



Déclaration d'expérience professionnelle du CIM^{MD} – outil d'évaluation

Pour être admissible au titre de CIM^{MD}, il faut avoir accumulé au moins **2 années d'expérience pertinente**, au cours des 5 dernières années, en gestion de placements.

L'expérience pertinente varie en fonction du niveau de spécialisation du candidat au titre de CIM^{MD} et peut comprendre l'application ou la supervision du processus de gestion de placements, en tout ou en partie. Ce processus, présenté dans les pages qui suivent, vise à aider les candidats et les personnes qui vérifient leur expérience en leur fournissant un guide des tâches effectuées par un gestionnaire de placements agréé. Il est entendu qu'une personne peut avoir participé directement à toutes les tâches, ou à seulement quelques tâches sélectionnées. Même si tous les candidats ont démontré leur compréhension et leur capacité à appliquer ce processus après avoir réussi le programme menant à l'obtention du titre de CIM^{MD}, les candidats doivent également avoir participé au processus de décision de placement ou exercé un rôle qui soutient ce processus, comme le processus de gestion et de planification des opérations commerciales et la prospection de clients, ou l'enseignement de ce processus.

Voici des exemples de titres de poste qui respecteraient les exigences en matière d'expérience : conseiller en placements, gestionnaire de portefeuille, analyste de recherche et professionnel du marketing et des ventes de placements.

La gestion de ses propres placements ne compte pas comme de l'expérience.

Façon d'utiliser le présent document

Cet outil est fourni pour aider les candidats au titre de gestionnaire de placements agréé (CIM^{MD}) à évaluer leur expérience avant de faire une demande de titre de CIM^{MD}.

Il sera également utile aux personnes qui se voient demander de vérifier si l'expérience d'un candidat satisfait aux exigences.

Les candidats peuvent télécharger une copie et vérifier les secteurs dans lesquels ils croient avoir accumulé l'expérience requise au cours des 5 dernières années. Si les exigences en matière d'expérience sont respectées (voir ci-dessus), le candidat peut être prêt à faire une demande de titre de CIM^{MD}. Si les exigences ne sont pas respectées, le candidat disposera d'un relevé des secteurs dans lesquels il doit accumuler de l'expérience, avant de faire une demande de titre.

Vous n'êtes pas tenus de présenter ce formulaire lorsque vous faites une demande de titre. Cependant, il est fortement recommandé que les candidats conservent une copie de ce formulaire dûment rempli pour leurs dossiers personnels, car ils pourraient avoir besoin de consulter ce document.

Tous les candidats feront l'objet d'une vérification relativement à cette exigence. Cet outil d'évaluation sera envoyé à la personne-ressource désignée par le candidat (dans la demande de titre) pour l'aider à déterminer si le candidat satisfait bien aux exigences en matière d'expérience et à vérifier ces années d'expérience.

Déclaration d'expérience professionnelle du CIM^{MD} – outil d'évaluation

1. Ventes et marketing

- a. Conseiller des clients sur les divers types de services de gestion de portefeuille offerts par votre entreprise et à l'extérieur.
- b. Animer des séminaires.
- c. Formuler votre proposition de valeur.
- d. Faire croître votre entreprise.
- e. Rechercher des clients convenant aux portefeuilles que vous ou votre entreprise gérez.
- f. Adopter les pratiques exemplaires en ce qui concerne les ententes de recommandation, notamment communiquer aux clients les dispositions relatives au partage des frais.
- g. Assurer l'exactitude du matériel de marketing et justifier le rendement.
- h. Utiliser des points de repère appropriés dans les comparaisons de rendement.

2. Découverte du client et interaction

- a. Bien comprendre les objectifs de placement des clients, leur tolérance au risque et certains autres de leurs besoins importants.
- b. Servir une clientèle aux objectifs de placement diversifiés.
- c. Servir une clientèle aux objectifs de placement semblables.

3. Analyse de l'environnement et recherche

a. Analyse macroéconomique

Interpréter (des rapports internes ou externes) ou réaliser une analyse économique afin de façonner votre vision des placements ou de contribuer à façonner celle de votre entreprise.

b. Analyse sectorielle

Interpréter (des rapports internes ou externes) ou réaliser une analyse sectorielle afin de façonner votre vision des placements ou de contribuer à façonner celle de votre entreprise.

c. Analyse d'entreprise

Interpréter (des rapports internes ou externes) ou réaliser une analyse d'entreprise afin d'établir des recommandations quant à la sélection de titres individuels au sein de groupes sectoriels.

d. Analyse technique

Interpréter (des rapports internes ou externes) ou réaliser une analyse technique en vue de soutenir la répartition de l'actif, la pondération sectorielle et la sélection de titres individuels.

7. Répartition de l'actif et styles de placements

- a. Formuler la répartition de l'actif stratégique à l'intention 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 de l'actif tactique appropriée afin de compléter la stratégie de répartition de l'actif stratégique.
- d. Assurer que la répartition de l'actif est convenable, compte tenu de la règle Connaître son client et de l'information pertinente.

8. Sélection de titres

a. Sélection d'actions

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.) qui conviennent au client ou au mandat, 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 et du mandat confié par l'investisseur ou de ses objectifs et contraintes.

b. Sélection de titres à revenu fixe

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.

c. Sélection de produits gérés

- I. Évaluer les produits gérés appropriés pour un client, compte tenu des attentes du marché, des objectifs et des contraintes de l'investisseur.
- II. Interpréter le classement par quartile d'un fonds d'investissement.
- III. 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.

d. Sélection de placements non traditionnels

- I. 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).
- II. Effectuer un contrôle préalable des divers placements non traditionnels.
- III. Évaluer les produits non traditionnels convenant à un client, compte tenu des attentes du marché, des objectifs et des contraintes de l'investisseur.
- IV. Évaluer le coût du produit.

e. Sélection de produits structurés

- I. Renseigner les clients sur les avantages, les risques et les caractéristiques des produits structurés.
- II. Effectuer un contrôle préalable des divers produits structurés.
- III. Évaluer les produits structurés convenant à un client, compte tenu des attentes du marché, des objectifs et des contraintes de l'investisseur.

9. Création d'un énoncé de politique de placement

- 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.

10. Constitution de portefeuille

- 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. Préparer un ou des point(s) 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.

11. Mise en œuvre de l'énoncé de politique de placement

- 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 négociée (flux de trésorerie) ou les avis de rachat.
- d. Assurer les meilleurs prix et la meilleure exécution aux clients.

12. Surveillance, mesure et rééquilibrage du portefeuille

- 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.

13. Information sur le portefeuille

- a. Assurer que les rapports sont exacts, complets et compréhensibles et qu'ils sont présentés selon une formule qui communique l'information efficacement.