



Profil de compétences professionnelles du PFP^{MD}

JANVIER 2022



Une compagnie de Moody's Analytics



PLANIFICATEUR FINANCIER
PERSONNEL

Profil de compétences professionnelles du PFP^{MD}

INTRODUCTION : APERÇU

UTILISATION DU PROFIL DES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES DU PFP^{MD}

COMPRÉHENSION DES ÉNONCÉS DE COMPÉTENCE

ANNEXE – SECTION A :

PROFIL DE COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES DU PFP^{MD}

ANNEXE – SECTION B :

STRUCTURE DE L'EXAMEN DE CERTIFICATION EN PLANIFICATION FINANCIÈRE APPLIQUÉE

PRÉPARATION À L'EXAMEN DE CERTIFICATION EN PLANIFICATION FINANCIÈRE APPLIQUÉE



INTRODUCTION : APERÇU

Le *Profil des compétences professionnelles du PFP^{MD}* est le document de base pour le titre de planificateur financier personnel (PFP^{MD}). Il décrit les compétences (c.-à-d., les connaissances, les aptitudes et les habiletés) exigées des professionnels qui obtiennent le titre. Ce document, ci-après appelé le *Profil des compétences*, est issu d'un examen approfondi du travail des planificateurs financiers personnels et de leurs milieux.

Cet examen, également appelé analyse d'emploi ou analyse des fonctions, permet à CSI de déterminer et de valider les tâches des détenteurs du titre professionnel de PFP^{MD} et les connaissances qu'ils appliquent dans leur rôle. Le Profil des compétences fait fond des précieux commentaires de diverses parties prenantes et de la communauté des détenteurs du titre de PFP^{MD}, de manière à valider efficacement le contenu. Il est attendu que ce profil demeurera en vigueur pour les cinq prochaines années, après quoi il fera l'objet d'une nouvelle révision.

Afin de bien cerner le rôle des planificateurs financiers, CSI a suivi un processus en plusieurs étapes, supervisé par un tiers indépendant, pour développer le présent profil des compétences en conformité avec les meilleures pratiques et les normes du secteur.

Le processus de développement comprenait un examen approfondi de la documentation relative à la pratique et au travail des planificateurs financiers, des entretiens individuels avec des planificateurs financiers en exercice, ainsi qu'un sondage mené à grande échelle auprès des détenteurs du titre professionnel pour valider les résultats.

CSI s'est également fié à l'expertise du Conseil consultatif des PFP^{MD}, l'organe bénévole responsable de la surveillance du titre de PFP^{MD}, aux fins de recommandations et de l'approbation finale du contenu du *profil des compétences*. Le processus a donné lieu à un *profil des compétences* axé sur les compétences pratiques dans des domaines particuliers de la planification financière, ce qui a mené à six groupes de compétences techniques et deux groupes de compétences habilitantes.

UTILISATION DU PROFIL DES COMPÉTENCES

Les planificateurs financiers travaillent en collaboration avec les clients pour les aider à déterminer les moyens d'atteindre leurs objectifs de vie par la gestion financière. Ils établissent une relation de confiance à long terme avec eux, ils les aident à clarifier leurs objectifs de vie et à en établir les priorités, et ils leur recommandent des stratégies financières. Les planificateurs financiers offrent de façon continue la surveillance et l'examen des stratégies financières qu'ils recommandent dans l'intention de les ajuster au besoin. Lorsqu'ils offrent des services de planification financière aux clients, les planificateurs financiers agissent de façon éthique et respectent les règles et la législation applicables.

Le *Profil des compétences* reflète le travail du planificateur financier et s'adresse à plusieurs publics cibles qui peuvent s'en servir à leurs propres fins, ce que nous les encourageons à faire.

Puisque le *Profil des compétences* constitue la ressource centrale décrivant ce qu'un planificateur financier peut faire et fait effectivement en pratique, CSI l'utilise pour satisfaire aux exigences de formation préalables à l'obtention du titre de PFP^{MD}, ainsi que pour établir l'expérience professionnelle initiale requise et les exigences annuelles de formation continue nécessaires au maintien du titre. Il sert aussi de critères pour les examens qui mènent à l'obtention du titre professionnel, soit l'Examen de certification en planification financière appliquée, et de source pour la structure de ces examens, présentée à la Section B du présent document.

CSI reconnaît que les autres groupes d'utilisateurs du *Profil des compétences* recourent à cette ressource en fonction de leurs besoins distincts :

Candidats au titre professionnel

Les candidats au titre de PFP^{MD} devraient utiliser le *Profil des compétences* pour comprendre la portée des compétences, des connaissances et des aptitudes nécessaires à l'octroi du titre, et pour évaluer l'intérêt et l'applicabilité du profil à leur travail et à leur carrière. À titre de critères de l'Examen de certification en planification financière appliquée, seul le contenu inclus dans le *Profil des compétences* fait l'objet de questions d'examen et jette les bases de la structure des examens, présentée à la Section B. Les candidats devraient aussi évaluer leur expérience professionnelle par rapport aux attentes énoncées dans le *Profil des compétences*.

Détenteurs du titre de PFP^{MD}

Les détenteurs du titre devraient utiliser le *Profil des compétences* pour déterminer leurs besoins en matière de formation continue. Par ailleurs, et ce point est peut-être le plus important, le profil des compétences constitue pour les détenteurs du titre une ressource permettant de démontrer leur valeur, leurs compétences, leurs connaissances et leurs aptitudes aux employeurs et aux consommateurs.

Prestataires de formation

CSI utilise le *Profil des compétences* pour évaluer les programmes de formation dont on demande l'accréditation à titre de programmes répondant aux exigences de formation. Par conséquent, les prestataires de formation devraient utiliser le *Profil des compétences* pour évaluer les programmes de formation et faciliter l'élaboration de programmes de formation qui aident le plus possible les étudiants vers l'obtention du titre de PFP^{MD}.

Consommateurs

Au public utilisateur de services, le *Profil des compétences* apporte une ressource permettant de comprendre les services que les détenteurs du titre de PFP^{MD} peuvent être en mesure d'offrir, ainsi que les compétences et les connaissances qu'ils possèdent. De plus, le *Profil des compétences* peut montrer comment le rôle des planificateurs financiers concorde avec les exigences et les normes réglementaires de manière à ce qu'ils servent efficacement les consommateurs.

Employeurs

Les planificateurs financiers évoluent dans des milieux diversifiés. Le *Profil des compétences* présente les compétences, les connaissances et les aptitudes nécessaires à l'embauche et à la surveillance du rendement dans le cadre des postes en planification financière. En outre, à titre de carte routière, le profil des compétences peut orienter les futurs planificateurs financiers vers les rôles appropriés.

COMPRÉHENSION DES ÉNONCÉS DE COMPÉTENCE

Le développement du *Profil des compétences* a donné lieu à huit grands champs de compétence : six de nature technique et deux de nature habilitante, qui sont présentés en détail à la Section A.

Les deux champs de compétence habilitante sous-tendent le rendement dans tous les domaines de la planification financière, en plus d'influer sur le rendement dans les champs de compétence technique afférents :

Champs de compétence habilitante



Conduite professionnelle et conformité à la réglementation



Relations avec la clientèle et gestion de la pratique

Les six champs de compétence technique sous-tendent le rendement dans des domaines particuliers de planification financière :

Champs de compétence technique



Gestion des actifs et des passifs



Planification des placements



Planification de la retraite



Gestion du risque et assurance



Planification fiscale



Planification successorale

Chaque champ de compétence représente des comportements que les planificateurs financiers doivent adopter pour remplir leurs fonctions avec compétence. En outre, chacun des huit champs de compétence renferme les connaissances nécessaires à l'application des compétences. Le fait d'inclure à la fois des comportements et des connaissances dans le *Profil des compétences* souligne qu'il est important d'une part de très bien connaître la planification financière et d'autre part de pouvoir la mettre en pratique avec des clients. Bien que non exhaustives, les listes de compétences et de connaissances indiquent ce qui est le plus important pour que le planificateur financier personnel (PFP^{MD}) puisse remplir ses fonctions avec compétence.

Les utilisateurs du *Profil des compétences* doivent comprendre que les listes de connaissances présentées orientent le comportement exprimé dans les compétences en planification financière. Pour démontrer les compétences dans un domaine particulier de la planification financière, il est attendu que le planificateur financier se fonde à tout le moins sur des connaissances liées à ce domaine, et à d'autres domaines.

Par exemple, si le planificateur financier démontre sa compétence dans le domaine de la planification des placements, il peut adopter un comportement qui démontre la compétence « Déterminer les stratégies de placement appropriées » (énoncé de compétence 5.10) pour la situation particulière d'un client. Pour démontrer adéquatement cet énoncé de compétence, le planificateur financier devra peut-être appliquer ses connaissances en diversification, en répartition d'actifs et en placements dans des titres à revenu fixe (énoncés de compétence 5.10), entre autres connaissances.

Le développement du *profil des compétences* reconnaît que même si la planification financière peut être offerte et exécutée selon une approche modulaire (par exemple, il se peut qu'un client veuille uniquement discuter de ses besoins en matière d'assurance ou de stratégies de planification de la retraite), il s'agit à la base d'un processus itératif. Ainsi, il est raisonnable de s'attendre à ce que les connaissances relatives à d'autres champs de compétence soient requises pour démontrer adéquatement la compétence professionnelle.

Pour reprendre l'exemple consistant à démontrer que la personne peut « Déterminer les stratégies de placement appropriées », il est raisonnable de s'attendre à ce qu'au vu de la situation d'un client donné, le planificateur financier doive aussi appliquer des connaissances en planification de la retraite ainsi qu'en gestion des actifs et des passifs, en sus des connaissances en planification des placements.

SECTION A:

PROFIL DES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES DU PFP^{MD}

1 Conduite professionnelle et conformité à la réglementation

ÉNONCÉS DE COMPÉTENCES

- | | |
|------|--|
| 1.1 | Adhérer au Code de déontologie des PFP ^{MD} |
| 1.2 | Respecter les lois et la réglementation fédérales et provinciales qui régissent la profession de planificateur financier |
| 1.3 | Se tenir au courant des changements qui surviennent sur les plans politique, économique et réglementaire |
| 1.4 | Expliquer le rôle de planificateur financier et la signification du titre de compétence de PFP ^{MD} |
| 1.5 | Servir au mieux l'intérêt du client lors de la prestation de services de planification financière |
| 1.6 | Honorer ses engagements |
| 1.7 | Faire preuve d'un jugement et d'un comportement éthiques en toute circonstance |
| 1.8 | Traiter toutes les personnes d'une manière non discriminatoire |
| 1.9 | Divulguer les conflits d'intérêts potentiels pour maintenir l'intégrité de la relation professionnelle |
| 1.10 | Protéger la confidentialité des renseignements du client |
| 1.11 | Expliquer comment les renseignements du client seront utilisés |
| 1.12 | Répondre efficacement aux préoccupations, aux objections et aux plaintes du client |
| 1.13 | Déterminer s'il convient de diriger le client vers un tiers pour éviter d'outrepasser ses compétences dans le cadre de la pratique |
| 1.14 | Poursuivre des activités de perfectionnement professionnel pour tenir à jour ses connaissances et ses aptitudes |

ÉNONCÉS DE CONNAISSANCE

- | | |
|---|--|
| • | Code de déontologie des PFP ^{MD} |
| • | Valeurs qui guident le secteur des services financiers |
| • | Rôle et obligations du planificateur financier |
| • | Responsabilité professionnelle |
| • | Règle Bien connaître son client |
| • | Règle Bien connaître son produit |
| • | Utilisation et protection des renseignements personnels et financiers du client |
| • | Méthodes pour traiter les dilemmes éthiques, les activités douteuses et la fraude |
| • | Protection des consommateurs |
| • | Principes de la réglementation des valeurs mobilières |
| • | Communication de l'information par les sociétés ouvertes et droits des investisseurs |
| • | Pratiques de négociation éthiques |
| • | Organismes de réglementation dans le secteur des services financiers |
| • | Conformité aux exigences |
| • | Conflits d'intérêts |
| • | Techniques de traitement des plaintes |

2 Relations avec la clientèle et gestion de la pratique

ÉNONCÉS DE COMPÉTENCES

- | | |
|------|---|
| 2.1 | Établir et maintenir des relations avec un groupe de clients diversifié |
| 2.2 | Traiter le client avec le plus haut niveau d'attention, d'empathie et de respect |
| 2.3 | Gérer les attentes du client en matière de planification financière tout en respectant la situation personnelle du client et les besoins associés à son cycle financier |
| 2.4 | Communiquer une proposition de valeur pour les services de planification financière |
| 2.5 | Fournir un exposé complet de la structure de rémunération et des frais associés aux services de planification financière |
| 2.6 | S'entretenir avec le client pour découvrir ses objectifs |
| 2.7 | Pratiquer l'écoute active pour bien cerner les besoins du client et en confirmer la compréhension |
| 2.8 | Communiquer les renseignements quantitatifs et qualitatifs avec logique, clarté et concision |
| 2.9 | Adapter la communication (en personne et virtuellement) selon l'âge, les besoins et la situation du client |
| 2.10 | Évaluer la communication non verbale du client |
| 2.11 | Examiner les valeurs, la personnalité, le style de vie et les relations du client qui peuvent influencer sur la planification financière |
| 2.12 | Aider le client à établir le niveau de priorité de ses objectifs financiers à court et à long termes |
| 2.13 | Préparer une lettre d'engagement |
| 2.14 | Maintenir l'exactitude, la pertinence et le caractère actuel de la documentation relative au client aux fins de la conformité et du suivi |
| 2.15 | Obtenir la rétroaction du client sur son expérience à l'égard de la planification financière afin d'apporter des améliorations |

ÉNONCÉS DE CONNAISSANCE

- | |
|---|
| • Le modèle de relation client-conseiller |
| • Hypothèse du cycle de vie |
| • Lettre d'engagement |
| • Proposition de valeur |
| • Styles de communication |
| • Formes de communication |
| • Perception interpersonnelle |
| • Valeurs |
| • Traits de personnalité |
| • Structure de l'entretien |
| • Techniques d'entrevue |
| • Finance comportementale |
| • Étapes du processus de planification financière |
| • Techniques de gestion des conflits |
| • Techniques de gestion du temps |
| • Prise de notes efficace |
| • Utilisation efficace de la technologie |

3 Gestion des actifs et des passifs

ÉNONCÉS DE COMPÉTENCES

- 3.1 Déterminer les objectifs du client en matière de gestion des actifs et des passifs
-
- 3.2 Évaluer les connaissances et l'expérience financières du client
-
- 3.3 Déterminer l'attitude du client envers les dettes et ses habitudes en matière de consommation et d'épargne
-
- 3.4 Déterminer les sources de revenu et les dépenses du client
-
- 3.5 Obtenir des renseignements pertinents et exacts sur les actifs, les dettes et autres passifs du client ou de son entreprise
-
- 3.6 Examiner l'incidence de la situation personnelle, familiale et professionnelle du client sur la planification financière
-
- 3.7 Déterminer les enjeux juridiques du client qui peuvent influencer sur la planification financière
-
- 3.8 Préparer les états financiers personnels
-
- 3.9 Analyser les états financiers
-
- 3.10 Créer des projections financières pour les flux de trésorerie, la valeur nette et le budget
-
- 3.11 Donner des conseils relatifs aux caractéristiques et aux avantages des produits de crédit et des options d'emprunt
-
- 3.12 Expliquer l'incidence de la cote de solvabilité sur la capacité d'emprunt
-
- 3.13 Déterminer les stratégies appropriées de gestion des actifs et des passifs
-
- 3.14 Analyser les avantages et les inconvénients des stratégies de gestion des actifs et des passifs à la lumière des objectifs du client
-
- 3.15 Recommander la stratégie optimale de gestion des actifs et des passifs
-
- 3.16 Mettre en œuvre la stratégie recommandée de gestion des actifs et des passifs dans le cadre du plan financier du client
-
- 3.17 Examiner régulièrement la stratégie de gestion des actifs et des passifs pour déterminer s'il convient de la mettre à jour
-
- 3.18 Mettre à jour la stratégie de gestion des actifs et des passifs pour en assurer la pertinence par rapport aux objectifs et à la situation du client

ÉNONCÉS DE CONNAISSANCE

- Calcul des intérêts
-
- Valeur temporelle de l'argent
-
- État des flux de trésorerie
-
- Analyse des flux de trésorerie
-
- Analyse du fonds d'urgence
-
- Gestion des dettes
-
- Types de propriété d'un compte
-
- Structures de propriété d'une entreprise
-
- État de la valeur nette
-
- Analyse de la valeur nette
-
- Établissement d'un budget
-
- Ratios des actifs et des passifs
-
- Fréquences de capitalisation
-
- Crédit
-
- Prêts hypothécaires
-
- Régime d'accession à la propriété
-
- Aspects juridiques et financiers liés à la propriété ou à la location d'immobilier

4 Gestion du risque et assurance

ÉNONCÉS DE COMPÉTENCES

- | | |
|------|---|
| 4.1 | Évaluer les changements imprévus dans la situation du client et leurs conséquences sur son plan financier |
| 4.2 | Évaluer la capacité financière du client à composer avec les changements qui surviennent dans sa situation |
| 4.3 | Déterminer les raisons pour lesquelles le client peut avoir besoin d'assurance |
| 4.4 | Analyser les besoins en assurance |
| 4.5 | Expliquer les caractéristiques et les avantages des produits d'assurance |
| 4.6 | Déterminer les stratégies appropriées de gestion du risque |
| 4.7 | Analyser les avantages et les inconvénients des stratégies de gestion du risque à la lumière des objectifs du client |
| 4.8 | Évaluer l'incidence fiscale des produits d'assurance et des stratégies de gestion du risque |
| 4.9 | Recommander la stratégie optimale de gestion du risque |
| 4.10 | Mettre en œuvre la stratégie recommandée de gestion du risque dans le cadre du plan financier du client |
| 4.11 | Examiner régulièrement la stratégie de gestion du risque pour déterminer s'il convient de la mettre à jour |
| 4.12 | Mettre à jour la stratégie de gestion du risque pour en assurer la pertinence par rapport aux objectifs et à la situation du client |

ÉNONCÉS DE CONNAISSANCE

- | | |
|---|----------------------------------|
| • | Le concept de risque |
| • | Types de risque |
| • | Approches de gestion du risque |
| • | Analyse des besoins en assurance |
| • | Assurance vie |
| • | Assurance soins de longue durée |
| • | Assurance invalidité |
| • | Assurance maladies graves |
| • | Assurance collective |
| • | Assurance crédit |
| • | Assurance d'entreprise |

5 Planification des placements

ÉNONCÉS DE COMPÉTENCES

5.1	Évaluer les connaissances et l'expérience du client en matière de placement
5.2	Examiner les attentes du client en matière de rendement et son horizon de placement
5.3	Évaluer la tolérance au risque de placement du client
5.4	Discuter des objectifs de placement d'après les besoins et les priorités du client
5.5	Établir une répartition d'actifs appropriée d'après le profil de placement du client
5.6	Donner des conseils relatifs aux caractéristiques et aux avantages des produits de placement
5.7	Analyser les relevés des avoirs investis
5.8	Calculer les ratios ajustés en fonction du risque pour les placements et les portefeuilles
5.9	Calculer le taux de rendement des placements et des portefeuilles nécessaire à l'atteinte des objectifs du client
5.10	Déterminer les stratégies de placement appropriées
5.11	Analyser les avantages et les inconvénients des stratégies de placement à la lumière des objectifs du client
5.12	Recommander la stratégie de placement optimale
5.13	Mettre en œuvre la stratégie de placement recommandée dans le cadre du plan financier du client
5.14	Examiner régulièrement le portefeuille de placements pour déterminer s'il convient de le mettre à jour
5.15	Mettre à jour le portefeuille de placements pour en assurer la pertinence par rapport aux objectifs et à la situation du client

ÉNONCÉS DE CONNAISSANCE

- Aperçu du secteur des valeurs mobilières au Canada
- Organismes de réglementation du secteur canadien des valeurs mobilières
- Information privilégiée
- Théories de placement
- Théories de gestion de portefeuille
- Théories économiques
- Calcul du rendement
- Types de risque de placement
- Relation entre le risque et le rendement
- Profil de risque de placement
- Diversification
- Répartition d'actifs
- Placements dans des titres à revenu fixe
- Placements dans des titres de participation
- Actions
- Fonds de couverture
- Fonds distincts
- Fonds communs de placement
- Fonds négociés en bourse (FNB)
- Analyse de portefeuille
- Styles de gestion de portefeuille
- Analyse fondamentale de placements
- Analyse technique de placements
- Comptes d'opérations et à honoraires
- Méthodes d'achat et de vente
- Effet de levier

6 Planification fiscale

ÉNONCÉS DE COMPÉTENCES

- | | |
|------|---|
| 6.1 | Identifier les parties pertinentes pour la situation fiscale du client |
| 6.2 | Déterminer le caractère imposable des actifs et des passifs |
| 6.3 | Déterminer les obligations fiscales courantes, reportées et futures |
| 6.4 | Analyser l'incidence de différentes structures d'imposition |
| 6.5 | Déterminer les déductions, les crédits et l'impôt à payer |
| 6.6 | Déterminer les stratégies appropriées de planification fiscale |
| 6.7 | Analyser les avantages et les inconvénients des stratégies de planification fiscale à la lumière des objectifs du client |
| 6.8 | Recommander la stratégie optimale de planification fiscale |
| 6.9 | Mettre en œuvre la stratégie recommandée de planification fiscale dans le cadre du plan financier du client |
| 6.10 | Examiner régulièrement la stratégie de planification fiscale pour déterminer s'il convient de la mettre à jour |
| 6.11 | Mettre à jour la stratégie de planification fiscale pour en assurer la pertinence par rapport aux objectifs et à la situation du client |

ÉNONCÉS DE CONNAISSANCE

- | |
|---|
| • Aperçu du régime canadien de l'impôt sur le revenu |
| • Revenu gagné |
| • Autre revenu |
| • Revenu de placement |
| • Revenu d'entreprise ou d'emploi |
| • Déductions du revenu |
| • Crédits d'impôt |
| • Abris fiscaux |
| • Fractionnement du revenu |
| • Imposition des comptes enregistrés et non enregistrés |
| • Régime enregistré d'épargne-études (REEE) |
| • Imposition du revenu de source étrangère et des biens étrangers |
| • Déclarations de revenus des particuliers |
| • Résidence principale |
| • Biens à usage personnel |
| • Biens meubles déterminés |
| • Impôt sur les successions |
| • Imposition des fiducies |
| • Conséquences fiscales du décès |
| • Options d'achat d'actions des employés |
| • Incidence du lieu de résidence |

7 Planification de la retraite

ÉNONCÉS DE COMPÉTENCES

7.1	Déterminer les objectifs du client en matière de retraite
7.2	Évaluer l'incidence de la longévité du client et du coût des soins de santé sur le plan de retraite
7.3	Identifier les aspects de la dynamique familiale du client et de la propriété d'une entreprise qui peuvent influencer sur la planification de la retraite
7.4	Créer des projections financières fondées sur la situation actuelle du client
7.5	Analyser les besoins en matière de revenu de retraite
7.6	Identifier les compromis nécessaires à l'atteinte des objectifs du client en matière de retraite (le cas échéant)
7.7	Donner des conseils relatifs aux caractéristiques et aux avantages des comptes de retraite
7.8	Donner des conseils relatifs aux caractéristiques et aux avantages des régimes de prestations du gouvernement
7.9	Déterminer les stratégies de relève à la tête d'une petite entreprise en vue de la retraite
7.10	Déterminer les stratégies appropriées de planification de la retraite
7.11	Analyser les avantages et les inconvénients des stratégies de planification de la retraite à la lumière des objectifs du client
7.12	Recommander la stratégie optimale de planification de la retraite
7.13	Mettre en œuvre la stratégie recommandée de planification de la retraite dans le cadre du plan financier du client
7.14	Examiner régulièrement la stratégie de planification de la retraite pour déterminer s'il convient de la mettre à jour
7.15	Mettre à jour la stratégie de planification de la retraite pour en assurer la pertinence par rapport aux objectifs et à la situation du client

ÉNONCÉS DE CONNAISSANCE

- Nécessité d'analyser le revenu de retraite
- Calcul du revenu et des dépenses de retraite
- Régime de pension agréé (RPA)
- Régime enregistré d'épargne-retraite (REER)
- Compte d'épargne libre d'impôt (CELI)
- Fonds enregistré de revenu de retraite (FERR)
- Régime enregistré d'épargne-invalidité (REEI)
- Régime d'épargne-retraite immobilisé (RER immobilisé)
- Compte de retraite immobilisé (CRI)
- Fonds de revenu viager (FRV)
- Régime de participation différée aux bénéficies (RPDB)
- Régime de retraite à cotisations déterminées
- Régime de retraite à prestations déterminées
- Calcul du facteur d'équivalence (FE)
- Facteur d'équivalence rectifié (FER)
- Dispositions relatives à l'acquisition et à l'immobilisation
- Régime de pensions du Canada/Régime de rentes du Québec (RPC/RRQ)
- Sécurité de la vieillesse (SV) et Supplément de revenu garanti (SRG)

8 Planification successorale

ÉNONCÉS DE COMPÉTENCES

8.1	Déterminer les objectifs du client en matière de planification successorale
8.2	Identifier les aspects de la dynamique familiale et des relations d'affaires du client qui peuvent influencer sur la planification successorale
8.3	Obtenir les documents juridiques qui ont une incidence sur la planification successorale
8.4	Donner des conseils relatifs aux caractéristiques et aux avantages des véhicules de planification successorale
8.5	Expliquer les différents types de procuration
8.6	Évaluer la liquidité de la succession au décès
8.7	Évaluer la structure du plan successoral du client et son incidence fiscale
8.8	Évaluer les besoins des bénéficiaires
8.9	Tenir compte des implications d'une PME sur les stratégies de planification successorale
8.10	Déterminer les stratégies appropriées de planification successorale
8.11	Analyser les avantages et les inconvénients des stratégies de planification successorale à la lumière des objectifs du client
8.12	Recommander la stratégie optimale de planification successorale
8.13	Mettre en œuvre la stratégie recommandée de planification successorale dans le cadre du plan financier du client
8.14	Examiner régulièrement la stratégie de planification successorale pour déterminer s'il convient de la mettre à jour
8.15	Mettre à jour la stratégie de planification successorale pour en assurer la pertinence par rapport aux objectifs et à la situation du client

ÉNONCÉS DE CONNAISSANCE

- Testaments
- Nomination d'un exécuteur/liquidateur, d'un gardien/tuteur et d'un fiduciaire
- Succession ab intestat
- Homologation
- Procuration
- Processus d'administration successorale
- Valeur nette au décès
- Liquidité de la succession au décès
- Propriété de biens à usage personnel
- Planification de la relève d'une entreprise
- Fiducies
- Common law
- Droit civil
- Mariage
- Séparation et divorce
- Soutien des personnes à charge

SECTION B :

STRUCTURE DE L'EXAMEN DE CERTIFICATION EN PLANIFICATION FINANCIÈRE APPLIQUÉE

La structure des examens est un document de base qui décrit le contenu et le format des examens. Aux fins de l'Examen de certification en planification financière appliquée, elle présente le format des examens, la pondération accordée aux compétences incluses dans les critères d'évaluation – c'est-à-dire dans le *Profil des compétences professionnelles du PFP^{MD}* – et la longueur des examens.

L'Examen de certification en planification financière appliquée se compose de deux examens de trois heures, soit de l'Examen de certification en planification financière 1 (Examen 1) et de l'Examen de certification en planification financière 2 (Examen 2). L'Examen 1 se compose de 105 questions à choix multiples. L'Examen 2 se compose de questions à développement fondées sur trois ou quatre études de cas reflétant des situations de planification financières types que le planificateur financier peut rencontrer. Chaque cas est accompagné de trois ou quatre questions connexes, auxquelles le candidat répondra.

Cette structure d'examen a été créée en tenant compte des commentaires de planificateurs financiers en exercice et sera approuvée par le Conseil consultatif des PFP^{MD}. Dans l'Examen 1 et l'Examen 2, la pondération suivante est attribuée aux énoncés de compétence inclus dans le *Profil des compétences* :

COMPÉTENCE		Examen 1 de certification en planification financière	Examen 2 de certification en planification financière
		Pondération par compétence	Pondération par compétence
COMPÉTENCES HABILITANTES			
1	Conduite professionnelle et conformité à la réglementation	10 %	10 %
2	Relations avec la clientèle et gestion de la pratique	6 %	7 %
COMPÉTENCES TECHNIQUES			
3	Gestion des actifs et des passifs	11 %	13 %
4	Gestion du risque et assurance	12 %	12 %
5	Planification des placements	17 %	15 %
6	Planification fiscale	14 %	14 %
7	Planification de la retraite	17 %	19 %
8	Planification successorale	13 %	10 %
Total		100 %	100 %

PRÉPARATION À L'EXAMEN DE CERTIFICATION EN PLANIFICATION FINANCIÈRE APPLIQUÉE

L'Examen 1 et l'Examen 2 évaluent uniquement les compétences indiquées dans le *Profil des compétences*. L'Examen de certification en planification financière appliquée donne au candidat l'occasion d'attester de son niveau de compétence. Aux fins de la préparation aux examens, nous invitons le candidat à s'assurer qu'il possède les connaissances et les aptitudes requises ainsi que la capacité à le démontrer. **Afin qu'il profite pleinement du *Profil des compétences* à titre de ressource pour la préparation aux examens, nous encourageons le candidat à :**

RÉFÉRENCE INITIALE

Faire le rapprochement entre les énoncés de connaissance indiqués et le matériel de cours, d'étude ou de préparation pour vérifier qu'il comprend les connaissances requises figurant dans le *Profil des compétences*. Étudier et passer en revue ces connaissances dans le matériel, jusqu'à ce qu'il ait le sentiment de les maîtriser.

RÉVISION

Faire le rapprochement entre les énoncés de connaissance et les énoncés de compétence liés (et ceux qui y sont autrement associés). Évaluer sa capacité à mettre en pratique les connaissances et les aptitudes de manière à démontrer les compétences dans des situations uniques.



Prenons l'exemple de la sous-compétence 4.5, « Expliquer les caractéristiques et les avantages des produits d'assurance ». Deux énoncés de connaissance liés à cet énoncé de compétence sont « Assurance vie » et « Assurance maladies graves ». Lorsqu'il se prépare aux examens, le candidat doit tenir compte des actions qui découlent de l'énoncé de compétence, de la manière dont il peut le démontrer en pratique et de la façon dont il peut mettre en pratique chaque énoncé de connaissance lié pour démontrer la compétence.

Cerner comment les énoncés de connaissance associés à d'autres énoncés de compétence peuvent aussi être pertinents pour la mise en pratique. Le candidat qui n'est pas en mesure d'effectuer ces étapes devrait élargir sa recherche et sa préparation afin d'acquérir l'information dont il a besoin pour démontrer les compétences de manière satisfaisante.

Nous invitons le candidat à répéter ces étapes au besoin, car lors des examens, il devra être prêt à démontrer tout énoncé de compétence inclus dans le *Profil des compétences*.