

Quelques points qui, je crois, méritent une attention particulière :

1- Qu'entend-t-on par spécialiste hypothécaire ou expert hypothécaire ?

Les courtiers hypothécaires doivent suivre une formation de pointe et faire ensuite partie de leur ordre professionnel. Ils ont développé une expertise en financement hypothécaire. Il n'est pas normal qu'un employé de succursale ou un « démarcheur hypothécaire » qui a suivi une formation de deux semaines puisse se présenter auprès du public comme « Spécialiste hypothécaire ou Expert en hypothèque ». Trop souvent ces gens proviennent d'industries très différentes et n'ont au préalable que peu ou pas de connaissances en matière de services hypothécaires, ayant souvent été embauchés pour leur charisme et leurs aptitudes à la vente. Les seules appellations possibles dans le marché devraient être « Courtier hypothécaire » pour ceux qui ont suivi leur formation et satisfont aux exigences de la profession, Représentant hypothécaire pour les démarcheurs hypothécaires (force de vente mobile) et Conseiller financier pour les employés en succursale. Ça éviterait la confusion dans l'esprit des gens et ça favoriserait une meilleure compréhension du rôle du courtier hypothécaire.

2- Remerciement à un partenaire d'affaires :

Inviter à un dîner ou à une soirée ou donner un cadeau de Noël devrait être permis dans la mesure où la manifestation de reconnaissance ne se fait pas systématiquement à chaque transaction, que la valeur demeure faible et que ça ne se présente qu'à quelques occasions dans l'année. (La bonne vieille règle du maximum 100\$ par fois me semble toujours adéquate). Un anniversaire, les Fêtes, un événement, ça ne fait que quelques occasions durant une année. Ça devrait se limiter à ça.