

Évaluation du chapitre 3

Évaluation individuelle (parties 1, 2, 3)

Les élèves sont évalués individuellement en fonction de la qualité de leur dossier et des éléments qui le complètent. Les élèves peuvent collaborer pour prendre des décisions, réfléchir et justifier leurs choix, mais chaque élève doit rédiger dans ses propres mots et remplir individuellement son dossier.

Partie 1 – Consultation avec le client ou la cliente et stratégie d'investissement

LEÇONS CONNEXES : LEÇONS 1, 2, 3, 4, 5

Objectifs d'apprentissage :

- Expliquer la différence entre investir en mode autonome et faire appel un conseiller ou une conseillère en placements (L1)
- Identifier les concepts importants de l'investissement (tolérance au risque, horizon temporel, préférences) (L1)
- Analyser des stratégies d'investissement en fonction du profil financier d'un client ou d'une cliente (L1)
- Évaluer les avantages et les inconvénients de l'investissement autonome par rapport à l'investissement faisant appel à un conseiller ou une conseillère en placements (L1, L2)
- Communiquer la stratégie en utilisant la terminologie financière (L1)
- Appliquer ses connaissances des frais associés à l'investissement et de la comparaison des coûts (L2)
- Définir les instruments d'investissement (L3, L5)
- Faire correspondre les instruments et les types de comptes aux besoins d'un client ou d'une cliente (L3)
- Identifier et expliquer les instruments d'investissement direct et indirect (L5)
- Décrire et comparer les styles d'investissement (actif, passif, systématique) (L4)
- Comprendre en quoi consiste la diversification (L5)

Partie 1

Critères	4 – Exemplaire	3 – Habile	2 – À développer	1 – Novice
Étape 1 – Qualité globale de la réflexion	Fournit une recommandation claire et bien justifiée qui comprend une comparaison réfléchie des approches. Utilise efficacement les détails précis du profil du client ou de la cliente et des fiches de frais et d'honoraires. Explique clairement l'adéquation et identifie les inconvénients réalistes à l'aide d'une analyse.	Avance une recommandation claire étayée par un raisonnement approprié. Fait référence au profil du client ou de la cliente et aux frais avec une certaine spécificité. Identifie au moins un inconvénient pertinent.	Énonce une recommandation étayée par un raisonnement minimal ou superficiel. Se rapporte vaguement au profil ou au budget du client ou de la cliente. Les inconvénients sont vaguement ou pas du tout énoncés.	Les recommandations ne sont pas claires, ne sont pas étayées ou sont hors sujet. Il y a peu sinon aucune référence à la situation ou aux frais spécifiques pour le client ou la cliente. Les inconvénients ne font l'objet d'aucune considération pertinente.
Étape 2 – Qualité de la sélection du compte et de l'évaluation	Identifie clairement le compte choisi et explique en détail pourquoi il convient au client ou à la cliente. Établit des liens solides avec le profil du client ou de la cliente (objectifs, tolérance au risque, horizon temporel, etc.). Aborde les multiples avantages pertinents du type de compte. Résout les inconvénients de façon éclairée en établissant un lien avec les besoins et les limites du client ou de la cliente.	Identifie le compte et explique le choix en faisant référence au profil du client. Décrit au moins un avantage du type de compte choisi. Mentionne un inconvénient en établissant un certain lien avec la situation du client ou de la cliente.	Choisit un compte mais justifie son choix par une explication peu étoffée ou vague. Mentionne un avantage ou un inconvénient sans établir de lien clair avec le profil du client ou de la cliente. Manque de profondeur ou de clarté dans l'analyse.	Le choix du compte n'est pas clair ou n'est pas expliqué. Aucune référence significative au profil du client ou de la cliente. Les avantages et les inconvénients sont absents, erronés ou non liés à la situation du client ou de la cliente.

Critères	4 – Exemplaire	3 – Habile	2 – À développer	1 – Novice
Étape 3 – Compréhension des types d'investissement et de leur incidence sur le client ou la cliente	Explique en détail les avantages et les défis des instruments d'investissement direct en établissant une correspondance précise avec le profil du client ou de la cliente. Aborde en détail comment l'utilisation d'instruments d'investissement indirect (fonds communs de placement, FNB ou autres) modifierait les efforts de gestion de portefeuille, la diversification et le risque en l'illustrant par des exemples précis et pertinents.	Explique clairement la plupart des avantages et des inconvénients des instruments d'investissement direct. Décrit comment les instruments d'investissement indirect peuvent avoir une incidence sur la gestion de portefeuille ou le risque en établissant un lien avec les besoins du client ou de la cliente.	Fournit une explication de base des avantages et des inconvénients des instruments d'investissement direct sans analyser toutefois la situation du client ou de la cliente. Le propos sur les instruments d'investissement indirect est vague ou sous-développé.	Explication minimale ou peu claire des instruments d'investissement direct. Aucune compréhension véritable de la façon dont les instruments d'investissement indirect influencent la gestion ou le risque. Le contexte propre au client ou à la cliente est absent ou mal appliqué.
Étape 4 – Logique de répartition et adéquation avec le client ou la cliente	Les répartitions totalisent 100 % et reflètent clairement la tolérance au risque et les objectifs du client ou de la cliente. Chaque pourcentage est bien justifié et fait référence aux caractéristiques de l'investissement et aux besoins du client ou de la cliente. Fait preuve d'une solide compréhension du rapport risque-rendement.	Les répartitions totalisent 100 % et correspondent généralement au profil du client ou de la cliente. La plupart des choix sont étayés par des explications sensées qui tiennent compte des caractéristiques des instruments d'investissement.	Les répartitions peuvent totaliser 100 %, mais présentent un lien ténu avec le profil du client ou de la cliente. Les explications sont vagues et superficielles ou font des liens mal assortis avec les entreprises.	Les répartitions sont incomplètes, inexactes ou ne totalisent pas 100 %. Les justifications sont absentes ou font foi d'une incompréhension du risque et de l'adéquation des instruments d'investissement.

Critères	4 – Exemplaire	3 – Habile	2 – À développer	1 – Novice
Étape 5 – Adéquation entre le style d'investissement et le profil du client ou de la cliente	Sélectionne clairement un style d'investissement (actif, passif ou systématique) et fournit une explication judicieuse de la raison pour laquelle il correspond aux objectifs, à l'horizon temporel et aux préférences du client ou de la cliente. Fait preuve d'une solide compréhension des caractéristiques et des répercussions du style choisi.	Sélectionne un style d'investissement et propose une explication raisonnable qui établit un lien avec la plupart des aspects des objectifs, de l'horizon temporel ou des préférences du client ou de la cliente.	Sélectionne un style, mais fournit un raisonnement limité ou superficiel. Le lien avec le profil du client ou de la cliente est vague ou incomplet.	Ne sélectionne pas clairement un style ou l'explication est floue, peu pertinente ou absente. Aucun lien significatif n'est établi avec le profil du client ou de la cliente.

Partie 2 – Simulation de transactions + surveillance et rendement du portefeuille

LEÇONS CONNEXES : LEÇONS 6 ET 7

Objectifs d'apprentissage :

- Comprendre et appliquer différents types d'ordres sur action (L6)
- Évaluer l'exécution des ordres et les stratégies en fonction des conditions du marché (L6)
- Assurer le suivi le portefeuille au fil du temps à l'aide de données sur le rendement (L7)
- Calculer et analyser le rendement total, dividendes inclus (L7)
- Comparer le portefeuille aux indices de référence (TSX, S&P 500 et autres) (L7)
- Décrire et évaluer la volatilité (bêta, écart-type) (L7)
- Prendre des décisions de rééquilibrage éclairées pour gérer le risque et rester conforme aux objectifs (L7)

Partie 2

Niveau	4 – Exemplaire	3 – Habile	2 – À développer	1 – Novice
Étape 1 – Compréhension et justification des types d'ordres pour assurer la protection du client ou de la cliente	Identifie clairement le type d'ordre le plus sécuritaire et explique en détail pourquoi il protège l'argent du client ou de la cliente. Énonce en détail et clairement le type d'ordre à éviter. Propose des recommandations bien fondées et particulières à la faible tolérance au risque du client ou de la cliente en établissant clairement un lien entre les stratégies de tolérance au risque et la protection de l'argent du client ou de la cliente.	Identifie un type d'ordre qui assure une protection et explique son choix de manière raisonnable. Nomme un type d'ordre à éviter en justifiant son choix de manière limitée. Fournit des recommandations généralement appropriées pour les clients à faible risque, mais certaines explications manquent de profondeur de ou de précision.	Mentionne des types d'ordres mais fait preuve d'une compréhension limitée ou d'un raisonnement vague. Les recommandations adressées au client ou à la cliente dont la tolérance au risque est faible sont incomplètes, générales ou vaguement associées à son niveau de tolérance au risque.	Ne parvient pas à identifier les types d'ordre appropriés ou fournit des explications floues, incorrectes ou non justifiées. Aucun lien significatif n'est établi avec la protection de l'argent du client ou de la cliente ou sa tolérance au risque.
Étape 2 – Exactitude et qualité de l'analyse du rendement des placements par rapport à l'indice de référence	Identifie avec précision les placements qui ont affiché un rendement supérieur ou inférieur aux indices de référence. Fournit des explications détaillées et pertinentes à l'aide des points de la liste de contrôle. Fait preuve d'une compréhension approfondie en reliant le rendement aux dividendes, aux fluctuations des cours, aux conditions du marché et à la situation du client ou de la cliente. Les réponses sont claires, bien organisées et tiennent compte des meilleurs et des pires rendements.	Identifie correctement les rendements supérieurs et inférieurs. Fournit des explications raisonnables en se servant de certains points de la liste de contrôle, malgré l'absence de certains détails ou leur manque de développement. La réponse traite à la fois des meilleurs et des pires rendements avec une précision adéquate.	Identifie si le rendement est en hausse ou en baisse en étayant son raisonnement par des explications superficielles ou vagues. Utilise peu de points de la liste de contrôle et fait preuve d'une compréhension limitée. Les réponses peuvent ne concerner qu'un seul aspect (meilleur ou pire) ou ne pas être clairement organisées.	Identifie mal le rendement ou ne l'analyse pas adéquatement. Les explications sont minimales, floues ou non liées aux points de la liste de contrôle. Les réponses sont incomplètes ou hors sujet.

Niveau	4 – Exemplaire	3 – Habile	2 – À développer	1 – Novice
Étape 3 – Profondeur et clarté de la réflexion sur le risque et de l'analyse du portefeuille	Fournit une explication précise et éclairée de la façon dont les paramètres de mesure de risque (écart-type, bêta) ont influencé les décisions de répartition. Propose une analyse judicieuse du lien entre les titres à haut risque et le rendement et fonde son raisonnement sur des données. Explique comment les connaissances en matière de volatilité ont contribué à l'élaboration d'un portefeuille équilibré et stratégique axé sur le rendement et la diversification. Les réponses sont détaillées, bien organisées et axées sur la situation du client ou de la cliente.	Explique avec une relative clarté comment les paramètres de mesure du risque ont eu une incidence sur la répartition. Analyse le rapport risque/rendement en se référant à des exemples pertinents. Explique, plus ou moins en détail, comment la compréhension de la volatilité a aidé à équilibrer le portefeuille ou a influencé la stratégie.	Traite les décisions relatives au risque et à la répartition de façon superficielle ou vague. L'analyse risque/rendement est incomplète ou superficielle. Mentionne le rôle de la volatilité dans la stratégie de portefeuille sans approfondir le sujet.	Fournit des explications floues, minimales ou inexactes sur l'influence du risque, le rapport risque-rendement ou la stratégie associée au portefeuille. Les réponses manquent de cohérence ou n'ont aucun lien avec les paramètres de mesure du risque.
Étape 4 – Comprendre et justifier les décisions de rééquilibrage	Explique clairement les raisons du rééquilibrage ou du non-rééquilibrage de comptes spécifiques, démontrant une solide compréhension des changements de répartition et de leur effet. Fournit une justification détaillée et axée sur le client ou la cliente qui relie les décisions à la gestion du risque et à l'atteinte de l'objectif. Montre comment le rééquilibrage préserve l'adéquation du portefeuille et assure le contrôle du risque.	Fournit des explications raisonnables sur les choix de rééquilibrage. Répond adéquatement aux objectifs du client ou de la cliente et aux impératifs de gestion du risque, sans toutefois fournir tous les détails ni approfondir suffisamment. Démonstre une compréhension générale de l'adéquation du portefeuille.	Propose des motifs limités ou vagues de rééquilibrage ou de non-rééquilibrage. Les liens avec les objectifs du client ou de la cliente ou la gestion du risque sont faibles ou imprécis.	Ne parvient pas à expliquer les décisions de rééquilibrage ou fournit un raisonnement non pertinent ou erroné. Aucun lien significatif avec les objectifs du client ou de la cliente et le risque.

Partie 3 – Réflexion finale et présentation

LEÇONS CONNEXES : TOUTES (EN PARTICULIER LES LEÇONS 1, 4 ET 7)

Objectifs d'apprentissage :

- Communiquer de façon claire et efficace les notions apprises sur l'investissement (L1)
- Réfléchir aux décisions d'investissement et à l'adéquation avec la situation des clients (L1, L4)
- Évaluer les décisions visant les portefeuilles au fil du temps à l'aide de concepts clés (L7)

Partie 3

Niveau	4 – Exemplaire	3 – Habile	2 – À développer	1 – Novice
Étape 1 – Profondeur et clarté des réflexions sur le rendement et la gestion du portefeuille	Explique clairement et par un raisonnement solide quel titre a généré le meilleur rendement total. Analyse judicieusement l'incidence des dividendes sur le rendement. Démontre une solide compréhension de la façon dont les indices de référence permettent d'évaluer le rendement du portefeuille. Explique, par une analyse, l'importance de la volatilité dans la gestion de portefeuille. Propose des moyens réfléchis d'assurer ultérieurement le suivi du portefeuille. Les réponses sont détaillées, bien structurées et axées sur la situation du client ou de la cliente.	Identifie les titres les plus performants et explique l'effet des dividendes avec une précision raisonnable. Démontre une compréhension générale des indices de référence et de la volatilité dans le cadre de l'évaluation du portefeuille. Suggère des moyens pratiques d'améliorer le suivi en donnant toutefois des explications qui manquent de profondeur.	Fournit des réponses de base ou partielles qui sont mal étayées. Le lien entre les dividendes, les indices de référence, la volatilité et la gestion de portefeuille sont superficiels ou vagues. Les améliorations futures sont mentionnées, mais le raisonnement n'est pas suffisamment approfondi.	Fournit des explications peu claires, minimales ou incorrectes. Les réponses sont incohérentes ou trahissent un manque de compréhension et la réflexion sur la gestion de portefeuille ou le rendement est insuffisante ou absente.

Niveau	4 – Exemplaire	3 – Habile	2 – À développer	1 – Novice
Étape 2 – Contenu, organisation, clarté et aspect visuel de la présentation (notation des équipes)	Le diaporama couvre tous les sujets requis et s'accompagne de renseignements précis et détaillés clairement adaptés aux besoins et aux objectifs du client ou de la cliente. Les diapositives sont organisées de façon logique et fluide. L'information est présentée clairement au moyen d'en-têtes efficaces et de puces concises. Les images (graphiques, tableaux, icônes) sont bien intégrées et améliorent la compréhension. Les polices de caractère, les couleurs et les styles sont uniformes, créant une apparence professionnelle et soignée.	Le diaporama traite de la plupart des sujets requis avec précision et contient des renseignements pertinents. L'organisation est généralement claire et le déroulement est logique la plupart du temps. Les en-têtes et les puces sont utilisées efficacement, mais certaines diapositives sont encombrées ou manquent de clarté. Les éléments visuels sont utilisés de façon appropriée et le style est uniforme la plupart du temps.	Le diaporama traite de certains sujets obligatoires, mais il manque de profondeur ou d'information détaillée à plusieurs reprises. L'organisation et le déroulement sont incohérents, certaines diapositives sont difficiles à suivre ou encombrées. Il y a peu d'éléments visuels ou ils sont mal intégrés. Le texte est trop long ou la mise en forme est incohérente, ce qui nuit au professionnalisme de la présentation.	Le diaporama est incomplet ou il n'aborde pas plusieurs des thèmes requis. Les renseignements sont souvent inexacts ou non pertinents. Les diapositives sont mal organisées et suscitent la confusion. Les éléments visuels sont absents ou distrayants et la mise en forme est incohérente ou distrayante.
Étape 3 – Clarté, précision et utilité des commentaires des pairs	Fournit des commentaires clairs, précis et impartiaux, y compris des commentaires positifs significatifs et des suggestions d'amélioration concrètes et bien expliquées.	Fournit principalement des commentaires et des suggestions positifs, bien que certains aspects manquent de profondeur ou de précision.	Fournit des commentaires parfois vagues ou généraux et des suggestions ou des explications concrètes insuffisantes.	Les commentaires sont flous, très généraux ou absents et les éléments positifs ou constructifs sont inutiles ou absents.

