

OUTIL D'ÉVALUATION DE L'EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE DES PFP^{MD}

Pour être admissible au titre de PFP^{MD}, le candidat doit avoir accumulé trois (3) années d'expérience professionnelle et démontrer 85 % des compétences énoncées dans le profil des compétences professionnelles du PFP^{MD}.

On peut utiliser cet outil d'évaluation de l'expérience dans les deux cas suivants :

1. Personne désignée afin de confirmer l'expérience professionnelle du candidat au titre de PFP^{MD} :

La personne désignée afin de confirmer l'expérience professionnelle en conseils financiers et en planification financière doit déterminer si le demandeur est en mesure d'accomplir les énoncés de compétence figurant dans le profil et s'il a accumulé trois (3) années d'expérience au cours des sept (7) dernières années. Si le candidat répond aux exigences relatives à l'expérience, il est prêt à soumettre une demande d'obtention du titre de PFP^{MD}. Dans le cas contraire, il n'est pas prêt à soumettre une demande.

La personne désignée afin de confirmer l'expérience professionnelle du candidat doit consulter les énoncés de compétence et répondre à CSI en approuvant ou en refusant cette demande. Le courriel qui accompagne l'outil d'évaluation comprend le mécanisme de réponse.

La personne désignée peut cocher chaque énoncé de compétence applicable au candidat et indiquer le nombre d'énoncés cochés manuellement au bas de chaque page. De cette façon, le nombre total d'énoncés de compétence indiqués au bas de chaque page figurera automatiquement sur la dernière page. Si ce nombre est de 97 ou plus, cela signifie que le nombre d'énoncés de compétence requis a été atteint.

2. Candidats au titre de PFP^{MD} :

Le candidat n'est pas tenu de transmettre ce formulaire lorsqu'il soumet une demande d'obtention du titre de PFP^{MD}. Néanmoins, il devrait conserver une copie de ce document dans ses dossiers. Lorsqu'un candidat soumet une demande d'obtention du titre de PFP^{MD}, CSI communique avec la personne désignée afin qu'elle atteste son expérience. Le candidat pourrait devoir consulter de nouveau ce document. Cet outil d'évaluation est envoyé à la personne indiquée sur la demande d'obtention du titre. Cette personne utilise l'outil pour déterminer si le candidat répond ou non aux exigences relatives à l'expérience.

- Les candidats qui gèrent des conseillers financiers directement doivent avoir occupé activement un poste en conseils financiers ou en planification financière au cours des sept (7) dernières années pour être admissibles au titre de PFP^{MD}.
- L'expérience professionnelle acquise à l'étranger peut être prise en compte si elle répond aux exigences.
- La personne qui confirme l'expérience devrait être un employeur ou un supérieur actuel ou récent.

Les travailleurs autonomes doivent fournir une confirmation provenant d'un ancien employeur ou d'une personne qui détient un titre professionnel et qui connaît bien leur travail (p. ex., PFP^{MD}, MTI^{MD}, CIWM, CIM, FCSI, B.I.B.C., CFA, CA, CFP). Dans ce cas, il se peut que CSI exige d'autres documents aux fins de confirmation.

OUTIL D'ÉVALUATION DE L'EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

LISTE DE VÉRIFICATION

1



Conduite professionnelle et conformité à la réglementation

Oui, ce candidat au titre de PFP a mis cette compétence en pratique :

1.01 ÉNONCÉS DE COMPÉTENCE

1.01.01	Adhérer au <i>Code de déontologie des PFP</i>	<input type="checkbox"/>
1.01.02	Respecter les lois et la réglementation fédérales et provinciales qui régissent la profession de planificateur financier	<input type="checkbox"/>
1.01.03	Se tenir au courant des changements qui surviennent sur les plans politique, économique et réglementaire	<input type="checkbox"/>
1.01.04	Expliquer le rôle de planificateur financier et la signification du titre de compétence de PFP	<input type="checkbox"/>
1.01.05	Servir au mieux l'intérêt du client lors de la prestation de services de planification financière	<input type="checkbox"/>
1.01.06	Honorer ses engagements	<input type="checkbox"/>
1.01.07	Faire preuve d'un jugement et d'un comportement éthiques en toute circonstance	<input type="checkbox"/>
1.01.08	Traiter toutes les personnes d'une manière non discriminatoire	<input type="checkbox"/>
1.01.09	Divulguer les conflits d'intérêts potentiels pour maintenir l'intégrité de la relation professionnelle	<input type="checkbox"/>
1.01.10	Protéger la confidentialité des renseignements du client	<input type="checkbox"/>
1.01.11	Expliquer comment les renseignements du client seront utilisés	<input type="checkbox"/>
1.01.12	Répondre efficacement aux préoccupations, aux objections et aux plaintes du client	<input type="checkbox"/>
1.01.13	Déterminer s'il convient de diriger le client vers un tiers pour éviter d'outrepasser ses compétences dans le cadre de la pratique	<input type="checkbox"/>
1.01.14	Poursuivre des activités de perfectionnement professionnel pour tenir à jour ses connaissances et ses aptitudes	<input type="checkbox"/>

Indiquer le nombre total d'énoncés de compétence cochés :

2



Relations avec la clientèle et gestion de la pratique

Oui, ce candidat au titre de PFP a mis cette compétence en pratique :

2.01 ÉNONCÉS DE COMPÉTENCE

2.01.01	Établir et maintenir des relations avec le client	<input type="checkbox"/>
2.01.02	Traiter le client avec le plus haut niveau d'attention, d'empathie et de respect	<input type="checkbox"/>
2.01.03	Gérer les attentes du client en matière de planification financière	<input type="checkbox"/>
2.01.04	Communiquer une proposition de valeur pour les services de planification financière	<input type="checkbox"/>
2.01.05	Fournir un exposé complet de la structure de rémunération et des frais associés aux services de planification financière	<input type="checkbox"/>
2.01.06	S'entretenir avec le client pour découvrir ses objectifs	<input type="checkbox"/>
2.01.07	Pratiquer l'écoute active pour bien cerner les besoins du client et en confirmer la compréhension	<input type="checkbox"/>
2.01.08	Communiquer les renseignements quantitatifs et qualitatifs avec logique, clarté et concision	<input type="checkbox"/>
2.01.09	Adapter la communication selon l'âge, les besoins et la situation du client	<input type="checkbox"/>
2.01.10	Évaluer la communication non verbale du client	<input type="checkbox"/>
2.01.11	Examiner les valeurs, la personnalité, le style de vie et les relations du client qui peuvent influencer sur la planification financière	<input type="checkbox"/>
2.01.12	Aider le client à établir le niveau de priorité de ses objectifs financiers à court et à long termes	<input type="checkbox"/>
2.01.13	Préparer une lettre d'engagement	<input type="checkbox"/>
2.01.14	Maintenir l'exactitude, la pertinence et le caractère actuel de la documentation relative au client aux fins de la conformité et du suivi	<input type="checkbox"/>
2.01.15	Obtenir la rétroaction du client sur son expérience à l'égard de la planification financière afin d'apporter des améliorations	<input type="checkbox"/>

Indiquer le nombre total d'énoncés de compétence cochés :

3



Gestion des actifs et des passifs

Oui, ce candidat au titre de PFP a mis cette compétence en pratique :

3.01 ÉNONCÉS DE COMPÉTENCE

3.01.01	Déterminer les objectifs du client en matière de gestion des actifs et des passifs	<input type="checkbox"/>
3.01.02	Évaluer les connaissances et l'expérience financières du client	<input type="checkbox"/>
3.01.03	Déterminer l'attitude du client envers les dettes et ses habitudes en matière de consommation et d'épargne	<input type="checkbox"/>
3.01.04	Déterminer les sources de revenu et les dépenses du client	<input type="checkbox"/>
3.01.05	Obtenir des renseignements pertinents et exacts sur les actifs, les dettes et autres passifs du client	<input type="checkbox"/>
3.01.06	Examiner l'incidence de la situation personnelle, familiale et professionnelle du client sur la planification financière	<input type="checkbox"/>
3.01.07	Déterminer les enjeux juridiques du client qui peuvent influencer sur la planification financière	<input type="checkbox"/>
3.01.08	Préparer les états financiers personnels	<input type="checkbox"/>
3.01.09	Analyser les états financiers	<input type="checkbox"/>
3.01.10	Créer des projections financières pour les flux de trésorerie, la valeur nette et le budget	<input type="checkbox"/>
3.01.11	Donner des conseils relatifs aux caractéristiques et aux avantages des produits de crédit et des options d'emprunt	<input type="checkbox"/>
3.01.12	Expliquer l'incidence de la cote de solvabilité sur la capacité d'emprunt	<input type="checkbox"/>
3.01.13	Déterminer les stratégies appropriées de gestion des actifs et des passifs	<input type="checkbox"/>
3.01.14	Analyser les avantages et les inconvénients des stratégies de gestion des actifs et des passifs à la lumière des objectifs du client	<input type="checkbox"/>
3.01.15	Recommander la stratégie optimale de gestion des actifs et des passifs	<input type="checkbox"/>
3.01.16	Mettre en œuvre la stratégie recommandée de gestion des actifs et des passifs dans le cadre du plan financier du client	<input type="checkbox"/>
3.01.17	Examiner régulièrement la stratégie de gestion des actifs et des passifs pour déterminer s'il convient de la mettre à jour	<input type="checkbox"/>
3.01.18	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	<input type="checkbox"/>

Indiquer le nombre total d'énoncés de compétence cochés :

4



Gestion du risque et assurance

Oui, ce candidat au titre de PFP a mis cette compétence en pratique :

4.01 ÉNONCÉS DE COMPÉTENCE

4.01.01	Évaluer les changements imprévus dans la situation du client et leurs conséquences sur son plan financier	<input type="checkbox"/>
4.01.02	Évaluer la capacité financière du client à composer avec les changements qui surviennent dans sa situation	<input type="checkbox"/>
4.01.03	Déterminer les raisons pour lesquelles le client peut avoir besoin d'assurance	<input type="checkbox"/>
4.01.04	Analyser les besoins en assurance	<input type="checkbox"/>
4.01.05	Donner des conseils relatifs aux caractéristiques et aux avantages des produits d'assurance	<input type="checkbox"/>
4.01.06	Déterminer les stratégies appropriées de gestion du risque	<input type="checkbox"/>
4.01.07	Analyser les avantages et les inconvénients des stratégies de gestion du risque à la lumière des objectifs du client	<input type="checkbox"/>
4.01.08	Évaluer l'incidence fiscale des produits d'assurance et des stratégies de gestion du risque	<input type="checkbox"/>
4.01.09	Recommander la stratégie optimale de gestion du risque	<input type="checkbox"/>
4.01.10	Mettre en œuvre la stratégie recommandée de gestion du risque dans le cadre du plan financier du client	<input type="checkbox"/>
4.01.11	Examiner régulièrement la stratégie de gestion du risque pour déterminer s'il convient de la mettre à jour	<input type="checkbox"/>
4.01.12	Mettre à jour la stratégie de gestion du risque pour en assurer la pertinence par rapport aux objectifs et à la situation du client	<input type="checkbox"/>

Indiquer le nombre total d'énoncés de compétence cochés :

5



Planification des placements

Oui, ce candidat au titre de PFP a mis cette compétence en pratique :

5.01 ÉNONCÉS DE COMPÉTENCE

5.01.01	Évaluer les connaissances et l'expérience du client en matière de placement	<input type="checkbox"/>
5.01.02	Examiner les attentes du client en matière de rendement et son horizon de placement	<input type="checkbox"/>
5.01.03	Évaluer la tolérance au risque de placement du client	<input type="checkbox"/>
5.01.04	Discuter des objectifs de placement d'après les besoins et les priorités du client	<input type="checkbox"/>
5.01.05	Établir une répartition d'actifs appropriée d'après le profil de placement du client	<input type="checkbox"/>
5.01.06	Donner des conseils relatifs aux caractéristiques et aux avantages des produits de placement	<input type="checkbox"/>
5.01.07	Analyser les relevés des avoirs investis	<input type="checkbox"/>
5.01.08	Calculer les ratios ajustés en fonction du risque pour les placements et les portefeuilles	<input type="checkbox"/>
5.01.09	Calculer le taux de rendement des placements et des portefeuilles nécessaire à l'atteinte des objectifs du client	<input type="checkbox"/>
5.01.10	Déterminer les stratégies de placement appropriées	<input type="checkbox"/>
5.01.11	Analyser les avantages et les inconvénients des stratégies de placement à la lumière des objectifs du client	<input type="checkbox"/>
5.01.12	Recommander la stratégie de placement optimale	<input type="checkbox"/>
5.01.13	Mettre en œuvre la stratégie de placement recommandée dans le cadre du plan financier du client	<input type="checkbox"/>
5.01.14	Examiner régulièrement le portefeuille de placements pour déterminer s'il convient de le mettre à jour	<input type="checkbox"/>
5.01.15	Mettre à jour le portefeuille de placements pour en assurer la pertinence par rapport aux objectifs et à la situation du client	<input type="checkbox"/>

Indiquer le nombre total d'énoncés de compétence cochés :

6



Planification fiscale

Oui, ce candidat au titre de PFP a mis cette compétence en pratique :

6.01 ÉNONCÉS DE COMPÉTENCE

6.01.01	Identifier les parties pertinentes pour la situation fiscale du client	<input type="checkbox"/>
6.01.02	Déterminer le caractère imposable des actifs et des passifs	<input type="checkbox"/>
6.01.03	Déterminer les obligations fiscales courantes, reportées et futures	<input type="checkbox"/>
6.01.04	Analyser l'incidence de différentes structures d'imposition	<input type="checkbox"/>
6.01.05	Déterminer les déductions, les crédits et l'impôt à payer	<input type="checkbox"/>
6.01.06	Déterminer les stratégies appropriées de planification fiscale	<input type="checkbox"/>
6.01.07	Analyser les avantages et les inconvénients des stratégies de planification fiscale à la lumière des objectifs du client	<input type="checkbox"/>
6.01.08	Recommander la stratégie optimale de planification fiscale	<input type="checkbox"/>
6.01.09	Mettre en œuvre la stratégie recommandée de planification fiscale dans le cadre du plan financier du client	<input type="checkbox"/>
6.01.10	Examiner régulièrement la stratégie de planification fiscale pour déterminer s'il convient de la mettre à jour	<input type="checkbox"/>
6.01.11	Mettre à jour la stratégie de planification fiscale pour en assurer la pertinence par rapport aux objectifs et à la situation du client	<input type="checkbox"/>

Indiquer le nombre total d'énoncés de compétence cochés :

7



Planification de la retraite

Oui, ce candidat au titre de PFP a mis cette compétence en pratique :

7.01 ÉNONCÉS DE COMPÉTENCE

7.01.01	Déterminer les objectifs du client en matière de retraite	<input type="checkbox"/>
7.01.02	Évaluer l'incidence de la longévité du client et du coût des soins de santé sur le plan de retraite	<input type="checkbox"/>
7.01.03	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	<input type="checkbox"/>
7.01.04	Créer des projections financières fondées sur la situation actuelle du client	<input type="checkbox"/>
7.01.05	Analyser les besoins en matière de revenu de retraite	<input type="checkbox"/>
7.01.06	Identifier les compromis nécessaires à l'atteinte des objectifs du client en matière de retraite	<input type="checkbox"/>
7.01.07	Donner des conseils relatifs aux caractéristiques et aux avantages des comptes de retraite	<input type="checkbox"/>
7.01.08	Donner des conseils relatifs aux caractéristiques et aux avantages des régimes de prestations du gouvernement	<input type="checkbox"/>
7.01.09	Déterminer les stratégies de relève à la tête d'une petite entreprise en vue de la retraite	<input type="checkbox"/>
7.01.10	Déterminer les stratégies appropriées de planification de la retraite	<input type="checkbox"/>
7.01.11	Analyser les avantages et les inconvénients des stratégies de planification de la retraite à la lumière des objectifs du client	<input type="checkbox"/>
7.01.12	Recommander la stratégie optimale de planification de la retraite	<input type="checkbox"/>
7.01.13	Mettre en œuvre la stratégie recommandée de planification de la retraite dans le cadre du plan financier du client	<input type="checkbox"/>
7.01.14	Examiner régulièrement la stratégie de planification de la retraite pour déterminer s'il convient de la mettre à jour	<input type="checkbox"/>
7.01.15	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	<input type="checkbox"/>

Indiquer le nombre total d'énoncés de compétence cochés :

8



Planification successorale

Oui, ce candidat au titre de PFP a mis cette compétence en pratique :

8.01 ÉNONCÉS DE COMPÉTENCE

8.01.01	Déterminer les objectifs du client en matière de planification successorale	<input type="checkbox"/>
8.01.02	Identifier les aspects de la dynamique familiale et des relations d'affaires du client qui peuvent influencer sur la planification successorale	<input type="checkbox"/>
8.01.03	Obtenir les documents juridiques qui ont une incidence sur la planification successorale	<input type="checkbox"/>
8.01.04	Donner des conseils relatifs aux caractéristiques et aux avantages des véhicules de planification successorale	<input type="checkbox"/>
8.01.05	Expliquer les différents types de procuration	<input type="checkbox"/>
8.01.06	Évaluer la liquidité de la succession au décès	<input type="checkbox"/>
8.01.07	Évaluer la structure du plan successoral du client et son incidence fiscale	<input type="checkbox"/>
8.01.08	Évaluer les besoins des bénéficiaires	<input type="checkbox"/>
8.01.09	Déterminer les stratégies appropriées de planification successorale	<input type="checkbox"/>
8.01.10	Analyser les avantages et les inconvénients des stratégies de planification successorale à la lumière des objectifs du client	<input type="checkbox"/>
8.01.11	Recommander la stratégie optimale de planification successorale	<input type="checkbox"/>
8.01.12	Mettre en œuvre la stratégie recommandée de planification successorale dans le cadre du plan financier du client	<input type="checkbox"/>
8.01.13	Examiner régulièrement la stratégie de planification successorale pour déterminer s'il convient de la mettre à jour	<input type="checkbox"/>
8.01.14	Mettre à jour la stratégie de planification successorale pour en assurer la pertinence par rapport aux objectifs et à la situation du client	<input type="checkbox"/>

Indiquer le nombre total d'énoncés de compétence cochés :

Total cumulatif des énoncés de compétence cochés –
Si le total est de 97 ou plus, le nombre d'énoncés de compétence requis a été atteint :