

Avis relatif à l'application de certains règlements au courtage hypothécaire

Le présent document vise à expliquer l'encadrement réglementaire applicable au courtage hypothécaire.

Le 1^{er} mai 2020, les titulaires d'un permis de courtier immobilier leur permettant de se livrer à des opérations de courtage hypothécaire et les titulaires d'un permis de courtier hypothécaire, avant assujettis à la *Loi sur le courtage immobilier*, RLRQ, c. C-73.2 et aux règlements de l'Organisme d'autorégulation du courtage immobilier du Québec, deviennent des représentants au sens de l'article 1 de la *Loi sur la distribution de produits et services financiers* (la « LDPSF »). Les titulaires d'un permis d'agence hypothécaire et des titulaires d'un permis d'agence immobilière leur permettant de se livrer à des opérations de courtage hypothécaire deviennent des cabinets de courtage hypothécaire. Ils doivent, à compter de cette date, respecter la LDPSF et ses règlements.

Le cadre réglementaire pris en vertu de la LDPSF a été modifié dans le but d'intégrer la discipline du courtage hypothécaire à l'encadrement applicable aux autres disciplines et d'y ajouter, lorsque ses spécificités le requièrent, des règles propres à cette discipline. Les modifications apportées au cadre réglementaire entrent en vigueur le 1^{er} mai 2020.

Le présent document reprend certaines explications données par l'Autorité des marchés financiers (l'« Autorité ») lors de la consultation réglementaire concernant la discipline du courtage hypothécaire tenue du 3 octobre au 16 novembre 2019, met en évidence les changements effectués depuis et répond à certains commentaires ou questions qui ont été soumis lors de cette consultation.

Vous êtes invités à consulter le site Internet de l'Autorité pour plus de détails sur l'[encadrement du courtage hypothécaire](#).

Afin d'alléger le texte, le mot cabinet est utilisé pour désigner aussi, lorsque cela s'applique, la société autonome.

Introduction

L'article 11.1 LDPSF précise que le courtier hypothécaire est la personne physique qui, pour autrui et contre une rétribution fonction de la conclusion d'un prêt garanti par hypothèque immobilière, se livre à une opération de courtage relative à un tel prêt. Ainsi, pour se présenter comme courtier hypothécaire, agir à ce titre ou recevoir une rétribution fonction de la conclusion d'un prêt garanti par hypothèque immobilière, une personne doit être titulaire d'un certificat de courtier hypothécaire délivré par l'Autorité. Elle est alors tenue de respecter les dispositions de la LDPSF et de ses règlements.

Le courtier hypothécaire doit, lorsqu'il se livre à une opération de courtage relative à un prêt garanti par hypothèque immobilière, poser tous les actes qui composent l'opération de courtage hypothécaire et respecter les obligations qui lui sont imposées par la LDPSF et ses règlements. Il doit notamment recueillir et consigner au dossier client les renseignements portant sur l'identification des besoins du client et sa situation financière, le conseiller adéquatement et lui proposer un prêt hypothécaire qui convient à sa situation et à ses besoins. En outre, le courtier hypothécaire doit être en mesure de proposer à son client une solution de financement

hypothécaire parmi un éventail de solutions disponibles sur le marché hypothécaire et offertes par différents prêteurs qui ne font pas partie d'un même groupe financier.

Ces exigences ne s'appliquent pas aux personnes visées à l'article 11.2 de la LDPSF. En effet, cet article prévoit que certaines personnes ne sont pas des courtiers hypothécaires lorsque, dans les situations bien précises qui y sont décrites, elles se livrent à une opération de courtage.

Par exemple, les employés ou les représentants exclusifs d'une institution financière qui se livrent à une opération de courtage hypothécaire pour le compte de cette institution ou d'une autre faisant partie du même groupe financier bénéficient d'une exception qui leur permet de se livrer à de telles opérations de courtage sans être titulaires d'un certificat de courtier hypothécaire, dans la mesure où ils le font dans le contexte prévu à l'article 11.2.

Ainsi, une personne se livre à une opération de courtage hypothécaire et :

- soit elle est titulaire d'un certificat de courtier hypothécaire et elle respecte toutes les dispositions de la LDPSF et de ses règlements, ce qui inclut l'obligation de proposer les prêts de plusieurs prêteurs hypothécaires à ses clients;
- soit elle bénéficie d'une des exceptions prévues à l'article 11.2 LDPSF et, uniquement dans ce cas, elle n'est pas un courtier hypothécaire et n'est donc pas titulaire d'un certificat.

1. Règlement relatif à la délivrance et au renouvellement du certificat de représentant

Ce règlement prévoit que la personne qui souhaite obtenir un certificat auprès de l'Autorité dans la discipline du courtage hypothécaire doit satisfaire aux mêmes conditions d'admissibilité que celles qui s'appliquent aux autres disciplines de la LDPSF. Ainsi, elle doit réussir la formation minimale en courtage hypothécaire, réussir l'examen de l'Autorité, compléter avec succès la période probatoire, présenter une demande de certificat et rencontrer les autres conditions et modalités de délivrance du certificat.

Le règlement prévoit que le postulant qui demande un certificat doit notamment avoir complété avec succès une période probatoire d'une durée de 12 semaines. L'objectif de la période probatoire est de mettre en pratique, sous la supervision d'un courtier hypothécaire expérimenté, qui ne peut superviser plus que 5 postulants à la fois, et dans un contexte réel de travail, les connaissances, le savoir-faire et le savoir-être requis pour se livrer à une opération de courtage hypothécaire. Ainsi, durant cette période et sous la supervision de son superviseur, le stagiaire en courtage hypothécaire exerce progressivement les actes qui composent l'opération de courtage hypothécaire.

Pour plus de renseignements sur les examens, la période probatoire et le droit de pratique, vous êtes invités à consulter le site Internet de l'Autorité, sous l'onglet [Devenir professionnel](#).

2. Règlement sur la formation continue obligatoire des courtiers hypothécaires

Ce règlement prévoit que les courtiers hypothécaires doivent suivre des activités de formation continue reconnues par l'Autorité et accumuler au moins 24 unités de formation continue (« UFC ») pour chaque période de référence. Parmi ces 24 UFC, au moins 21 UFC doivent être accumulées dans des matières au choix (visées à la liste prévue à l'article 4 du règlement) et au moins 3 UFC doivent être afférentes à des activités de formation en matière de conformité aux

normes, d'éthique et de déontologie ou de pratique professionnelle liées à l'exercice des activités de courtier hypothécaire (article 4).

Le courtier hypothécaire qui agit à titre de dirigeant responsable ou qui est inscrit à titre de représentant autonome doit, en outre, accumuler au moins 6 UFC dans des matières spécifiques au choix (visées à la liste prévue à l'article 5 du règlement).

En ce qui concerne la première période de référence, du 1 mai 2020 au 30 avril 2022, les dispositions transitoires du règlement prévoient que le titulaire d'un permis de courtier immobilier lui permettant de se livrer à des opérations de courtage hypothécaire obtenu avant le 1er mai 2010, qui est devenu courtier hypothécaire le 1^{er} mai 2020, doit accumuler, parmi les 24 UFC et non en surplus de ces UFC, un nombre de 6 UFC portant spécifiquement sur l'activité de courtage hypothécaire.

3. Règlement relatif à l'inscription d'un cabinet, d'un représentant autonome et d'une société autonome

i. Renseignements à fournir à l'Autorité

Lors de son inscription et au maintien de son inscription, un cabinet ou un représentant autonome doit divulguer à l'Autorité certains renseignements concernant ses activités, notamment ses liens d'affaires, les prêteurs de qui il offre les produits ou les types de solutions de financement proposées et le nombre des opérations de courtage auxquelles il se livre.

Ces renseignements permettent à l'Autorité de maintenir ses connaissances et sa compréhension du marché hypothécaire.

Pour plus de détails sur [l'inscription et le maintien d'inscription](#), vous êtes invités à consulter le site Internet de l'Autorité.

ii. Compte séparé

Les sommes détenues pour le compte d'autrui peuvent, par exemple, être composées de commissions versées par un prêteur, mais destinées à un tiers, de montants prévus pour le paiement de fournisseurs impliqués dans une transaction. Les avances sur rémunération reçues par le représentant doivent être déposées dans le compte séparé tant qu'elles n'appartiennent pas au courtier hypothécaire.

4. Règlement sur l'exercice des activités des représentants

i. Divulcation de la rémunération et des incitatifs

Le courtier hypothécaire doit donner à son client toutes les explications nécessaires à la compréhension de sa rémunération.

Le règlement prévoit que le courtier hypothécaire doit, avant de rendre des services à un client, lui divulguer par écrit son mode de rétribution. Il doit notamment lui indiquer le fait qu'il reçoit une rétribution du prêteur hypothécaire, le cas échéant, et, s'il demande des émoluments à ce client, il lui indique leurs conditions d'exigibilité et le montant demandé.

Lorsqu'il propose un prêt, le courtier hypothécaire doit aussi divulguer par écrit à son client la nature de la rétribution ou de tout autre avantage qu'il recevra si le prêt est conclu et la nature de toute autre rétribution ou de tout autre avantage qu'il pourrait recevoir en lien avec le prêt proposé. Ainsi, à titre d'exemple, le courtier hypothécaire doit divulguer à son client qu'il participe à un concours ou qu'il pourrait recevoir un bonus. Toutefois, le courtier hypothécaire n'a pas à préciser les conditions d'exigibilité de ces incitatifs.

Vous êtes invités à consulter le site Internet de l'Autorité pour plus de renseignements sur le [paiement de la rémunération](#) et le [partage de commissions](#) ou [l'indication de clients \(référencement\) et partage de commission](#).

ii. Divulgarion du nombre de prêteurs hypothécaires

L'Autorité reconnaît la nécessité, pour le consommateur qui fait appel aux services d'un courtier hypothécaire, d'avoir accès aux solutions de financement hypothécaire offertes par différents prêteurs hypothécaires.

L'article 9.6 du *Règlement sur l'exercice des activités des représentants* impose au courtier hypothécaire une obligation de divulguer au client le nombre de prêteurs hypothécaires auprès de qui il s'est livré à une opération de courtage hypothécaire au cours des 12 derniers mois. Il doit faire la même divulgation en ce qui concerne le cabinet pour le compte duquel il agit.

De la même façon, le courtier hypothécaire doit divulguer à son client le nom du prêteur qui, le cas échéant, a consenti plus de 50 % du nombre total de prêts garantis par hypothèque immobilière ou de renouvellements hypothécaires pour lesquels lui ou le cabinet pour le compte duquel il agit s'est livré à une opération de courtage au cours des 12 derniers mois.

iii. Recueillir et consigner les renseignements

Le courtier hypothécaire doit recueillir et consigner au dossier client les renseignements portant sur l'identification des besoins du client et sur sa situation financière. De fait, le courtier hypothécaire doit recueillir tous les renseignements qui lui sont nécessaires pour satisfaire notamment à ses obligations de convenance et de conseil envers le client pour lequel il se livre à l'opération de courtage.

iv. Recommandation au client

Le courtier hypothécaire doit conseiller adéquatement son client et lui donner tous les renseignements qui pourraient lui être nécessaires ou utiles. Il doit notamment lui expliquer ses recommandations. Il n'est pas obligatoire de remettre au client un rapport écrit de ses recommandations, mais les recommandations étant des renseignements découlant des services rendus au client, elles doivent être inscrites au dossier client conformément à l'article 21.1 du *Règlement sur le cabinet, le représentant autonome et la société autonome*.

v. Explications concernant les frais liés à l'obtention du prêt hypothécaire

Le courtier hypothécaire doit expliquer à son client la nature des frais liés au prêt garanti par hypothèque immobilière qu'il pourrait avoir à payer en plus des intérêts de ce prêt. Le client doit savoir qu'il y a d'autres frais à payer que les intérêts s'il contracte un prêt hypothécaire pour l'achat d'une maison, mais le courtier n'a pas à l'informer du montant de ces frais. À titre

d'exemple de frais que le courtier devrait expliquer, il y a, le cas échéant, les honoraires du notaire, ceux d'un arpenteur-géomètre lorsqu'un certificat de localisation est requis, la prime d'assurance hypothécaire ou de l'assurance-titre qui pourrait être exigée par le prêteur hypothécaire.

vi. Vérification de l'identité et de la capacité juridique

Afin de participer à la lutte contre la fraude dans secteur hypothécaire, le courtier hypothécaire doit notamment vérifier et s'assurer de l'identité de l'emprunteur et, le cas échéant, de la caution ou de toute autre partie à la transaction hypothécaire.

De plus, le courtier hypothécaire doit également vérifier la capacité juridique de l'emprunteur ou de son représentant afin de s'assurer qu'il est légalement autorisé à conclure le prêt hypothécaire. Le règlement ne crée pas l'obligation, pour le courtier hypothécaire, de vérifier l'aptitude de l'emprunteur à donner son consentement pour conclure un prêt hypothécaire.

Cela étant dit, dans l'éventualité où le courtier hypothécaire serait témoin d'une situation où le client ne semble pas comprendre les explications qu'il reçoit ou les conséquences de la décision qu'il s'apprête à prendre sur sa situation financière, le courtier hypothécaire peut se référer au [Guide pratique pour l'industrie des services financiers – Protéger un client en situation de vulnérabilité](#) qui propose différentes solutions et ressources.

vii. Hypothèque inversée

Lorsqu'il propose un prêt garanti par hypothèque immobilière inversé (hypothèque inversée) à son client, le courtier hypothécaire doit, comme c'est le cas pour tout autre prêt hypothécaire, veiller à ce que celui-ci convienne à la situation et aux besoins de son client, notamment par rapport aux autres solutions de financement hypothécaire disponibles sur le marché. Il doit également conseiller adéquatement son client et lui expliquer, notamment, les avantages et les inconvénients du prêt, incluant les pénalités qui pourraient s'appliquer en cas de défaut de respecter les termes du contrat. Aussi, le courtier hypothécaire doit tenir compte des limites de ses compétences lorsqu'il envisage de proposer un tel prêt.

L'hypothèque inversée est un produit financier qui comporte des caractéristiques uniques et peut avoir des conséquences financières particulières importantes pour le client et sa succession. Aussi, le courtier hypothécaire qui recommande un tel prêt à son client doit l'informer de l'importance d'obtenir l'avis d'un notaire ou d'un avocat. Le client doit être bien renseigné afin de prendre une décision éclairée.

Le site Internet de l'Autorité contient une page dédiée à l'[Hypothèque inversée – les avantages et les inconvénients](#).

viii. Agir comme courtier hypothécaire et comme prêteur hypothécaire

Aucune disposition spécifique n'est prévue dans les règlements pour le cabinet ou le courtier hypothécaire qui agit aussi comme prêteur auprès d'un client. Dans le cas où les services d'un courtier hypothécaire (ou d'un cabinet) sont retenus par un client pour qu'il se livre à une opération de courtage et qu'il souhaite également agir comme prêteur hypothécaire à l'égard de ce client, il doit respecter les obligations qui lui sont imposées par la LDPSF et ses règlements, plus particulièrement les obligations déontologiques.

À cet égard, en plus de proposer un prêt qui convient à la situation et aux besoins de son client, le règlement prévoit que le courtier hypothécaire ne doit pas se placer en situation de conflit d'intérêts, qu'il doit agir avec indépendance et au mieux des intérêts de son client.

Aussi, le courtier hypothécaire ne doit pas utiliser la relation de confiance qu'il a développée avec son client dans le cadre de ses services à titre de courtier hypothécaire pour lui recommander de conclure un prêt avec lui ou avec le cabinet pour le compte duquel il agit. Le courtier hypothécaire ne devrait en aucun temps utiliser l'information obtenue dans le cadre de ses services au détriment des intérêts de son client. Finalement, il ne peut exercer de pressions indues sur le client ou employer des manœuvres dolosives pour l'inciter à se procurer un produit ou un service financier.

Dans ce contexte particulièrement, l'Autorité est d'avis que le fait d'informer son client qu'il peut consulter un autre courtier hypothécaire constitue une bonne pratique.

ix. Offrir des avantages ou des cadeaux à ses clients

Aucune disposition spécifique aux cadeaux aux clients n'est prévue à la réglementation. Lorsqu'un courtier hypothécaire ou son cabinet souhaite offrir à ses clients des cadeaux ou des avantages, il doit le faire dans le respect de la loi et de ses règlements.

Notamment, le courtier hypothécaire ne doit pas se placer en situation de conflit d'intérêts. En outre, il ne peut partager sa commission, par l'entremise de son cabinet, qu'avec une personne qui est autorisée à recevoir un tel partage en vertu de l'article 100 de la LDPSF. Le courtier doit donc s'assurer que le cadeau qu'il donne à son client ne peut être apparenté à un tel partage de commission.

L'Autorité a entamé une révision des normes encadrant les pratiques liées à la gestion des incitatifs à la vente. Elle pourrait, à l'issue de cette révision, proposer des modifications à l'encadrement sur ce sujet.

5. Règlement sur le cabinet, le représentant autonome et la société autonome

i. Affichage des taux d'intérêts

L'affichage des taux d'intérêts par les cabinets et les courtiers hypothécaires doit être conforme aux règles sur la publicité. Un cabinet ou un courtier hypothécaire ne peut, par quelque moyen que ce soit, faire de la publicité ou des représentations fausses, trompeuses ou susceptibles d'induire en erreur. Il ne doit pas laisser miroiter des résultats qu'il n'est pas en mesure de procurer et le service qu'il rend doit être conforme à la publicité et aux représentations qu'il en fait. Par exemple, un inscrit qui offre un taux d'intérêt dont seules quelques rares personnes pourraient profiter ne respecterait pas les règles en matière de représentations et de publicité.

De façon plus particulière, le service financier offert doit être décrit sans que ses avantages soient mis en évidence au détriment de ses inconvénients.

Aussi, l'inscrit ou le représentant qui affiche un taux d'intérêt doit le faire avec l'autorisation du prêteur.

Renseignements additionnels

Des renseignements additionnels peuvent être obtenus en s'adressant par téléphone à :

Geneviève Côté

Analyste expert en réglementation

Direction des pratiques de distribution et des OAR

Autorité des marchés financiers

Téléphone : (418) 525-0337, poste 4813

Numéro sans frais : 1 877 525-0337

Cindy Côté

Analyste aux pratiques de distribution

Direction des pratiques de distribution et des OAR

Autorité des marchés financiers

Téléphone : (418) 525-0337, poste 4814

Numéro sans frais : 1 877 525-0337