde etik tutum sergilemek1.3 Finansal planlama ile ilgili olarak, etik ilkeleri, uygulama standartları ve davranış kuralları hakkında bilgi sahibi olmak, bunları açıklayabilmek ve uygulamak1.4 İletişim becerilerini göstermek1.5 Sunum becerilerini göstermek1.6 Uyum sorunlarının finansal planlama uygulaması üzerindeki etkilerini düşünmek ve tartışmak1.7 Düzenleyici kuruluşlar, ekonomik ve siyasi çevreler hakkındaki bilgisini sergilemek1.8 Finansal planlamanın uygulanması ve diğer işler ile ilgili boyutları hakkındaki bilgisini sergilemek1.9 Finansal planlamanın ile ilgili davranışsal boyutları ele almak1.10 Riske karşı müşteri tutumlarını anlama ve müşteri risklerini yönetme yeteneğini sergilemek1.11 Finansal planlama sürecini ve uygulamasını tanımlamak ve açıklamak1.12 Paranın zaman değeri kavramının esaslarını bilmek ve uygulamak		
Finansal Yönetim	<ol style="list-style-type: none">11. Finansal tablolar12. Nakit akışı yönetimi	<p>Finansal plan hazırlamak için gereken nicel ve nitel bilgileri toplama</p> <ol style="list-style-type: none">2.1 Müşterinin varlık ve yükümlülükleri ile ilgili bilgileri toplamak		İşletme veya Finans alanında yüksek lisans, MBA ve/veya doktora yapmış olan adaylar bu modülden muafıdır.

¹ Her bir modüldeki eğitimin başarılı bir şekilde tamamlanması ile öğrencinin kazanımları ve yerine getirmesi beklenenler

FİNANSAL PLANLAMA EĞİTİM PROGRAMI

13. Finansman stratejileri	2.2 Müşterinin nakit akışı, gelirleri ve/veya borçları ile ilgili bilgileri toplamak
14. Finans kurumları	2.3 Bütçe hazırlamak için gereken bilgileri toplamak
15. Bireysel finansal yönetim	2.4 Müşterinin özvarlığı, nakit akışı ve bütçesi hakkındaki tabloları hazırlamak
16. Kişisel tasarrufların yönetimi	2.5 Müşterinin tasarruf eğilimini belirlemek
17. Nakit yönetimi ve bütçeleme	2.6 Müşterinin harcama kararlarını nasıl verdiğini belirlemek
18. Kişisel mali tablolar	2.7 Müşterinin borca yönelik tutumlarını belirlemek
19. Kişisel mali oranlar	Potansiyel fırsatlar ve engelleri analiz etmek ve stratejiler geliştirmek için bilgileri değerlendirme
20. Finansman araçları (Tüketici kredisi ve kredi yönetimi, Mortgage kredisi, Leasing ve kiralama)	2.8 Müşterinin finansal olanaklar içinde yaşayıp yaşamadığını belirlemek
	2.9 Müşterinin varlık ve yükümlülükleri ile alakalı sorunları belirlemek
	2.10 Müşterinin olağanüstü durum fonu karşılığına yönelik tutumlarını belirlemek
	2.11 Müşteri için potansiyel nakit yönetimi stratejilerini incelemek
	2.12 Olağanüstü durum fonunun yeterli olup olmadığını değerlendirmek
	2.13 Gelir ve giderlerdeki potansiyel değişimlerin etkisini değerlendirmek
	2.14 Nakit akışı üzerindeki çatışan talepleri tespit etmek
	2.15 Finansman alternatiflerini değerlendirmek
	Finansal plan oluşturmak için stratejiler geliştirmek ve değerlendirmek üzere bilgiyi sentezleme
	2.16 Finansal yönetim stratejileri geliştirmek
	2.17 Her bir finansal yönetim stratejisinin avantajlarını ve dezavantajlarını değerlendirmek
	2.18 Finansal yönetim tavsiyelerinde bulunmak için stratejileri optimize etmek
	2.19 Finansal yönetim tavsiyelerinin uyarlanması müşteriye yardımcı olmak için eylem adımlarını önceliklendirmek

FİNANSAL PLANLAMA EĞİTİM PROGRAMI

Portföy Yönetimi ve Yatırım Planlaması	<p>21. Yatırım araçlarının özellikleri, kullanımları ve vergilendirilmesi</p> <p>22. Yatırım Risk Türleri</p> <p>23. Yatırım getirisi hesaplama yöntemleri</p> <p>24. Varlık dağılımı ve Portföy Çeşitlendirmesi</p> <p>25. Tahvil ve Hisse Değerleme Kavramları</p> <p>26. Portföy Gelişimi ve Analizi</p> <p>27. Yatırım Stratejileri</p> <p>28. Portföy yönetimi teknikleri</p> <p>29. Alım satım teknikleri</p> <p>30. Modern portföy teorisi</p> <p>31. Performans ölçümü</p> <p>32. Yatırım riskinin ölçümü</p> <p>33. Türev ürünler</p> <p>34. Kişisel varlık yönetimi</p> <p>35. Emlak sektöründe kurumsal yatırımcılar ve özellikleri</p>	<p>Finansal plan hazırlamak için gereken nicel ve nitel bilgileri toplama</p> <p>3.1 Yatırım portföyünün ayrıntılı tablosunu hazırlamak için gerekli bilgileri toplamak</p> <p>3.2 Müşterinin mevcut varlık dağılımını belirlemek</p> <p>3.3 Yatırım için kullanılabilir nakit akışlarını tespit etmek</p> <p>3.4 Müşterinin yatırımlara ilişkin deneyimi ile tutum ve eğilimlerini belirlemek</p> <p>3.5 Müşterinin yatırım hedeflerini belirlemek</p> <p>3.6 Müşterinin yatırım riski toleransını belirlemek</p> <p>3.7 Müşterinin varsayımlarını ve getiri beklentilerini tespit etmek</p> <p>3.8 Müşterinin zaman ufkuunu belirlemek</p> <p>Potansiyel fırsatlar ve engelleri analiz etmek ve stratejiler geliştirmek için bilgileri değerlendirme</p> <p>3.9 Müşterinin hedeflerine ulaşılması için gereken getiri oranını hesaplamak</p> <p>3.10 Yatırım portföyünün özelliklerini belirleme</p> <p>3.11 Varlıkların iktisabının/elden çıkarılmasının sonuçlarını belirlemek</p> <p>3.12 Potansiyel yatırım stratejilerini göz önünde bulundurmak</p> <p>3.13 Yatırım getirisi beklentilerinin risk toleransı ile tutarlı olup olmadığını değerlendirmek</p> <p>3.14 Yatırım portföyünün risk toleransı ve gereken getiri oranı ile tutarlı olup olmadığını değerlendirmek</p> <p>Finansal plan oluşturmak için stratejiler geliştirmek ve değerlendirmek üzere bilgiyi sentezleme</p> <p>3.15 Portföy yönetimi stratejileri geliştirmek</p> <p>3.16 Her bir portföy yönetimi stratejisinin avantajlarını ve dezavantajlarını değerlendirmek</p> <p>3.17 Portföy yönetimi tavsiyelerinde bulunmak için stratejileri optimize etmek</p>	<p>SPK Sermaye Piyasası Faaliyetleri Düzey 3 lisansı ve/veya CFA lisansına sahip ve/veya İşletme ve Finans alanında yüksek lisans, MBA ve/veya doktora yapmış olan adaylar bu modülden muaftır.</p>
--	--	---	---

FİNANSAL PLANLAMA EĞİTİM PROGRAMI

	36. Aile şirketlerinde emlak planlaması	3.18 Portföy yönetimi tavsiyelerinin uyarlanması müşteriye yardımcı olmak için eylem adımlarını önceliklendirmek		
Risk Yönetimi ve Sigorta Planlaması	37. Risk ve Sigorta İlkeleri 38. Maruz kalınan risklerin analizi ve değerlendirilmesi 39. Sağlık sigortası ve sağlık hizmetleri maliyet yönetimi 40. Sakatlık gelir kaybı sigortası 41. Hayat Sigortası 42. Hayat sigortalarının gelir vergilendirmesi 43. Sigorta ihtiyaç analizi 44. Sigorta poliçesi ve sigorta şirketi seçimi 45. Sigorta türleri (Mal mülk sigortası, Yangın kaza hasar KASKO sigortası)	Finansal plan hazırlamak için gereken nicel ve nitel bilgileri toplama 4.1 Müşterinin mevcut sigorta kapsamı detayları hakkında bilgi toplamak 4.2 Müşterinin potansiyel finansal yükümlülüklerini tespit etmek 4.3 Müşterinin risk yönetimi hedeflerini belirlemek 4.4 Müşterinin risk toleransını belirlemek 4.5 İlgili yaşam tarzı sorunlarını belirlemek 4.6 Sağlık sorunlarını belirlemek 4.7 Müşterinin finansal riskini yönetmek için aktif adımlar atma istekliliğini belirlemek Potansiyel fırsatlar ve engelleri analiz etmek ve stratejiler geliştirmek için bilgileri değerlendirme 4.8 Müşterinin mevcut sigorta kapsamının özelliklerini belirlemek 4.9 Mevcut ve potansiyel risk yönetimi stratejilerini incelemek 4.10 Maruz kalınan finansal riski değerlendirmek 4.11 Müşterinin mevcut sigorta kapsamı ve risk yönetimi stratejileri karşısında maruz kaldığı riski değerlendirmek 4.12 Sigorta kapsamı değişikliklerinin olası sonuçlarını değerlendirmek 4.13 Müşterinin risk yönetimi ihtiyaçlarını önceliklendirmek Finansal plan oluşturmak için stratejiler geliştirmek ve değerlendirmek üzere bilgiyi sentezleme 4.14 Risk yönetimi stratejileri geliştirmek 4.15 Her bir risk yönetimi stratejisinin avantajlarını ve dezavantajlarını değerlendirmek		SEGEM sertifikasına sahip ve/veya Banka ve Sigortacılık konusunda yüksek lisans ve/veya doktora yapmış olan adaylar bu modülden muafır.

FİNANSAL PLANLAMA EĞİTİM PROGRAMI

		<p>4.16 Risk yönetimi tavsiyelerinde bulunmak için stratejileri optimize etmek</p> <p>4.17 Risk yönetimi tavsiyelerinin uyarlanmasında müşteriye yardımcı olmak için eylem adımlarını önceliklendirmek</p>		
Vergi planlaması	<p>46. Gelir Vergisi Kanunu Esasları</p> <p>47. Dolaylı ve dolaysız vergiler</p> <p>48. Gelir Vergisi İlkeleri ve Hesaplamaları</p> <p>49. Kurumlar vergisi</p> <p>50. Gayrimenkul Vergilendirmesi</p> <p>51. Veraset ve intikal vergisi</p> <p>52. İstisna ve muafiyetler</p> <p>53. Hayır işleri, Bağışlar ve İndirimler</p> <p>54. Uluslararası vergilendirme</p> <p>55. Servet transferinin vergilendirilmesi</p>	<p>Finansal plan hazırlamak için gereken nicel ve nitel bilgileri toplama</p> <p>5.1 Müşterinin vergi durumunu belirlemek üzere gerekli bilgileri toplamak</p> <p>5.2 Varlık ve yükümlülüklerin vergilendirilebilme niteliğini tespit etmek</p> <p>5.3 Cari, ertelenmiş ve gelecek vergi yükümlülüklerini belirlemek</p> <p>5.4 Müşterinin vergi durumu ile ilişkili tarafları belirlemek</p> <p>5.5 Vergilendirmeye yönelik müşterinin tutumlarını belirlemek</p> <p>Potansiyel fırsatlar ve engelleri analiz etmek ve stratejiler geliştirmek için bilgileri değerlendirme</p> <p>5.6 İlgili vergi belgelerini gözden geçirmek</p> <p>5.7 Potansiyel vergi stratejilerini ve yapılarını incelemek</p> <p>5.8 Mevcut vergi stratejilerini ve yapılarını uygunluk açısından değerlendirmek</p> <p>5.9 Vergi planlaması alternatiflerinin finansal etkisini değerlendirmek</p> <p>Finansal plan oluşturmak için stratejiler geliştirmek ve değerlendirmek üzere bilgiyi sentezleme</p> <p>5.10 Vergi planlaması stratejileri geliştirmek</p> <p>5.11 Her bir vergi planlaması stratejisinin avantajlarını ve dezavantajlarını değerlendirmek</p> <p>5.12 Vergi planlaması tavsiyelerinde bulunmak için stratejileri optimize etmek</p> <p>5.13 Vergi planlaması tavsiyelerinin uyarlanmasında müşteriye yardımcı olmak için eylem adımlarını önceliklendirmek</p>		<p>SMMM ve YMM belgesine sahip ve/veya Kamu Maliyesi alanında yüksek lisans ve/veya doktora yapmış olan adaylar bu modülden muaftır.</p>

FINANSAL PLANLAMA EĞİTİM PROGRAMI

Emeklilik Planlaması	<p>56. Emeklilik İhtiyaç Analizi</p> <p>57. Sosyal güvenlik ve özel emeklilik planlaması</p> <p>58. Vergi Avantajlı Emeklilik Planları</p> <p>59. İşveren katkılı BES planları</p> <p>60. Düzenleyici değerlendirmeleri</p> <p>61. Emeklilik plan seçiminde anahtar faktörler</p> <p>62. Emeklilik planlamasında yatırım fikirleri</p> <p>63. Dağıtım kuralları, alternatifleri ve vergilendirme</p>	<p>Finansal plan hazırlamak için gereken nicel ve nitel bilgileri toplama</p> <p>6.1 Emeklilik geliri ile ilgili potansiyel gelir kaynakları detayları hakkında bilgi toplamak</p> <p>6.2 Tahmini emeklilik dönemi giderlerinin detaylarını toplamak</p> <p>6.3 Müşterinin emeklilik hedeflerini belirlemek</p> <p>6.4 Müşterinin emeklilik dönemine bakışını tespit etmek</p> <p>6.5 Müşterinin emeklilik planlaması varsayımlarından hoşnutluğunu belirlemek</p> <p>Potansiyel fırsatlar ve engelleri analiz etmek ve stratejiler geliştirmek için bilgileri değerlendirme</p> <p>6.6 Mevcut duruma göre finansal projeksiyonlar geliştirmek</p> <p>6.7 Müşterinin emeklilik hedeflerinin gerçekçi olup olmadığını belirlemek</p> <p>6.8 Potansiyel emeklilik planlaması stratejilerini incelemek</p> <p>6.9 Emeklilik tarihindeki finansal gereklilikleri değerlendirmek</p> <p>6.10 Finansal projeksiyonlarda varsayımlardaki değişikliklerin olası etkilerini değerlendirmek</p> <p>6.11 Emeklilik hedeflerini yerine getirmek için gerekli önlemleri değerlendirmek</p> <p>Finansal plan oluşturmak için stratejiler geliştirmek ve değerlendirmek üzere bilgiyi sentezleme</p> <p>6.12 Emeklilik planlaması stratejileri geliştirmek</p> <p>6.13 Her bir emeklilik planlaması stratejisinin avantajlarını ve dezavantajlarını değerlendirmek</p> <p>6.14 Emeklilik planlaması tavsiyelerinde bulunmak için stratejileri optimize etmek</p> <p>6.15 Emeklilik planlaması tavsiyelerinin uyarlanması müşteriye yardımcı olmak için eylem adımlarını önceliklendirmek</p>	<p>BEAS yetki belgesine sahip olan adaylar bu modülden muaftır.</p>
Emlak planlaması	<p>64. Tapu Senedi Özellikleri ve Sonuçları</p>	<p>Finansal plan hazırlamak için gereken nicel ve nitel bilgileri toplama</p>	<p>SPK Konut Değerleme Lisansı ve/veya SPK Gayrimenkul</p>

FINANSAL PLANLAMA EĞİTİM PROGRAMI

	<p>65. Ölümde Emlak Transferi Metodları</p> <p>66. Emlak Planlama Dokümanları</p> <p>67. Bağış Stratejileri</p> <p>68. Emlak Vergi Uyum Kuralları ve Vergi Hesaplamaları</p> <p>69. Vekaletname</p> <p>70. Bağış transferleri</p> <p>71. Eşin vergi muafiyeti</p> <p>72. Emlak vergilerinin azaltılması ve ertelenmesi</p>	<p>7.1 Emlak planlaması stratejilerini etkileyen yasal anlaşmaları ve belgeleri toplamak</p> <p>7.2 Müşterinin emlak planlaması hedeflerini tespit etmek</p> <p>7.3 Emlak planlaması stratejilerini etkileyebilecek aile dinamiklerini ve iş ilişkilerini belirlemek</p> <p>Potansiyel fırsatlar ve engelleri analiz etmek ve stratejiler geliştirmek için bilgileri değerlendirme</p> <p>7.4 Vefat esnasındaki özvarlığı tahmin etmek ve hesaplamak</p> <p>7.5 Müşterinin emlak planlaması hedeflerinin yerine getirilmesinin önündeki engelleri değerlendirmek</p> <p>7.6 Potansiyel emlak planlaması stratejilerini incelemek</p> <p>7.7 Vefat esnasında borçlu olunan potansiyel giderleri ve vergileri hesaplamak</p> <p>7.8 Lehtarların özel ihtiyaçlarını değerlendirmek</p> <p>7.9 Vefat esnasında emlakın paraya çevrilebilirliğini değerlendirmek</p> <p>Finansal plan oluşturmak için stratejiler geliştirmek ve değerlendirmek üzere bilgiyi sentezleme</p> <p>7.10 Emlak planlaması stratejileri geliştirmek</p> <p>7.11 Her bir emlak planlaması stratejisinin avantajlarını ve dezavantajlarını değerlendirmek</p> <p>7.12 Emlak planlaması tavsiyelerinde bulunmak için stratejileri optimize etmek</p> <p>7.13 Emlak planlaması tavsiyelerinin uyarlanması için müşteriye yardımcı olmak için eylem adımlarını önceliklendirmek</p>		<p>Değerleme Lisansına sahip olan adaylar bu modülden muaftır.</p>
<p>Finansal Plan Hazırlama ve Mesleki Sorumluluklar</p>	<p>73. Müşteri ve Finansal Planlamacı tavır, değer, önyargı ve davranışsal karakterleri ve bunun finansal planlama üzerine etkisi</p>	<p>Finansal plan hazırlamak için gereken nicel ve nitel bilgileri toplama</p> <p>8.1 Müşterinin finansal sonuçları olan hedefleri, ihtiyaçları ve değerlerini belirlemek</p> <p>8.2 Finansal plana ilişkin bilgileri tespit etmek</p>		

FİNANSAL PLANLAMA EĞİTİM PROGRAMI

	<p>74. İletişim ve danışmanlık prensipleri</p> <p>75. FPD'nin Etik ve Profesyonel Sorumluluk Kuralları</p> <p>76. FPD'nin Disiplin Kuralları ve Presedürleri</p> <p>77. FPD'nin Finansal Planlama Uygulama Standartları</p> <p>78. Davranışsal finans</p> <p>79. Örnek olaylarla gerçek hayata uygun durumların ve olayların analizi, sentezi ve finansal plan hazırlama teknikleri</p>	<p>8.3 Müşterinin finansal planı etkileyen yasal sorunlarını tespit etmek</p> <p>8.4 Müşterinin tutumu ve finansal okuryazarlık seviyesini belirlemek</p> <p>8.5 Müşterinin kişisel ve finansal durumundaki önemli değişiklikleri belirlemek</p> <p>8.6 Analize olanak verecek bilgileri hazırlamak</p> <p>Potansiyel fırsatlar ve engelleri analiz etmek ve stratejiler geliştirmek için bilgileri değerlendirme</p> <p>8.7 Finansal planlama bileşenlerini önceliklendirme için müşterinin hedefleri, ihtiyaçları, değerleri ve bilgilerini analiz etmek</p> <p>8.8 Finansal planlama bileşenleri arasındaki karşılıklı ilişkileri incelemek</p> <p>8.9 Finansal planlama bileşenleri ile ilgili fırsatları ve engelleri inceleyip toplanan bilgileri değerlendirmek</p> <p>8.10 Düzenleyici kuruluşlar, ekonomik ve siyasi çevrelerin etkisini incelemek</p> <p>8.11 Finansal planın hedeflerine ulaşma doğrultusundaki performansını ölçmek</p> <p>Finansal plan oluşturmak için stratejiler geliştirmek ve değerlendirmek üzere bilgiyi sentezleme</p> <p>8.12 Müşterinin durumunu optimize etmek için finansal planlama bileşenlerinden elde edilen tavsiyeleri önceliklendirmek</p> <p>8.13 Tavsiyeleri ve eylem adımlarını bir finansal planda birleştirmek</p> <p>8.14 Finansal plan için uygun gözden geçirme aralığını belirlemek</p>		
--	---	--	--	--