

CURRICULUM D'ÉVALUATION

Programme de qualification
en courtage hypothécaire



Remerciements

La production de ce document a été possible grâce à la collaboration des participantes et des participants à l'atelier de validation. L'Autorité des marchés financiers tient à remercier les spécialistes de la profession ainsi que les observatrices et les observateurs ayant participé à cet atelier, le 24 janvier 2019 à Montréal.

Spécialistes de la profession

- Monsieur Gilles Bouillon – Planiprêt
- Madame Lyne Deslippe – Multi-Prêts
- Madame Geneviève Desrosiers – Nesto
- Monsieur Hugo Leroux – Hypothéca
- Monsieur Robert Perrier – Centres hypothécaires Dominion

Spécialistes de l'éducation

- Madame Catherine Fortier – Académie de l'Entrepreneurship
- Madame Jennie Hodgson – Professionnels hypothécaires du Canada
- Madame Zsuzsa Jablonszky – Professionnels hypothécaires du Canada
- Monsieur Yves Tanguay – Collège CEI

Observatrices et observateurs

- Madame Marie Achard – Autorité des marchés financiers
- Madame Catherine Nadeau – Autorité des marchés financiers
- Madame Amy Nguyen – Autorité des marchés financiers
- Madame Amaia Urdanibia – Autorité des marchés financiers

Recherche, rédaction et animation

- Monsieur Alain Deschamps – Autorité des marchés financiers
- Monsieur Joseph N'kuba – Autorité des marchés financiers

Secrétaire d'atelier

- Madame Daphné Carru – Autorité des marchés financiers

Introduction

La décision d'élaborer un curriculum d'évaluation pour les fonctions de courtier¹ hypothécaire fait suite à la volonté du gouvernement, par le projet de Loi 141, de transférer les activités concernant la réglementation de cette profession de l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ) à l'Autorité des marchés financiers (l'Autorité). Tout d'abord, un curriculum de formation a été élaboré afin de colliger les tâches et les opérations essentielles que peut effectuer un courtier hypothécaire, au seuil du marché du travail. Suivant ce document, un curriculum d'évaluation a été conçu avec la collaboration de comités d'experts de contenu de l'industrie.

Élaboration et évolution du curriculum d'évaluation

Le curriculum d'évaluation est le volet du Programme de qualification en courtage hypothécaire (PQCH) qui définit les attentes par rapport à l'évaluation des compétences. Il est constitué d'un ensemble de tableaux d'évaluation précisant les habiletés à évaluer dans le processus de certification. Les comités d'experts qui ont élaboré ce document regroupaient des courtiers hypothécaires et des formateurs de différentes agences et maisons de formation, qui avaient déjà collaboré à la validation du curriculum de formation. Ces experts ont pu commenter, critiquer

et formuler des suggestions concernant la pertinence, la structure et la portée des compétences à évaluer. Les contenus associés à chaque compétence ont aussi été formulés. Les échanges au moment de la validation avec le comité d'experts ont servi à dresser la première ébauche du curriculum d'évaluation afin d'évaluer les compétences de la discipline du courtage hypothécaire selon les cinq critères suivants :

- les habiletés essentielles à l'entrée en carrière ;
- les habiletés essentielles à la protection des consommateurs ;
- l'intégration du courtage résidentiel et du courtage commercial en une seule discipline ;
- l'évaluation au moyen des questions à choix multiples ;
- l'évaluation à livre ouvert.

Cette deuxième phase de l'ébauche a permis de réorganiser la structure et le contenu du curriculum d'évaluation selon les recommandations des experts participants. Le produit de ce remaniement leur a été par la suite soumis pour confirmer et, éventuellement, bonifier les résultats de la validation.

1. Dans le présent texte, la forme masculine désigne aussi bien les femmes que les hommes.

Composition du curriculum d'évaluation

Le curriculum d'évaluation est composé de deux modules : un module de déontologie et pratique professionnelle et un module de courtage hypothécaire, dont les compétences évaluées sont décrites dans les pages suivantes.

Les compétences du curriculum d'évaluation sont issues du curriculum de formation, mais ne sont pas reprises de façon intégrale et textuelle. En effet, contrairement au curriculum de formation, qui inclut des compétences concernant l'ensemble des tâches et opérations réalisables par un courtier hypothécaire au début de sa carrière, seuls les compétences et les éléments de compétence pertinents pour le mandat du régulateur, l'Autorité, sont retenus pour les examens de certification. Le curriculum d'évaluation inclut donc tout aspect dont la maîtrise est essentielle à une pratique éthique respectant les droits des consommateurs ; il tient aussi compte du fait que les compétences s'améliorent avec l'expérience professionnelle.

Chaque compétence correspond à un module et tous les modules ont le même poids dans la certification, c'est-à-dire que toutes les compétences doivent être maîtrisées afin d'obtenir un droit de pratique. Par conséquent, l'Autorité administrera un processus de certification modulaire et offrira un manuel de préparation aux examens pour chaque module du curriculum d'évaluation.

Les compétences du curriculum d'évaluation sont construites sur un ensemble intégré de connaissances, d'habiletés et de stratégies distinctes. Afin d'en préciser la nature et la portée, ainsi que l'intention d'évaluation sous-jacente, chaque compétence est découpée en composantes de la compétence, puis en éléments de la compétence. Les composantes de la compétence sont pondérées de façon à traduire leur importance relative pour l'examen. La pondération se base sur plusieurs facteurs, notamment l'importance de la composante pour la protection du consommateur, ainsi que la complexité et la portée des concepts et savoirs qui la sous-tendent.

Par ailleurs, les composantes et les éléments de la compétence se présentent sous la forme de processus ou de résultats, propres au contexte de réalisation de la compétence. Pour préciser davantage les éléments de compétence, ils sont accompagnés d'une liste de contenus fournissant des indications sur les produits, les connaissances, les comportements ou les attitudes nécessaires pour les maîtriser. Ces indications délimitent la portée de l'évaluation et sont développées dans les manuels de préparation aux examens publiés par l'Autorité pour chaque module. Les formateurs soucieux d'augmenter l'employabilité et les capacités de progression de leurs candidats pourront couvrir des contenus supplémentaires.

Chaque module du curriculum d'évaluation se divise donc en trois grandes parties :

- Les **composantes de la compétence** et les **éléments de la compétence** définissent la nature et l'étendue de la compétence.
- Les **contenus pertinents** précisent l'objet de l'évaluation et sont traités dans les manuels de préparation aux examens.
- La **pondération** indique l'importance relative d'une composante de la compétence dans l'examen et se traduira par un nombre de questions correspondant.

En raison de l'information présentée, le curriculum d'évaluation est à la fois :

- un outil interne qui encadrera le développement des manuels et des examens de certification ;
- un outil de planification pédagogique qui guidera les formateurs dans l'élaboration de leurs cours ;
- un outil de préparation aux examens qui informera les candidats de la nature et de la portée des compétences évaluées.

COMPÉTENCE 16-116

Établir une pratique professionnelle éthique, conforme aux règles encadrant le courtage hypothécaire

Composantes de la compétence	Éléments de la compétence	Contenus pertinents	%*
1. Comprendre le cadre légal du courtage hypothécaire	1.1 Distinguer les dispositions du <i>Code civil du Québec</i> (C.c.Q.) qui s'appliquent au courtage hypothécaire	<ul style="list-style-type: none">• Distinction entre le droit civil et la common Law• <i>Code civil du Québec</i> (C.c.Q.)• Nom• Domicile et résidence• Capacité des personnes• Personnes morales• Famille• Successions• Propriété• Priorités et hypothèques• Publicité des droits	40%

* Importance relative (pondération) du thème par rapport à l'ensemble de l'examen.

COMPÉTENCE 16-116

Établir une pratique professionnelle éthique, conforme aux règles encadrant le courtage hypothécaire

Composantes de la compétence	Éléments de la compétence	Contenus pertinents	%*
1. Comprendre le cadre légal du courtage hypothécaire (suite)	1.2 Distinguer les autres sources de droit qui s'appliquent au courtage hypothécaire	<ul style="list-style-type: none">• <i>Loi sur la distribution de produits et services financiers (LDPSF) et ses règlements</i>• <i>Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé (LPRPSP)</i>• <i>Loi sur les banques</i>• <i>Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt</i>• <i>Loi sur les sociétés d'assurances</i>• <i>Loi sur les associations coopératives de crédit</i>• <i>Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes (LRPCFAT)</i>• <i>Loi sur la concurrence</i>• <i>Loi sur la Société canadienne d'hypothèques et de logement</i>• <i>Loi sur la faillite et l'insolvabilité</i>• <i>Loi sur les impôts et Loi de l'impôt sur le revenu</i>• <i>Loi sur la fiscalité municipale</i>• <i>Loi sur la taxe de vente du Québec</i>• <i>Loi sur la taxe d'accise</i>• <i>Jurisprudence</i>• <i>Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada (CANAFE)</i>	40%

* Importance relative (pondération) du thème par rapport à l'ensemble de l'examen.

COMPÉTENCE 16-116

Établir une pratique professionnelle éthique, conforme aux règles encadrant le courtage hypothécaire

Composantes de la compétence	Éléments de la compétence	Contenus pertinents	%*
2. Intégrer à la pratique professionnelle les règles relatives aux opérations de courtage hypothécaire	2.1 Identifier les intervenants dans l'opération de courtage hypothécaire	<ul style="list-style-type: none">• Banques, caisses populaires, sociétés de fiducies et de prêts, etc.• Compagnies d'assurance prêt hypothécaire• Agences de crédit (Equifax, etc.)• Cabinets en courtage hypothécaire• Courtiers immobiliers• Notaires, avocats• Comptables• Fiscalistes, planificateurs financiers• Arpenteurs-géomètres• Registre des droits personnels et réels mobiliers (RDPRM)• Registre foncier• Inspecteurs en bâtiment• Évaluateurs agréés• Agents ou courtiers en assurance de dommages• Agents ou courtiers en assurance vie• Assurance-crédit (protection du patrimoine)• Etc.	30%

* Importance relative (pondération) du thème par rapport à l'ensemble de l'examen.

COMPÉTENCE 16-116

Établir une pratique professionnelle éthique, conforme aux règles encadrant le courtage hypothécaire

Composantes de la compétence	Éléments de la compétence	Contenus pertinents	%*
2. Intégrer à la pratique professionnelle les règles relatives aux opérations de courtage hypothécaire (<i>suite</i>)	2.2 Comprendre le cadre juridique et administratif qui régit le courtage hypothécaire	<ul style="list-style-type: none">• Règles relatives au traitement des opérations de courtage hypothécaire• Types de prêteurs• Types d'hypothèques existants et leurs particularités<ul style="list-style-type: none">– Hypothèque conventionnelle– Hypothèque subsidiaire– Hypothèque légale• Vérification de la capacité juridique à contracter• Informations requises pour l'opération de courtage hypothécaire<ul style="list-style-type: none">– Motif de la demande– Modalités du contrat de courtage hypothécaire ou du mandat<ul style="list-style-type: none">✓ Objet et durée✓ Droits et obligations des parties– Exclusivité	30%

* Importance relative (pondération) du thème par rapport à l'ensemble de l'examen.

COMPÉTENCE 16-116

Établir une pratique professionnelle éthique, conforme aux règles encadrant le courtage hypothécaire

Composantes de la compétence	Éléments de la compétence	Contenus pertinents	%*
<p>2. Intégrer à la pratique professionnelle les règles relatives aux opérations de courtage hypothécaire (<i>suite</i>)</p>	<p>2.2 Comprendre le cadre juridique et administratif qui régit le courtage hypothécaire (<i>suite</i>)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Divulgence <ul style="list-style-type: none"> ✓ Frais d'ouverture de dossier ✓ Modalités de rémunération du cabinet, de la société autonome, du représentant autonome ou du courtier hypothécaire ✓ Mécanismes de règlement de différends • Modalités approximatives de financement • <i>Lignes directrices</i> du Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF) • Titres de propriété • Compagnies d'assurance prêt hypothécaire • Produits d'assurance-crédit • Produits d'assurance titres • Programmes et subventions gouvernementaux 	30%
<p>3. Intégrer à la pratique professionnelle les règles qui encadrent l'activité de courtier hypothécaire</p>	<p>3.1 Expliquer le rôle de l'organisme de réglementation en courtage hypothécaire</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Autorité des marchés financiers (l'Autorité) 	30%

* Importance relative (pondération) du thème par rapport à l'ensemble de l'examen.

COMPÉTENCE 16-116

Établir une pratique professionnelle éthique, conforme aux règles encadrant le courtage hypothécaire

Composantes de la compétence	Éléments de la compétence	Contenus pertinents	%*
3. Intégrer à la pratique professionnelle les règles qui encadrent l'activité de courtier hypothécaire (suite)	3.2 Intégrer à la pratique professionnelle les responsabilités et les obligations déontologiques qui régissent le courtage hypothécaire	<ul style="list-style-type: none">• Règles encadrant la pratique du courtage hypothécaire• Obligations en vertu de la <i>Loi sur la distribution de produits et services financiers</i> (LDPSF) et de ses règlements<ul style="list-style-type: none">– Droit de pratique– Assurance responsabilité– Publicité– Rémunération– Collaboration• Obligation de se conformer aux dispositions de la <i>Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé</i> (LPRPSP)• <i>Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes</i> (LRPCFAT)• Prévention de la fraude• Tenue de dossiers et de registres• Lois fiscales	30%

* Importance relative (pondération) du thème par rapport à l'ensemble de l'examen.

COMPÉTENCE 16-611

Réaliser une opération de courtage hypothécaire adaptée à la situation et aux besoins du client

Composantes de la compétence	Éléments de la compétence	Contenus pertinents	Contenus pertinents au commercial	%*
1. Évaluer les besoins et la situation du client	1.1 Analyser l'information pertinente recueillie sur la situation financière et personnelle du client	<ul style="list-style-type: none"> • Vérification de l'identité du client et/ou de son représentant désigné • Situation du client : sa situation financière, ses biens, sa tolérance au risque, sa capacité financière, sa situation familiale actuelle et future (planifiée par le client), ses revenus actuels et futurs, ses dépenses actuelles et futures, son âge, etc. • Objectifs de la demande de financement hypothécaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Règles de gestion du compte séparé • Pièces justificatives requises pour les demandes de financement <ul style="list-style-type: none"> – Statut du client (personne physique, société en nom collectif, compagnie, etc. – Documents d'incorporation, liste des dirigeants et administrateurs, utilisation du Registraire des entreprises du Québec (REQ), etc. – Résolution d'emprunt du conseil d'administration (CA) – États financiers – Calculs des ratios pertinents • Différents états financiers vs revenus et dépenses de l'immeuble à financer 	45%

* Importance relative (pondération) du thème par rapport à l'ensemble de l'examen.

COMPÉTENCE 16-611

Réaliser une opération de courtage hypothécaire adaptée à la situation et aux besoins du client

Composantes de la compétence	Éléments de la compétence	Contenus pertinents	Contenus pertinents au commercial	%*
1. Évaluer les besoins et la situation du client (suite)	1.1 Analyser l'information pertinente recueillie sur la situation financière et personnelle du client (suite)	<ul style="list-style-type: none"> • Pièces justificatives requises pour les demandes de financement <ul style="list-style-type: none"> – Statut du client (salarié, travailleur autonome, nouvel arrivant, etc.) – Preuves de revenus – Valeur des actifs du client – Preuve de mise de fonds – Détail des dettes – Autres engagements financiers (pension alimentaire, autres prêts, etc.) – Autres documents requis selon la situation <p>Notions comptables de base</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bilan et ses composantes • État des revenus et dépenses • Valeur nette du client 	<ul style="list-style-type: none"> • Ratios pour évaluer la solvabilité de l'entreprise <ul style="list-style-type: none"> – Fonds de roulement – Liquidités immédiates – Trésorerie – Ratio d'amortissement de la dette – Ratio de couverture des intérêts – Ratio de rentabilité – Autres ratios pertinents 	45 %

* Importance relative (pondération) du thème par rapport à l'ensemble de l'examen.

COMPÉTENCE 16-611

Réaliser une opération de courtage hypothécaire adaptée à la situation et aux besoins du client

Composantes de la compétence	Éléments de la compétence	Contenus pertinents	Contenus pertinents au commercial	%*
1. Évaluer les besoins et la situation du client (suite)	1.2 Analyser la pertinence de l'actif immobilier à financer	<ul style="list-style-type: none"> Prix de vente et autres données relatives à la souscription hypothécaire usuelle Impôt foncier (taxes municipales, taxes scolaires, frais d'infrastructures) Cotisations spéciales (taxes municipales, frais de copropriété, fonds de réserve, etc.) Documents légaux Rapports d'évaluation, d'inspection, étude environnementale Tests et expertises, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> Liste des biens immobiliers et mobiliers (machinerie, équipements, meubles) inclus dans la transaction États financiers et budget prévisionnel de l'actif immobilier Documents légaux (contrats, baux, contrats de prêts, titres, actes de copropriété, procédures judiciaires, etc.) 	45%

* Importance relative (pondération) du thème par rapport à l'ensemble de l'examen.

COMPÉTENCE 16-611

Réaliser une opération de courtage hypothécaire adaptée à la situation et aux besoins du client

Composantes de la compétence	Éléments de la compétence	Contenus pertinents	Contenus pertinents au commercial	%*
1. Évaluer les besoins et la situation du client (suite)	1.3 Évaluer la convenance de la transaction immobilière à financer par rapport à la capacité du client	<p><u>Notions de base des produits hypothécaires</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Produits hypothécaires <ul style="list-style-type: none"> - Prêt hypothécaire conventionnel - Prêt hypothécaire à taux fixe - Prêt hypothécaire à taux variable - Marge de crédit hypothécaire - Prêt hypothécaire ouvert - Prêt hypothécaire fermé - Prêt hypothécaire convertible - Prêt hypothécaire inversé - Prêt hypothécaire pour propriété indivise - Prêt hypothécaire à ratio élevé - Prêt hypothécaire parapluie - Prêt-relais - Prêt rénovations - Autres produits 	<ul style="list-style-type: none"> • Valeurs économiques vs valeurs marchandes • Analyse sommaire des baux commerciaux <ul style="list-style-type: none"> - Baux commerciaux vs baux résidentiels - Offre de location - Calculs des loyers - Clauses normatives - Clauses financières - Améliorations locatives - Durée et options • Méthodes d'interprétation 	45%

* Importance relative (pondération) du thème par rapport à l'ensemble de l'examen.

COMPÉTENCE 16-611

Réaliser une opération de courtage hypothécaire adaptée à la situation et aux besoins du client

Composantes de la compétence	Éléments de la compétence	Contenus pertinents	Contenus pertinents au commercial	%*
1. Évaluer les besoins et la situation du client (suite)	1.3 Évaluer la convenance de la transaction immobilière à financer par rapport à la capacité du client (suite)	<ul style="list-style-type: none"> • Renouvellement, subrogation et refinancement • Éléments du dossier de crédit • Normes des agences de crédit • Ligne directrice du Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF) <ul style="list-style-type: none"> – Situations d’application de la ligne directrice – Calculs financiers – Conséquences sur les options de financement • Analyse de la transaction immobilière <ul style="list-style-type: none"> – Situation financière du client – Objectifs du client – Valeur approximative de la propriété – Sûretés, garanties et gestion du risque – Frais de transaction (notaire, inspections, évaluation, assurances, etc.) – Incidences fiscales de base de la transaction (TPS/TVQ, droits de mutation, gain de capital, crédits d’impôt) 		45 %

* Importance relative (pondération) du thème par rapport à l’ensemble de l’examen.

COMPÉTENCE 16-611

Réaliser une opération de courtage hypothécaire adaptée à la situation et aux besoins du client

Composantes de la compétence	Éléments de la compétence	Contenus pertinents	Contenus pertinents au commercial	%*
1. Évaluer les besoins et la situation du client <i>(suite)</i>	1.3 Évaluer la convenance de la transaction immobilière à financer par rapport à la capacité du client <i>(suite)</i>	<ul style="list-style-type: none">• Amortissement brut de la dette (ABD)• Amortissement total de la dette (ATD)• Ratio prêt-valeur (RPV)• Ratio de couverture de la dette (RCD)• Analyse de simulation de crise• Normes des prêteurs• Normes usuelles de l'industrie• Tableau d'amortissement• Notions de base des mathématiques financières• Calcul des versements en capital et intérêts• Calcul de l'amortissement• Calcul des intérêts périodiques et totaux		45 %

* Importance relative (pondération) du thème par rapport à l'ensemble de l'examen.

COMPÉTENCE 16-611

Réaliser une opération de courtage hypothécaire adaptée à la situation et aux besoins du client

Composantes de la compétence	Éléments de la compétence	Contenus pertinents	Contenus pertinents au commercial	%*
2. Recommander un produit de financement hypothécaire adapté aux besoins et à la situation du client	2.1 Analyser les options de financement répondant aux besoins du client en fonction de sa situation financière et personnelle	<ul style="list-style-type: none">• Transaction immobilière à financer• Types de prêteurs• Types de produits hypothécaires existants, et leurs particularités selon le type de prêteur• Solde de prix de vente• Assurance prêt hypothécaire• Pénalités• Transférabilité et transportabilité• Autres frais de transactions• Demande de financement hypothécaire		35%

* Importance relative (pondération) du thème par rapport à l'ensemble de l'examen.

COMPÉTENCE 16-611

Réaliser une opération de courtage hypothécaire adaptée à la situation et aux besoins du client

Composantes de la compétence	Éléments de la compétence	Contenus pertinents	Contenus pertinents au commercial	%*
2. Recommander un produit de financement hypothécaire adapté aux besoins et à la situation du client (suite)	2.1 Analyser les options de financement répondant aux besoins du client en fonction de sa situation financière et personnelle (suite)	<ul style="list-style-type: none">• Normes des prêteurs hypothécaires• Normes du Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF)• Méthodes de comparaison des options de financement• Processus de présentation des demandes de financement hypothécaire• Règles et normes des prêteurs• Modalités de financement• Informations complémentaires (notes au prêteur)• Conditions et suites à donner à l'opération de courtage hypothécaire		35%

* Importance relative (pondération) du thème par rapport à l'ensemble de l'examen.

COMPÉTENCE 16-611

Réaliser une opération de courtage hypothécaire adaptée à la situation et aux besoins du client

Composantes de la compétence	Éléments de la compétence	Contenus pertinents	Contenus pertinents au commercial	%*
2. Recommander un produit de financement hypothécaire adapté aux besoins et à la situation du client (suite)	2.2 Proposer différentes options de financement au client en comparant les avantages et les limites de chacune	<ul style="list-style-type: none">• Méthodes de comparaison des options de financement<ul style="list-style-type: none">- Montant- Taux- Amortissement- Terme- Conditions- Fréquence des versements- Restrictions- Pénalités- Adresse de propriété (limites de zonage, limites sectorielles)- Versements anticipés- Etc.		35%

* Importance relative (pondération) du thème par rapport à l'ensemble de l'examen.

COMPÉTENCE 16-611

Réaliser une opération de courtage hypothécaire adaptée à la situation et aux besoins du client

Composantes de la compétence	Éléments de la compétence	Contenus pertinents	Contenus pertinents au commercial	%*
<p>3. Encadrer le client pendant la transaction hypothécaire</p>	<p>3.1 Informer le client sur le processus de courtage hypothécaire, les possibilités de financement disponibles et ses obligations contractuelles</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Rôle du courtier hypothécaire • Étapes d'une opération de courtage hypothécaire • Informations requises pour l'opération de courtage hypothécaire <ul style="list-style-type: none"> - Motif de la demande - Modalités du contrat de courtage hypothécaire ou du mandat <ul style="list-style-type: none"> ✓ Objet et durée ✓ Droits et obligations des parties - Exclusivité - Divulgence <ul style="list-style-type: none"> ✓ Mode de rémunération du cabinet, de la société autonome, du représentant autonome ou du courtier hypothécaire ✓ Mécanismes de règlement de différends ✓ Modalités approximatives de financement • Types de prêteurs • Types de produits hypothécaires existants et leurs particularités 	<ul style="list-style-type: none"> • Informations requises pour l'opération de courtage <ul style="list-style-type: none"> - Divulgence <ul style="list-style-type: none"> ✓ Frais liés à la transaction • Exigences liées à la souscription <ul style="list-style-type: none"> - Assurance prêt hypothécaire - Assurance titres - Assurance de dommages - Assurance vie des dirigeants et administrateurs - Cautionnement - Etc. 	<p>20%</p>

* Importance relative (pondération) du thème par rapport à l'ensemble de l'examen.

COMPÉTENCE 16-611

Réaliser une opération de courtage hypothécaire adaptée à la situation et aux besoins du client

Composantes de la compétence	Éléments de la compétence	Contenus pertinents	Contenus pertinents au commercial	%*
3. Encadrer le client pendant la transaction hypothécaire (suite)	3.2 Valider la convenance des demandes de modification, de renouvellement et de résiliation de contrat par rapport à la situation du client	<ul style="list-style-type: none">• Méthodes de suivi des obligations et des échéances auprès du client• Méthodes de suivi des conditions demandées par le prêteur• Suivi des échéances auprès des autres intervenants associés à la transaction		20%

* Importance relative (pondération) du thème par rapport à l'ensemble de l'examen.



QUÉBEC

Place de la Cité, tour Cominar
2640, boulevard Laurier, bureau 400
Québec (Québec) G1V 5C1
418 525-0337

MONTRÉAL

800, square Victoria, 22^e étage
C.P. 246, tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1G3
514 395-0337

Numéro sans frais: 1 877 525-0337

www.lautorite.qc.ca

© AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS, 2020

Dépôt légal – Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2020

ISBN 978-2-550-86689-3 (PDF)