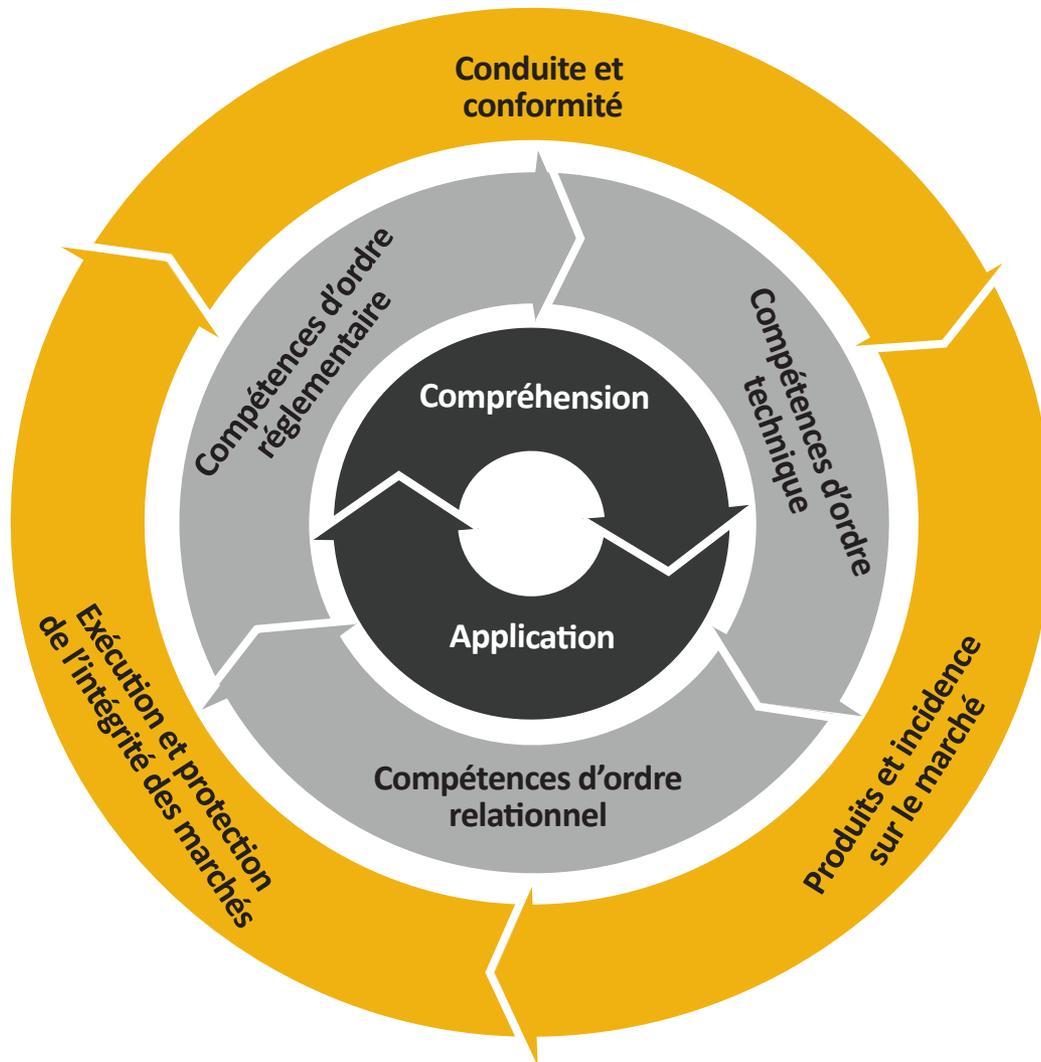


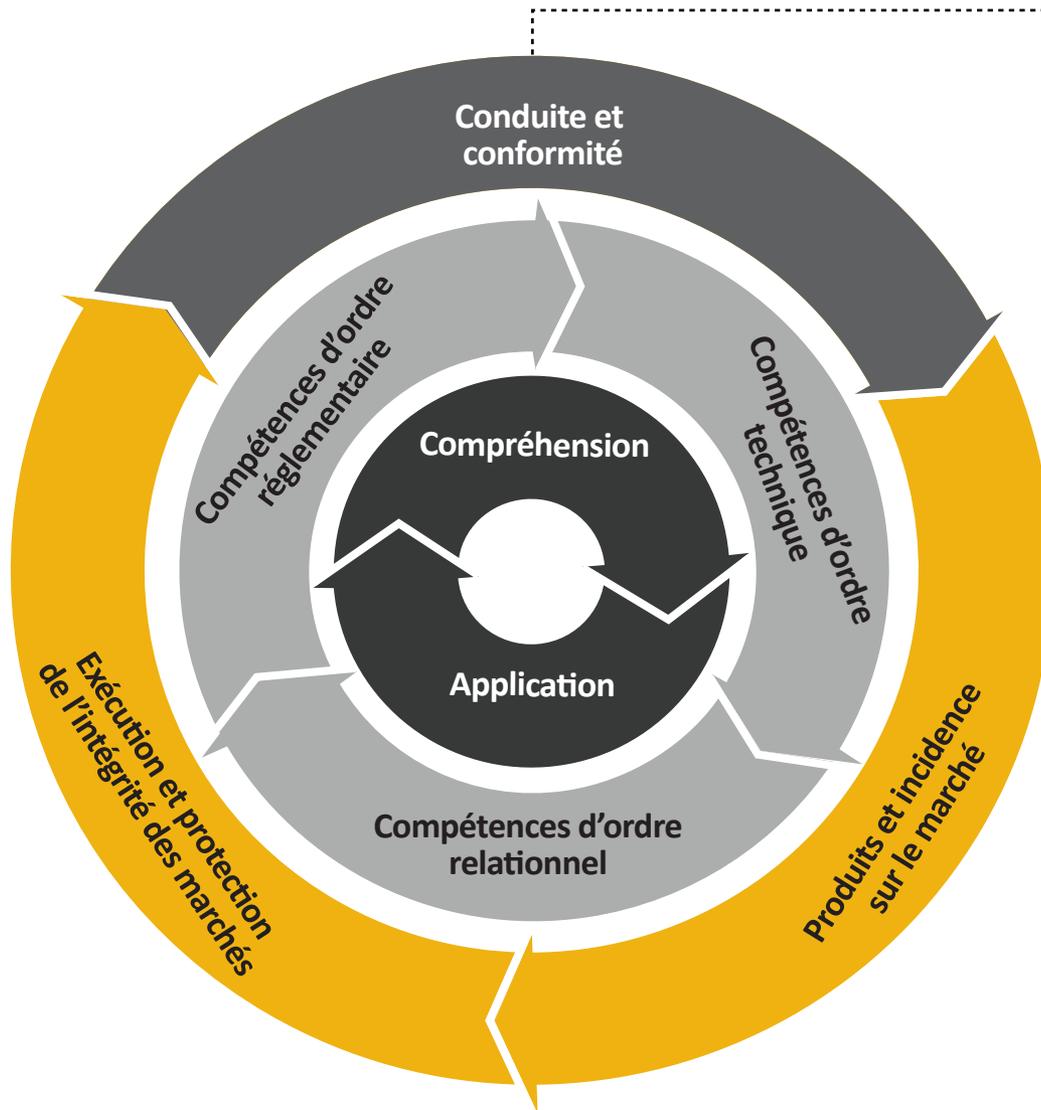
COMPÉTENCES REQUISES DES REPRÉSENTANTS INSCRITS ET DES REPRÉSENTANTS EN PLACEMENT TRAITANT AVEC DES CLIENTS INSTITUTIONNELS

Voici, sur le plan réglementaire, le profil de compétences d'un représentant inscrit (RI) hautement compétent qui traite avec des clients institutionnels. Ce profil englobe les connaissances générales que le RI doit posséder lorsqu'il interagit avec un client institutionnel, les obligations réglementaires précises qu'il doit connaître en profondeur et les connaissances d'ordre technique qu'il doit avoir pour bien s'acquitter de ses responsabilités. Le représentant en placement (RP) doit aussi comprendre et appliquer tous ces aspects et fournir du soutien à cet égard, au besoin. Veuillez vous reporter à l'annexe 4 pour consulter le document de référence sur le profil de compétences des RI/RP traitant avec des clients institutionnels.



COMPÉTENCES REQUISES DES REPRÉSENTANTS INSCRITS ET DES REPRÉSENTANTS EN PLACEMENT TRAITANT AVEC DES CLIENTS INSTITUTIONNELS

Voici, sur le plan réglementaire, le profil de compétences d'un représentant inscrit (RI) hautement compétent qui traite avec des clients institutionnels. Ce profil englobe les connaissances générales que le RI doit posséder lorsqu'il interagit avec un client institutionnel, les obligations réglementaires précises qu'il doit connaître en profondeur et les connaissances d'ordre technique qu'il doit avoir pour bien s'acquitter de ses responsabilités. Le représentant en placement (RP) doit aussi comprendre et appliquer tous ces aspects et fournir du soutien à cet égard, au besoin.

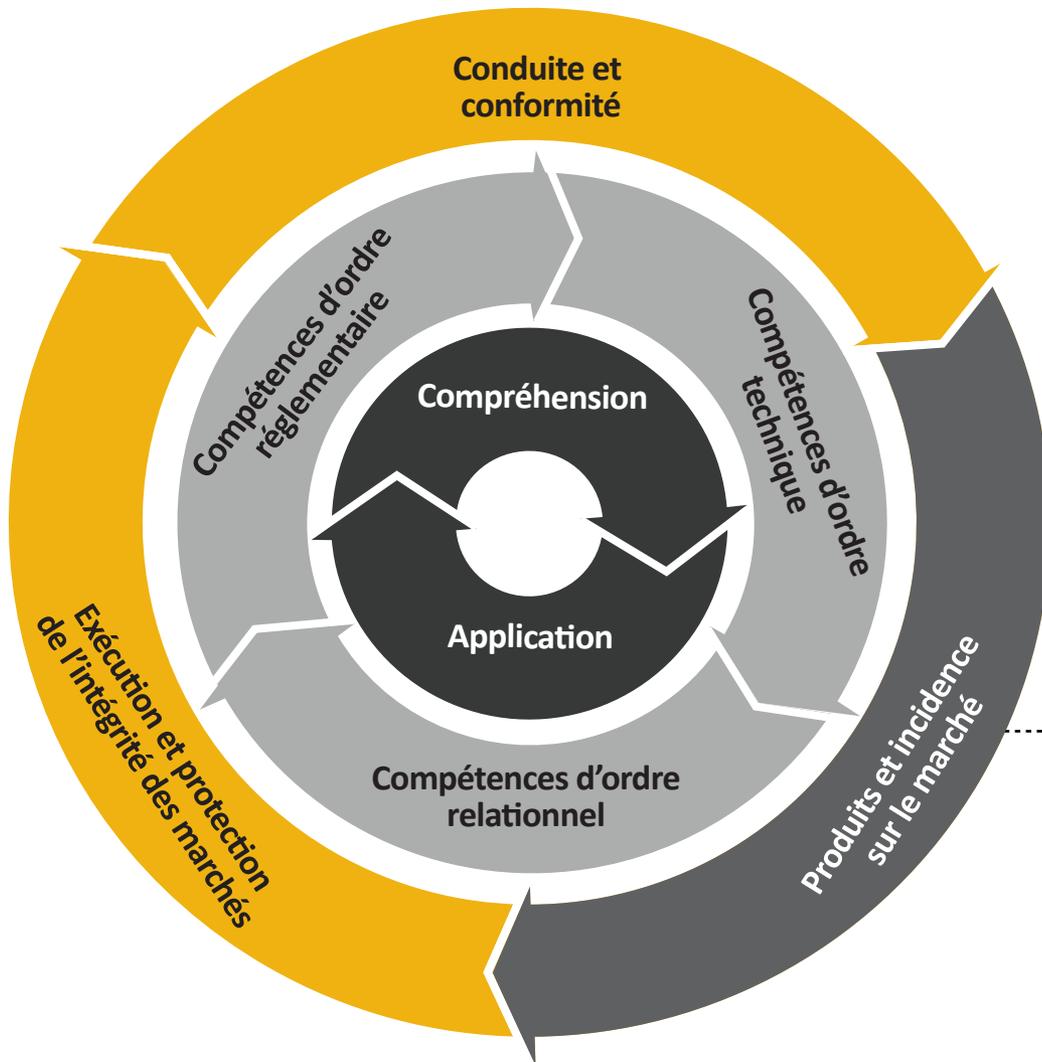


Compétences d'ordre réglementaire : Conduite et conformité

1. Déterminer, appliquer, analyser, évaluer et respecter les exigences réglementaires applicables ainsi que les politiques et procédures applicables de la société dans le cadre de ce qui suit :
 - I. Toutes les relations d'affaires
 - II. Rapports avec les clients
 - III. Connaissance du client
 - IV. Transmission des documents et de l'information réglementaires au client
 - V. Gestion de la relation client
 - VI. Protection des renseignements confidentiels
 - VII. Conflits d'intérêts potentiels

COMPÉTENCES REQUISES DES REPRÉSENTANTS INSCRITS ET DES REPRÉSENTANTS EN PLACEMENT TRAITANT AVEC DES CLIENTS INSTITUTIONNELS

Voici, sur le plan réglementaire, le profil de compétences d'un représentant inscrit (RI) hautement compétent qui traite avec des clients institutionnels. Ce profil englobe les connaissances générales que le RI doit posséder lorsqu'il interagit avec un client institutionnel, les obligations réglementaires précises qu'il doit connaître en profondeur et les connaissances d'ordre technique qu'il doit avoir pour bien s'acquitter de ses responsabilités. Le représentant en placement (RP) doit aussi comprendre et appliquer tous ces aspects et fournir du soutien à cet égard, au besoin.



Compétences d'ordre technique : Produits et incidence sur le marché

2. Déterminer, appliquer et analyser ce qui suit dans le cadre des communications avec le client et de l'évaluation des facteurs propres au marché et des possibilités de placement :

GLOBALEMENT

- I. Structure du marché
- II. Analyse macroéconomique
- III. Analyse du secteur d'activité
- IV. Analyse de la société
- V. Analyse technique/statistique
- VI. Recherche et analyse pour chaque produit que demande le client
- VII. Études de marché, nouvelles et mises à jour pertinentes

TITRES

- VIII. Caractéristiques des titres de capitaux propres et renseignements sur ceux-ci
- IX. Caractéristiques des titres à revenu fixe et renseignements sur ceux-ci
- X. Caractéristiques des autres produits de placement et renseignements sur ceux-ci

OPTIONS

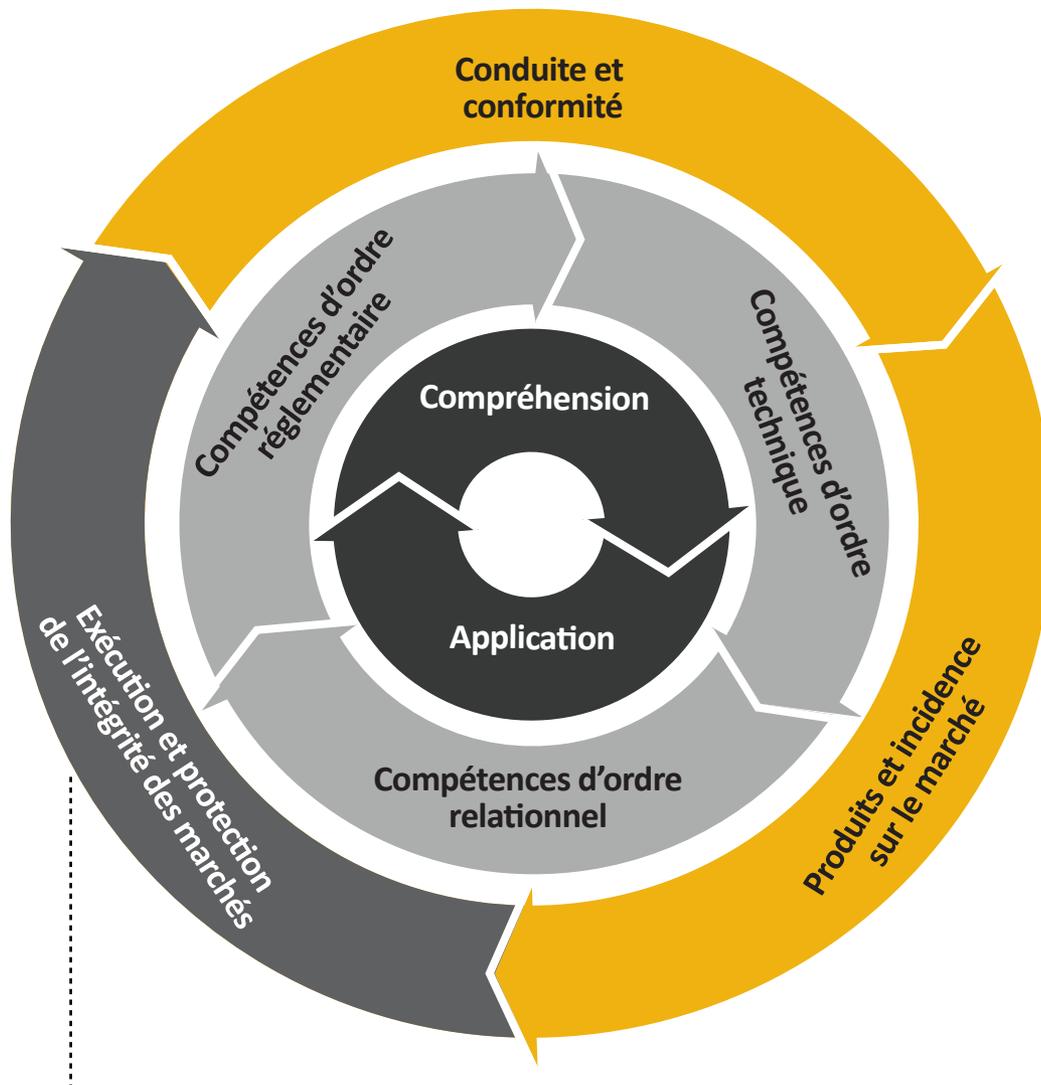
- XI. Caractéristiques des options et renseignements sur celles-ci

CONTRATS À TERME STANDARDISÉS ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME

- XII. Caractéristiques des contrats à terme standardisés et des options sur contrats à terme, et renseignements sur ceux-ci

COMPÉTENCES REQUISES DES REPRÉSENTANTS INSCRITS ET DES REPRÉSENTANTS EN PLACEMENT TRAITANT AVEC DES CLIENTS INSTITUTIONNELS

Voici, sur le plan réglementaire, le profil de compétences d'un représentant inscrit (RI) hautement compétent qui traite avec des clients institutionnels. Ce profil englobe les connaissances générales que le RI doit posséder lorsqu'il interagit avec un client institutionnel, les obligations réglementaires précises qu'il doit connaître en profondeur et les connaissances d'ordre technique qu'il doit avoir pour bien s'acquitter de ses responsabilités. Le représentant en placement (RP) doit aussi comprendre et appliquer tous ces aspects et fournir du soutien à cet égard, au besoin.



Compétences d'ordre réglementaire : Exécution et protection de l'intégrité des marchés

3. Se conformer aux exigences liées à l'intégrité des marchés ainsi qu'à l'exécution et au règlement des opérations :

- I. Déterminer et respecter les exigences réglementaires applicables et les politiques et procédures applicables de la société
- II. Déterminer et respecter les obligations en matière de protection des marchés