

# Commentaires sur les règlements courtage hypothécaire.

Préparé par : Gilles Bouillon Président du conseil, Planiprêt hypothèques

Préparé par : Hugo Leroux, Président, Hypotheca hypothèques

## Paievements aux corporations en vertu de l'article 34.1 LCI

Notre industrie ne fonctionne pas comme l'assurance, mais ressemble comme structure beaucoup plus comme les fonds mutuels ou valeurs mobilières, car tous sont rattachés à une agence auprès de l'OACIQ. Plusieurs agences hypothécaires vont exiger à tous les détenteurs de certificats d'être rattachées obligatoirement à leur cabinet de courtage hypothécaire.

26% des courtiers dans l'industrie sont présentement rattachés à leur agence hypothécaire, mais en vertu de l'article 34.1 sur les règlements et déontologies de la loi sur la LCI ils sont incorporés. Tous ces courtiers s'affichent exclusivement pour l'agence et la raison qu'ils sont incorporés sont pour des raisons fiscales.

Revenu Canada et Revenu Québec ont accepté de reconnaître les revenus comme un revenu d'entreprise, mais il fallait certaines conditions. Le nom de la corporation doit contenir le nom et le prénom du courtier. Le courtier doit détenir 90% des actions votantes, être président, il doit agir exclusivement pour une agence. Voir article 34.1

## Questions :

1. Est-ce que cette structure a été prévue dans la réglementation et dans les mesures transitoires ? Je n'ai pas vu dans les règlements !
2. La plupart des courtiers incorporés dans l'industrie estimation entre 25% et 30% soit approx 250 à 300 courtiers au Québec ne sont pas des courtiers hypothécaires agréés et par conséquent ceux-ci ne pourront pas se qualifier comme dirigeant de leur cabinet au 1 mai 2020.
3. Ces gens veulent simplement être rattachés à leur agence actuelle, mais veulent être payés à leur corporation telle que nous retrouvons dans les cabinets de fonds mutuel ou valeurs mobilises. Est-ce que vous pourriez me revenir rapidement, car ceci sera un gros casse-tête pour ces courtiers à moins que vous puissiez introduire un article similaire à l'article 34.1 que nous retrouvons du côté LCI ( règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité).

## Règlement sur le cabinet, le représentant autonome et la société autonome

Nous recommandons de faire un 17.1 et de bien définir les documents requis en matière de courtage hypothécaire distinct de l'assurance de personne

1. Nom des emprunteurs
2. Adresse des emprunteurs, numéro de téléphone, courriel
3. Nom du courtier hypothécaire
4. Date de création du mandat
5. L'adresse de l'immeuble assujetti
6. Nom du prêteur si le dossier a été soumis et date de l'envoi au prêteur
7. Lettre d'engagement du prêteur ou acceptation du prêteur
8. Mode de paiement et la date de paiement des services rendus
9. Une copie
  - a. Du reçu remis conformément à l'article 28.2 du présent règlement ou l'article 9.2 du règlement sur l'exercice des activités des représentants
  - b. Des documents remis conformément aux articles 9.3 à 9.6 du règlement des activités des représentants
10. Dossier client
  - a. Mandat signé
  - b. Informations personnelles
  - c. Preuve d'identification
  - d. Preuve de revenus pour la demande de financement
  - e. Preuve de mise de fonds
  - f. Preuve des autres actifs et immeubles non-sujet si applicable
  - g. Relevé hypothécaire
  - h. Taxes foncières
  - i. Besoin du client ( achat, refinancement, renouvellement ou transfert)
  - j. Promesse d'achat ou de vente
  - k. Fiche descriptive de l'immeuble
  - l. Calcul des ratios ABD et ATD ou autres ratios pertinents
  - m. Sélection du produit

### Commentaires

Cette section doit reprendre les éléments corrigés ou définis dans le règlement sur l'exercice des activités des représentants. Nous allons formuler plus de commentaires dans cette section.

## Règlement sur l'exercice des activités des représentants

### 9.3 divagations de rétribution

Voici quelques formulations en matière de divulgation de conflits d'intérêts que l'on retrouve présentement auprès d'agences hypothécaires au Québec. De plus vous retrouverez aussi les avis de divulgation exigés par l'Ontario.

#### Ontario

##### **Prêt hypothécaire - Commissions**

###### **Prime**

La maison de courtage peut recevoir une prime ou une commission conditionnelle du prêteur. Les commissions conditionnelles peuvent être basées sur des facteurs comme le volume de transactions placées chez le prêteur, ou une certaine hausse du pourcentage de placement de transactions par rapport à une période précédente.

###### **Autre rémunération**

Le prêteur participant à cette transaction peut payer les frais de courtage ou fournir des incitatifs selon le taux d'intérêt et les modalités acceptés par l'emprunteur. La maison de courtage peut garder les frais et les incitatifs ou les utiliser pour un de ses clients.

#### Québec

##### **Divulgation de la rémunération et la nature de la relation**

L'Agence et ses courtiers peuvent recevoir du prêteur une commission ou des primes dans le cadre d'un programme, lesquels varient en fonction du taux d'intérêt hypothécaire et des conditions du prêt que vous acceptez. Les commissions et primes offertes dans le cadre du programme peuvent être remises en argent ou sous forme de points, de produits ou de services ayant de la valeur pour le bénéficiaire. L'Agence peut aussi recevoir d'autres sommes ou avantages non monétaires du prêteur basé sur le volume de transactions avec ce prêteur. Cette rétribution reçue par Planiprêt pourra être partagée avec un ou des intermédiaires de marché autorisés par la loi qui vous a référé à Planiprêt pour l'activité de courtage hypothécaire.

L'Agence fait les déclarations suivantes relativement au:

a) Nombre de prêteurs qui ont consenti des prêts pour lesquels l'Agence agissait comme intermédiaire au cours des 12 mois précédant la date de signature

du présent contrat: \_\_\_\_\_

b) Nombre de prêteurs qui ont consenti des prêts pour lesquels le Courtier agissant pour l'Agence agissait comme intermédiaire au cours des 12 mois

précédant la date de signature du présent contrat: \_\_\_\_\_

#### Questions :

1. Est-ce que l'AMF est à l'aise avec ce type de divulgation ?
2. Est-ce que l'AMF demande plus de divulgation et indiquant le montant précis de la rétribution ? La divulgation doit être fournie au départ avant même d'avoir fait l'analyse donc il ne sera pas possible de fournir la divulgation de la rétribution au moment de la signature du mandat, car la rétribution peut être de 0.25% pour un terme de 1 an à 0.80% pour un terme de 5 ans et aucune analyse n'a été faite au moment que le client signe un mandat.

#### 9.4 Divulgation de la rétribution

Présentement la loi actuelle nous demande de divulguer au client de la façon suivante

Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité « Le titulaire de permis qui partage ou prévoit partager sa rétribution doit sans délai divulguer ce fait par écrit à la partie qu'il représente et conserver un exemplaire de l'avis donné à cet effet. De plus, le titulaire de permis doit divulguer, lorsque toute autre rétribution est ou pourra être payable, l'identité de l'autre personne ou société, et dans le cas d'un avantage autre que monétaire, la nature de la compensation. » (article 38) >

Je déclare partager ou prévoir partager ma rétribution avec : ♦ le titulaire de permis suivant : ♦  
autre personne ou société : Nature de la rétribution, si autre que monétaire (par exemple : voyage, voiture, etc.) :

#### Questions :

1. Est-ce que l'AMF exige de divulguer le montant de la rétribution en dollars payé à un courtier immobilier ou autre membre de l'AMF ?

### 9.7 Recueillir et consigner les documents.

Voici la liste des documents que l'on retrouve actuellement dans un dossier hypothécaire au Québec

1. Dossier client
  - a. Mandat signé
  - b. Informations personnelles
  - c. Preuve d'identification
  - d. Preuve de revenus pour la demande de financement
  - e. Preuve de mise de fonds
  - f. Preuve des autres actifs et immeubles non-sujet si applicable
  - g. Relevé hypothécaire
  - h. Taxes foncières
  - i. Besoin du client ( achat, refinancement, renouvellement ou transfert)
  - j. Promesse d'achat ou de vente
  - k. Fiche descriptive de l'immeuble
  - l. Calcul des ratios ABD et ATD ou autres ratios pertinents
  - m. Sélection du produit

### Questions :

1. Dans le présent article 9.7 l'AMF indique l'évaluation de sa situation financière. Il faudrait définir plus précisément cet article, car si l'AMF s'attend à une analyse des besoins comme en assurance, l'industrie n'est pas rendue à ce niveau. L'analyse des besoins pour l'industrie veut dire achat, refinancement, renouvellement ou transfert)

### Article 9.8

Présentement les recommandations faites par les courtiers hypothécaires sont généralement discutées avec le client par exemple est-ce que le client veut une hypothèque à taux fixe ou variable, est-ce que le client veut un prêt chez Desjardins ou avec une société de prêt qui offre des pénalités beaucoup plus faibles et des options de remboursement plus avantageux. Le courtier va offrir quelques prêteurs qui accepteraient le dossier du client en fonction de son expérience. La plupart du temps ce travail se fait verbalement et non pas nécessairement par écrit et en expliquant de façon précise chacune des recommandations.

### Questions

Est-ce que l'AMF exige un document écrit dans le dossier entourant la recommandation par écrit et signé par les clients avant de soumettre le dossier au prêteur. Si oui, il faudra un délai, car il faudra beaucoup de programmation informatique pour confiner ce nouveau document au dossier.

Article 9.11 à 9.12, il faut plus de précision

L'article 9.11 concernant la vérification auprès d'un notaire est fait après l'approbation hypothécaire et avant de passer chez le notaire. Ceci est fait par le prêteur et non pas par le courtier hypothécaire.

Article 9.14

La vérification de cet article sera possible seulement si l'AMF a le pouvoir de vérifier le compte bancaire d'un courtier hypothécaire. Le courtier va recevoir une rétribution de son cabinet directement dans son compte bancaire. Donc s'il y a des remises en argent ou cadeau le tout sera fait à l'extérieur de la vérification du cabinet.

#### Avantages offerts aux clients en matière de publicité

Présentement l'AMF recommande que l'inscrit ou le représentant qui afficherait un taux d'intérêt doive le faire avec l'autorisation du prêteur.

Nous recommandons aussi que le nom du prêteur soit affiché à côté de ce taux afin que le public soit au courant en toute transparence des taux offerts par les prêteurs dans les conditions d'affichage. Si un cabinet affiche plusieurs taux, celui-ci devra indiquer dans les conditions le nom du prêteur. Ainsi si plusieurs prêteurs offrent ce produit, le consommateur sera en mesure de voir tous les prêteurs qui offrent ce taux.