



# OUTIL D'ÉVALUATION DE LA FC POUR LES CIM<sup>MD</sup>



GESTIONNAIRE DE PLACEMENTS AGRÉÉ

	Catégorie	
	Conformité	PP
<p><b>Compétences associées au titre de gestionnaire de placements agréé</b></p>	<p>Revue des règlements cruciaux et de leur application, des modifications à la réglementation, des règles relatives aux nouveaux produits et de la déontologie</p>	<p>Produits, évaluation, risque; stratégie de placement, pertinence d'un levier financier; coûts; pertinence, aptitudes à la communication, aptitudes à la gestion; utilisation de la technologie</p>
<p><b>1. Réglementation</b></p> <p>a. Respecter les lois et les règlements touchant les conseillers en placement et les gestionnaires de portefeuille au Canada.</p> <p>b. Respecter les règles et les restrictions régissant les placements en ce qui a trait aux mandats de gestion d'investissement.</p> <p>c. Se conformer aux normes relatives aux pratiques exemplaires des ACVM sur l'anti-synchronisation du marché et être en mesure de les appliquer aux concepts de gestion de portefeuille comme les « opérations à cours de clôture élevé ».</p> <p>d. Se conformer aux règlements sur l'anti-blanchiment d'argent.</p> <p>e. Respecter la Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques.</p> <p>f. Se conformer aux pratiques exemplaires concernant les paiements en « commissions accessoires ».</p> <p>g. Respecter les pratiques exemplaires relatives aux normes « Connaître son client ».</p> <p>h. Respecter la politique d'équité afin d'assurer aux clients un accès équitable aux occasions, conformément à l'article 223 des règlements des ACVM.</p>	<p>XX</p>	<p>Can be counted for PD</p>
<p><b>2. Déontologie</b></p> <p>a. Observer des normes élevées en matière de déontologie et de conduite dans les rapports avec les clients et dans la conclusion d'affaires.</p> <p>b. Éviter d'adopter une conduite ou des pratiques commerciales inconvenantes ou préjudiciables à l'intérêt public.</p>	<p>XX</p>	<p>Can be counted for PD</p>
<p><b>3. Normes de pratique</b></p> <p>a. Souscrire aux pratiques exemplaires en ce qui concerne :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• la répartition équitable des transactions</li> <li>• les accords de commissions en nature</li> <li>• la modification des objectifs de placement</li> <li>• les erreurs dans la négociation</li> <li>• la confidentialité</li> <li>• les conflits d'intérêts</li> <li>• le devoir de meilleure exécution</li> <li>• la négociation à partir d'information non publique</li> <li>• la tenue de registres de façon appropriée</li> <li>• le respect de la vie privée des clients</li> </ul>	<p>XX</p>	<p>Can be counted for PD</p>



# OUTIL D'ÉVALUATION DE LA FC POUR LES CIM<sup>MD</sup>



GESTIONNAIRE DE PLACEMENTS  
AGRÉÉ

Compétences associées au titre de gestionnaire de placements agréé	Catégorie	
	Conformité	PP
<b>4. Ventes et marketing</b> <ul style="list-style-type: none"><li>a. Conseiller les clients sur les divers types de services de gestion de portefeuille offerts par votre entreprise et à l'extérieur.</li><li>b. Animer des séminaires.</li><li>c. Formuler votre proposition de valeur.</li><li>d. Faire croître votre entreprise.</li><li>e. Rechercher des clients convenant aux portefeuilles que vous ou votre entreprise gérez.</li><li>f. Adopter les pratiques exemplaires concernant les ententes de recommandation, notamment communiquer aux clients les dispositions relatives au partage des frais.</li><li>g. Assurer l'exactitude des documents de marketing et justifier le rendement.</li><li>h. Utiliser des points de repère appropriés dans les comparaisons de rendement.</li></ul>		XX
<b>5. Découverte du client et interaction</b> <ul style="list-style-type: none"><li>a. Comprendre les objectifs et les besoins de planification financière du client aux diverses étapes de sa vie.</li><li>b. Bien comprendre les objectifs de placement du client, sa tolérance au risque et ses autres besoins importants.</li><li>c. Servir une clientèle aux objectifs de placement diversifiés.</li><li>d. Servir une clientèle aux objectifs de placement semblables.</li></ul>		XX
<b>6. Analyse de l'environnement</b> <ul style="list-style-type: none"><li>a. <b>Analyse macroéconomique</b> Interpréter (rapports internes ou externes) ou effectuer une analyse économique en vue de façonner votre vision des placements, ou celle de votre firme.</li><li>b. <b>Analyse du secteur</b> Interpréter (rapports internes ou externes) ou effectuer une analyse sectorielle en vue de façonner votre vision des placements, ou celle de votre firme.</li><li>c. <b>Analyse des sociétés</b> Interpréter (rapports internes ou externes) ou effectuer une analyse des sociétés en vue d'établir des recommandations sur la sélection de titres individuels au sein de groupes sectoriels.</li><li>d. <b>Analyse technique</b> Interpréter (rapports internes ou externes) ou effectuer une analyse technique afin de soutenir la répartition de l'actif, la pondération sectorielle et la sélection de titres individuels.</li></ul>		XX



# OUTIL D'ÉVALUATION DE LA FC POUR LES CIM<sup>MD</sup>



GESTIONNAIRE DE PLACEMENTS  
AGRÉÉ

Compétences associées au titre de gestionnaire de placements agréé	Catégorie	
	Conformité	PP
<b>7. Répartition de l'actif et styles de placements</b>  a. Formuler la répartition stratégique de l'actif d'un client, compte tenu de ses attentes en matière de placements, des contraintes et des attentes du marché financier. b. Recommander la répartition de l'actif appropriée pour les comptes enregistrés et non enregistrés. c. Recommander une stratégie de répartition tactique de l'actif appropriée en complément à la stratégie de répartition stratégique de l'actif. d. S'assurer que la répartition de l'actif convient, compte tenu de la règle « Connaître son client » et de l'information pertinente.		XX
<b>8. Sélection de titres</b>  a. <b>Sélection d'actions</b> Évaluer des actions précises, d'après leur évaluation absolue et relative, le risque et le rendement historiques et l'information liée à la négociation (actions en circulation, masse des effets en circulation, volumes etc.), dans les limites des lignes directrices établies en matière de répartition de l'actif, et compte tenu de l'analyse économique, sectorielle et d'entreprise ainsi que du mandat confié par l'investisseur ou de ses objectifs et contraintes.  b. <b>Sélection de titres à revenu fixe</b> Évaluer les titres à revenu fixe appropriés et les stratégies convenant à un client ou à un mandat, dans les limites des lignes directrices établies en matière de répartition de l'actif. Il faudrait tenir compte de la situation économique, de la courbe de rendement, de la fluctuation des taux d'intérêt, et particulièrement des objectifs et des contraintes de l'investisseur ou du mandat.		XX
<b>9. Produits dérivés</b>  a. Évaluer la façon dont les produits dérivés sont utilisés parmi les produits gérés et structurés, les placements non traditionnels et les titres de sociétés cotées en bourse. b. Renseigner les clients sur les utilisations des produits dérivés parmi les placements non traditionnels, les produits gérés et structurés et les titres de sociétés cotées en bourse. c. Analyser et attribuer des produits dérivés à des comptes, selon les besoins.		XX



# OUTIL D'ÉVALUATION DE LA FC POUR LES CIM<sup>MD</sup>



GESTIONNAIRE DE PLACEMENTS  
AGRÉÉ

Compétences associées au titre de gestionnaire de placements agréé	Catégorie	
	Conformité	PP
<b>10. Sélection de produits gérés</b> a. Évaluer les produits gérés convenant à un client, compte tenu des attentes du marché, des contraintes et des objectifs de l'investisseur. b. Interpréter le classement par quartile des fonds d'investissement. c. Évaluer le rendement d'un produit géré en fonction du risque et du rendement, par rapport à un indice de référence et à d'autres fonds semblables.		XX
<b>11. Sélection de placements non traditionnels</b> a. Renseigner les clients sur les avantages, les risques et les caractéristiques des placements non traditionnels (fonds de couverture, capital d'investissement privé, produits de base et immobilier). b. Effectuer un contrôle préalable des divers placements non traditionnels. c. Évaluer les produits non traditionnels convenant à un client, compte tenu des attentes du marché, des objectifs et des contraintes de l'investisseur. d. Évaluer le coût du produit.		XX
<b>12. Sélection de produits structurés</b> a. Renseigner les clients sur les avantages, les risques et les caractéristiques des produits structurés. b. Effectuer un contrôle préalable des divers produits structurés. c. Évaluer les produits structurés convenant à un client, compte tenu des attentes du marché, des objectifs et des contraintes de l'investisseur.		XX
<b>13. Énoncé de politique de placement</b> a. Recommander une composition de l'actif appropriée, assortie de lignes directrices, de contraintes et de produits de placement appropriés. b. Recommander des stratégies de gestion fiscale qui peuvent être utilisées pour réduire le fardeau fiscal d'un investisseur. c. Recommander des options possibles aux investisseurs dont l'objectif, en matière de rendement, est incompatible avec sa tolérance au risque. d. S'assurer que les clients sont à l'aise avec les solutions suggérées. e. Créer un énoncé de politique de placement à l'intention des investisseurs individuels et des investisseurs institutionnels.		XX



# OUTIL D'ÉVALUATION DE LA FC POUR LES CIM<sup>MD</sup>



GESTIONNAIRE DE PLACEMENTS  
AGRÉÉ

Compétences associées au titre de gestionnaire de placements agréé	Catégorie	
	Conformité	PP
<b>14. Constitution de portefeuille</b>  a. Diversifier un portefeuille en fonction des corrélations entre les titres du portefeuille. b. Calculer le risque et le rendement attendus d'un portefeuille. c. Établir un ou des points de référence permettant de mesurer la performance du gestionnaire. d. Utiliser des produits dérivés en vue d'atteindre les objectifs du portefeuille en matière de risques et de rendement.		XX
<b>15. Mise en œuvre de l'énoncé de politique de placement</b>  a. Veiller à ce que les ordres de bourse exécutés soient les plus appropriés aux objectifs du client ou du mandat. b. Passer en revue le registre des négociations afin d'assurer que toutes les opérations prévues pour la veille ont bien été effectuées. c. Vérifier la quantité d'argent frais qui peut être négocié (flux de trésorerie) ou les avis de rachat. d. Assurer les meilleurs prix et la meilleure exécution aux clients.		XX
<b>16. Surveillance, mesure et rééquilibrage du portefeuille</b>  a. Calculer le taux de rendement pondéré en fonction de l'horizon temporel d'un portefeuille, selon toutes les situations de flux de trésorerie. b. Déterminer si un portefeuille a dépassé son indice de référence, après ajustement en fonction du risque, en comparant le ratio de Sharpe et l'alpha du portefeuille à l'indice de référence. c. Procéder au rééquilibrage du portefeuille. d. Effectuer une analyse de l'attribution du rendement. e. Exercer le droit de vote conféré par des actions de façon appropriée, le cas échéant.		XX
<b>17. Information sur le portefeuille</b>  Assurer que les rapports sont exacts, complets et compréhensibles, et qu'ils sont présentés selon une formule qui communique l'information efficacement.		XX