

Compétence essentielle	Sous-compétence	Connaissances et aptitudes
1. Établissement et gestion des relations avec les clients de manière à conclure des partenariats fructueux.	1.1 Remplir son obligation de diligence en adoptant une conduite conforme sur les plans éthique, légal et moral.	<ul style="list-style-type: none"> Responsabilités d'ordre éthique, légal et moral envers le client
	1.2 Faire preuve de transparence en ce qui a trait aux structures de rémunération et aux conflits d'intérêts potentiels.	<ul style="list-style-type: none"> Réglementation de l'OCRCVM et de l'ACFM, c.-à-d. le MRCC 2
	1.3 Respecter la confidentialité relative aux comptes, aux opérations et aux affaires d'un client.	<ul style="list-style-type: none"> Réglementation de l'OCRCVM et de l'ACFM
	1.4 Utiliser un niveau et un style de communication clair et direct; donner au client l'occasion de poser des questions ainsi que de bien comprendre l'ensemble des discussions et des documents présenté.	<ul style="list-style-type: none"> Rôle joué par les émotions dans le processus de prise de décisions du client Styles de communication Obstacles à la communication Comportements verbal et non verbal
	1.5 Comprendre les relations familiales et non familiales (comptables ou avocats pouvant être mandatés par le client) qui sont importantes pour permettre de définir le ménage du client.	<ul style="list-style-type: none"> Identification des membres de la famille et des professionnels qui offriront leur soutien Compréhension des dynamiques familiales

Compétence essentielle	Sous-compétence	Connaissances et aptitudes
	1.6 Tenir compte des circonstances particulières et des styles de communication qui peuvent être liés au sexe, à l'âge et à l'origine ethnique du client.	<ul style="list-style-type: none"> • Rôle que le sexe peut jouer dans le cadre du processus de prise de décisions • Rôle que le sexe joue en ce qui a trait au rapport à l'argent, à la planification financière et à la gestion de patrimoine du client • Prise en compte des enjeux liés au style de vie, à la santé et à la famille auxquels davantage de Canadiennes sont susceptibles de faire face que de Canadiens • Défis liés au vieillissement auxquels les femmes âgées font face • Aspects liés à la planification de la retraite et de la vie pour une personne seule • Changements psychologiques associés au vieillissement • Création d'un environnement de travail favorable pour les personnes âgées
	1.7 Être attentif et sensible aux dynamiques familiales, y compris aux conflits possibles dans le cadre de la planification de la relève ou de la vente éventuelle d'une société ayant peu d'actionnaires.	<ul style="list-style-type: none"> • Définition de la famille et de l'entreprise familiale
	1.8 Entreprendre et gérer les discussions difficiles avec le client, au besoin.	<ul style="list-style-type: none"> • Techniques d'entretien avec un client

Compétence essentielle	Sous-compétence	Connaissances et aptitudes
	1.9 Déterminer les lacunes en matière de compréhension du client et de sa famille; élaborer des stratégies d'information propres à la situation et au patrimoine du client.	<ul style="list-style-type: none"> Évaluation des connaissances financières d'un client et efforts visant à combler ses lacunes
	1.10 S'assurer que le client est confiant à l'égard des solutions choisies; veiller à ce qu'il ait une compréhension approfondie du plan et soit à l'aise avec ce dernier.	
2. Évaluation des besoins, des objectifs et des préjugés comportementaux du client; établissement d'un lien entre ces éléments et des recommandations visant à élaborer et à mettre en œuvre un plan de gestion de patrimoine complet et optimal.	2.1 Mettre en œuvre un processus systématique pour découvrir et organiser l'information propre au client, notamment en ce qui concerne ses besoins et ses attentes à l'égard de son style de vie.	<ul style="list-style-type: none"> Techniques avancées visant à connaître le client (p. ex., aider le client à fixer ou formuler des buts; discuter du risque, des objectifs de placement et des contraintes avec le client).
	2.2 Comprendre le rapport qu'un client entretient avec l'argent, y compris les préjugés émotionnels et cognitifs	<ul style="list-style-type: none"> Types de personnalité et préjugés des investisseurs
	2.3 Établir le type de personnalité d'un investisseur et en comprendre l'incidence sur le processus de prise de décisions.	<ul style="list-style-type: none"> Types de personnalité des investisseurs Diagnostic des préjugés au moment d'établir la répartition des actifs

Compétence essentielle	Sous-compétence	Connaissances et aptitudes
	2.4 Déterminer la citoyenneté et le lieu de résidence du client et des membres de sa famille; établir les éléments d'actif étrangers détenus par le client et les membres de sa famille.	<ul style="list-style-type: none"> • Bien connaître son client
	2.5 Déterminer les enjeux et les occasions liés aux dynamiques familiales, notamment la compréhension des objectifs individuels et familiaux.	<ul style="list-style-type: none"> • Dynamiques familiales, y compris les conflits potentiels concernant la planification de la relève ou la vente éventuelle d'une société ayant peu d'actionnaires.
	2.6 Déterminer le point de vue du client à l'égard des dons de bienfaisance et des autres dons.	<ul style="list-style-type: none"> • Bien connaître son client
	2.7 Tenir compte des événements et des changements qui pourraient avoir une incidence sur le plan.	<ul style="list-style-type: none"> • Bien connaître son client
	2.8 Établir des solutions financières correspondant aux besoins émotionnels du client et au style de vie souhaité à chaque étape de sa vie.	<ul style="list-style-type: none"> • Convenance

Compétence essentielle	Sous-compétence	Connaissances et aptitudes
3. Coordination et mobilisation d'une équipe d'experts dignes de confiance et respectés pour offrir des services de gestion de patrimoine entièrement intégrés et complets.	3.1 Étendre la portée des services de gestion de patrimoine en misant sur les relations professionnelles au sein de l'entreprise de manière à offrir des conseils spécialisés en matière de préparation de testament et de planification de succession, des plans financiers complets, des services philanthropiques, des services fiduciaires et d'autres fonctions spécialisées en matière de gestion de patrimoine.	
	3.2 Accroître la capacité à offrir des services spécialisés de planification du patrimoine, à créer des structures et à produire les documents requis grâce aux relations avec les professionnels des domaines juridique et fiscal.	<ul style="list-style-type: none"> • Relations fructueuses avec des communautés d'intérêts • Gestion et promotion du travail d'équipe • Types d'expertise exigés et membres potentiels de l'équipe • Portée de l'expertise, proposition de valeur et proposition de valeur des membres de l'équipe
	3.3 Miser sur une équipe interne composée de membres possédant différentes compétences opérationnelles et administratives pour appuyer une entreprise offrant des services de gestion de patrimoine.	<ul style="list-style-type: none"> • Structure, produits et services d'une institution financière

Compétence essentielle	Sous-compétence	Connaissances et aptitudes
4. Utilisation de techniques de marketing commercial avancées pour créer un groupe de pratique en gestion de patrimoine.	4.1 Définir, articuler et positionner son approche dans le cadre de la prestation de services de gestion de patrimoine.	<ul style="list-style-type: none"> • Animation et présentation (p. ex., communiquer de l'information de manière concise, informative, pertinente, efficace et intéressante; présenter des idées complexes de manière compréhensible; utiliser des techniques et des méthodes d'entretien)
	4.2 Établir les catégories de clients qui cadrent avec le modèle de gestion de patrimoine de l'entreprise.	<ul style="list-style-type: none"> • Segmentation de la clientèle et simplification du modèle pour devenir un gestionnaire de patrimoine plus efficace • Tactiques avancées de commercialisation et de prospection (p. ex., marché cible ou proposition de valeur unique)
	4.3 Élaborer une stratégie de perfectionnement professionnel en ce qui a trait aux enjeux liés à la situation et au patrimoine du client.	<ul style="list-style-type: none"> • Progrès personnel
	4.4 Obtenir le droit de solliciter des indications d'affaires de qualité en soumettant une proposition de valeur unique.	<ul style="list-style-type: none"> • Établissement de niveaux de service qui conviennent au client; transition des clients inappropriés • Renforcement des liens avec le client par l'entremise des membres de la famille et des amis
5. Accompagnement du client dans le cadre de la croissance, la protection et la cession d'une société ayant peu d'actionnaires.	5.1 Établir des structures en tenant compte des préoccupations en matière de fiscalité et de responsabilité qui sont pertinentes pour l'entreprise du client.	<ul style="list-style-type: none"> • Structures d'entreprise • Moyens visant à protéger les actifs du propriétaire d'entreprise contre les créanciers

Compétence essentielle	Sous-compétence	Connaissances et aptitudes
	5.2 Expliquer au client les différentes méthodes de financement utilisées par les sociétés privées et les solutions potentielles auxquelles l'institution financière peut recourir.	<ul style="list-style-type: none"> • Motifs d'emprunt pour les entreprises • Types de prêts : <ol style="list-style-type: none"> 1. Prêt garanti et prêt garanti par des actifs 2. Facilité de crédit renouvelable 3. Prêt saisonnier 4. Prêt à terme 5. Crédit de fonds de roulement 6. Prêt-relais 7. Ligne de crédit
	5.3 Évaluer les stratégies pour maximiser les revenus après impôts provenant de sociétés privées.	<ul style="list-style-type: none"> • Revenus et dividendes • Salaires aux membres de la famille
	5.4 Établir des stratégies fiscalement efficaces pour transférer des revenus au sein d'une même famille.	<ul style="list-style-type: none"> • Transfert d'une entreprise à des membres de la famille
	5.5 Établir des stratégies d'assurance pour protéger le client contre différents risques commerciaux.	<ul style="list-style-type: none"> • Protection du revenu provenant des biens et de l'entreprise <ol style="list-style-type: none"> 1. Assurance des entreprises et des biens 2. Assurance contre les pertes d'exploitation 3. Assurance de la responsabilité civile 4. Assurance contre les accidents du travail 5. Assurance contre les enlèvements et les demandes de rançon 6. Assurance pour personne clé 7. Assurance vie

Compétence essentielle	Sous-compétence	Connaissances et aptitudes
	5.6 Expliquer les conventions de rachat d'actions et déterminer celles qui conviennent le mieux compte tenu des besoins et de la stratégie de sortie du client.	<ul style="list-style-type: none"> • Établissement d'une convention de rachat d'actions • Financement d'une convention de rachat d'actions • Intégration de la convention de rachat d'actions à la structure d'entreprise
	5.7 Cibler des solutions en matière de relève d'entreprise qui sont durables et fiscalement efficaces.	<ul style="list-style-type: none"> • Réduction de l'impôt dans les cas de relève d'entreprise <ol style="list-style-type: none"> 1. Gels successoraux 2. Exemption majorée pour gains en capital 3. Roulement de gains en capital • Obligations de l'exécuteur dans les cas de relève d'entreprise
	5.8 Reconnaître les besoins d'une entreprise en matière de gestion de trésorerie, notamment en ce qui a trait à la gestion des liquidités, au change et à la gestion des risques; s'efforcer de trouver des solutions appropriées.	<ul style="list-style-type: none"> • Financement des opérations commerciales • Produits de gestion de trésorerie • Gestion des risques de change, de taux d'intérêt et de marchandises
	5.9 Reconnaître les besoins d'une entreprise en matière de financement, notamment l'évaluation de sociétés privées, ainsi que les structures et techniques de vente possibles; s'efforcer de trouver des solutions appropriées.	<ul style="list-style-type: none"> • Méthodes d'évaluation <ol style="list-style-type: none"> 1. Approche fondée sur les bénéfices 2. Approche fondée sur le marché 3. Approche fondée sur la valeur des actifs

Compétence essentielle	Sous-compétence	Connaissances et aptitudes
6. Établissement et mise en œuvre de stratégies d'accumulation et de gestion de patrimoine fiscalement efficaces, qui peuvent comprendre des approches avancées et complexes pour l'atteinte d'objectifs de vie.	6.1 Collaborer avec le client pour déterminer et mettre en œuvre des techniques de répartition visant à tirer le meilleur parti de ses actifs.	<ul style="list-style-type: none"> • Répartition des actifs (placements traditionnels et non traditionnels, capital d'investissement privé, fonds de couverture, immobilier, marchandises et contrats à terme) • Répartition stratégique et tactique
	6.2 Consulter, utiliser ou interpréter de l'information financière pour sélectionner les titres; évaluer les gestionnaires de portefeuilles d'obligations et d'actions.	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse fondamentale de titres de participation et de titres d'emprunt • Reconnaissance et analyse de modèle graphique
	6.3 Expliquer au client les risques et les avantages des placements non traditionnels, y compris les fonds de couverture, le capital d'investissement privé, les marchandises, l'immobilier et les objets de collection.	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégies de fonds de couverture • Structures de capital d'investissement privé • Moyens pour investir dans les marchandises
	6.4 Établir les différentes méthodes et structures de placement non traditionnel.	<ul style="list-style-type: none"> • Produits structurés et garantis, comme des titres adossés à des créances, des titres hypothécaires, des titres garantis par des créances, des titres adossés à des créances immobilières avec flux groupés et des FNB à effet de levier et à rendement inverse.

Compétence essentielle	Sous-compétence	Connaissances et aptitudes
	<p>6.5 Évaluer les avantages et les risques des placements à l'étranger; cibler différents moyens d'investir à l'étranger qui sont efficaces sur le plan fiscal, y compris les stratégies extraterritoriales, en tenant compte de l'incidence du change sur la valeur des actifs.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Avantages (diversification, rendements accrus, avantages fiscaux potentiels) et risques (risque de change, risque politique, etc.) associés aux placements à l'étranger • Instruments de placement à l'étranger (certificats américains de dépôt, FNB, fonds communs de placement, fonds de couverture, placements directs) • Fiscalité internationale <ol style="list-style-type: none"> 1. Lois fiscales conflictuelles et double imposition 2. Imposition à la source 3. Imposition dans le pays de résidence 4. Entités extraterritoriales 5. Utilisation des paradis fiscaux
	<p>6.6 S'assurer que les recommandations sont fiscalement efficaces pour le client.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégies de réduction des impôts : <ol style="list-style-type: none"> 1. Matérialisation en cours d'année de pertes fiscales 2. Cristallisation 3. Moment
	<p>6.7 Discuter avec le client de la possibilité de combiner des solutions de placement avec des stratégies appropriées de crédit et d'effet de levier; expliquer les risques et les avantages.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Opérations sur marge

Compétence essentielle	Sous-compétence	Connaissances et aptitudes
	6.8 Créer un portefeuille qui tient compte des objectifs du client, de l'horizon de placement, de la tolérance au risque, de la répartition des actifs, des contraintes et des incidences fiscales.	<ul style="list-style-type: none"> Élaboration de portefeuille
	6.9 Sélectionner, créer et mettre en œuvre des stratégies qui protègent le portefeuille d'un client de manière optimale (diversification, recours aux produits dérivés, etc.).	<ul style="list-style-type: none"> Types de risques liés au portefeuille; outils et techniques d'atténuation
	6.10 Mesurer et évaluer régulièrement le rendement d'un plan par rapport aux objectifs du client et aux indices de référence du marché.	<ul style="list-style-type: none"> Différence entre le risque et le rendement ajusté en fonction du risque
7. Emploi de techniques de gestion du risque avancées pour établir un plan de préservation du patrimoine personnalisé, intégré et optimal.	7.1 Clarifier ce que le client doit protéger, la portée de la protection requise et la tolérance au risque du client.	<ul style="list-style-type: none"> Processus de gestion du risque personnel Risques relatifs à la capacité de gain Risques relatifs aux biens personnels Autres risques <ol style="list-style-type: none"> Séparation ou divorce Remariage Maladie touchant des membres de la famille Soins de longue durée pour des parents Enfants à charge

Compétence essentielle	Sous-compétence	Connaissances et aptitudes
	7.2 Intégrer l'assurance dans des domaines comme la protection des actifs et des revenus, l'optimisation fiscale et la planification de la relève.	<ul style="list-style-type: none"> • Assurance vie et invalidité • Assurance des biens et risques divers
	7.3 Évaluer le recours aux fiducies pour la protection des actifs.	<ul style="list-style-type: none"> • Fiducies de protection des actifs
	7.4 Aider le client à réduire les impôts et les risques liés aux options d'achat d'actions des dirigeants et aux positions concentrées en actions.	<ul style="list-style-type: none"> • Traitement fiscal des options d'achat d'actions américaines et canadiennes • Méthodes d'exercice des options d'achat d'actions • Imposition des unités d'actions différées • Primes en espèces différées • Régimes d'avantages sociaux pour les dirigeants • Régimes spéciaux de retraite anticipée • Autres instruments <ol style="list-style-type: none"> 1. Conventions de retraite 2. Régimes de retraite individuels (RRI) 3. Ententes d'échelonnement du traitement

Compétence essentielle	Sous-compétence	Connaissances et aptitudes
	7.5 Recommander des régimes de rémunération des dirigeants efficaces sur le plan fiscal.	<ul style="list-style-type: none"> • Salaire de base et prime annuelle • Avantages en matière d'emploi • Options d'achat d'actions <ol style="list-style-type: none"> 1. Unités d'actions différées 2. Primes de rendement en espèces différées 3. Régimes spéciaux de retraite anticipée 4. Régimes de retraite individuels 5. Régime adossé à une assurance vie 6. Conventions de retraite
	7.6 Comprendre la situation des non-résidents ou des clients qui détiennent des actifs à l'extérieur du pays, ainsi que les circonstances particulières et les principaux enjeux fiscaux et juridiques liés aux relations avec d'autres pays.	<ul style="list-style-type: none"> • Lois fiscales conflictuelles et double imposition • Territoire d'imposition • Imposition à la source • Imposition dans le pays de résidence • Paradis fiscaux
8. Collaboration avec les clients pour optimiser la conversion d'actifs en revenus de manière à répondre aux attentes liées à leur style de vie de leur vivant.	8.1 Déterminer et confirmer les attentes d'un client en ce qui a trait à son style de vie à la retraite et ses besoins en matière de revenus.	<ul style="list-style-type: none"> • Caractéristiques des retraités actuels • Défis uniques auxquels les femmes font face à la retraite • Étapes du processus de gestion du risque à la retraite (cibler, quantifier, prioriser et atténuer les risques)
	8.2 Clarifier le montant qu'un client n'ayant pas encore pris sa retraite doit généralement accumuler afin de répondre à ses besoins et d'atteindre ses objectifs à la retraite.	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse des besoins à la retraite • Taux de retrait viable • Taux de retrait maximal • Facteur de financement

Compétence essentielle	Sous-compétence	Connaissances et aptitudes
	8.3 Informer le client des caractéristiques et avantages de différentes stratégies de conversion.	<ul style="list-style-type: none"> • Techniques appropriées de répartition des actifs pour la conversion du patrimoine • Maximisation des revenus après impôts • Sources de revenus (p. ex., régime de retraite d'État ou privé, comptes enregistrés ou non enregistrés; emploi à temps partiel) • Stratégies d'effet de levier (p. ex., prêts hypothécaires inversés) • Instruments d'épargne-retraite (y compris la stratégie de rente assurée)
	8.4 Déterminer les risques, y compris ceux liés à la longévité et à la santé; recommander des stratégies pour gérer les risques liés aux attentes à l'égard du revenu de retraite.	<ul style="list-style-type: none"> • Continuum des soins de longue durée (coûts –gouvernement ou secteur privé) • Soins à domicile, aide à la vie autonome, soins infirmiers de longue durée, soins palliatifs
9. Élaboration et mise en œuvre d'un plan de transmission de patrimoine conforme aux volontés du client et aux besoins de la famille.	9.1 Collaborer avec le client pour élaborer un ensemble d'objectifs clairs portant sur la transmission de patrimoine.	<ul style="list-style-type: none"> • Recours à l'expertise d'un tiers en matière de transmission de patrimoine (p. ex., personne morale exécuteur testamentaire, mandataire du liquidateur) • Responsabilité fiduciaire et responsabilité légale • Exécution de la transmission de patrimoine (p. ex., testaments et instructions, liquidateurs, tuteurs, révocation, enregistrement de propriété, désignation de bénéficiaire, décès ab intestat) • Planification des impôts et des droits d'homologation (p. ex., disposition présumée)

Compétence essentielle	Sous-compétence	Connaissances et aptitudes
	9.2 Envisager le recours à des solutions fiscalement efficaces pour la transmission du patrimoine avant le décès, comme la transmission à d'autres membres de la famille.	<ul style="list-style-type: none"> Planification des impôts et droits d'homologation (p. ex., disposition présumée, attributions, exemptions) Stratégies pour le transfert d'actifs et de biens Gels successoraux Fiducies (p. ex., mythes, avantages, types, imposition) pour la transmission de patrimoine
	9.3 Élaborer des stratégies de planification de dons de bienfaisance fiscalement efficaces.	<ul style="list-style-type: none"> Dons entre vifs (p. ex., fondations familiales et privées, dons de bienfaisance, legs) Dons de bienfaisance planifiés Philanthropie stratégique Prise en compte des objectifs liés à la succession, l'impôt et la planification financière, ainsi que des objectifs philanthropiques
	9.4 Informer le client des conséquences juridiques et fiscales de différentes solutions de transmission de patrimoine, y compris les fiducies.	<ul style="list-style-type: none"> Enjeux liés au droit de la famille Imposition des fiducies
	9.5 Informer le client des enjeux de planification successorale dans le cas de relations non traditionnelles.	<ul style="list-style-type: none"> Traitement des cas mettant en cause des familles non traditionnelles
	9.6 Établir des stratégies pour le transfert ou la vente d'une entreprise familiale.	<ul style="list-style-type: none"> Accords de partenariat, conventions entre actionnaires, conventions de rachat d'actions Stratégies pour le transfert d'une entreprise familiale

Compétence essentielle	Sous-compétence	Connaissances et aptitudes
	9.7 Établir des stratégies pour la succession de résidences secondaires (c.-à-d., des chalets ou condos).	<ul style="list-style-type: none"> • Enjeux transfrontaliers et extraterritoriaux/propriétés détenues aux États-Unis/impôt successoral américain • Solutions pour le transfert de résidences secondaires : <ul style="list-style-type: none"> – à l'époux – à la génération suivante
	9.8 Élaborer et mettre en œuvre un plan successoral multigénérationnel optimal	<ul style="list-style-type: none"> • Composantes d'un plan de transmission de patrimoine • Processus psychologique, sociologique et neurologique lié au vieillissement • Erreurs courantes dans le cadre de la transmission de patrimoine • Transmission de patrimoine et deuil • Changements survenant dans la vie du client (p. ex., divorce, retraite, problèmes de santé mentale, dons, petits-enfants)
	9.9 Réviser le plan régulièrement et faire les changements requis pour qu'il demeure à jour.	