



Association Professionnelle des Conseillers en Services Financiers  
Professional Association of Financial Services Advisors

## MÉMOIRE POUR LA DISCIPLINE DU COURTAGE HYPOTHÉCAIRE

# Préserver la profession de conseiller en services financiers pour l'enrichissement de tous les Québécois

---

Présenté à l'Autorité des marchés financiers

16 novembre 2019

*« Fondée en 2006 sous la loi S-40 par des conseillers financiers autonomes, l'Association professionnelle des conseillers en services financiers (APCSF) représente les conseillers en services financiers de toutes disciplines. Elle a pour mission de préserver la pérennité du conseil financier indépendant, par la promotion et la défense des intérêts professionnels communs aux membres. L'APCSF regroupe les conseillers en services financiers sous sa bannière, afin de les représenter auprès des divers organismes d'encadrement, les médias et le grand public. L'APCSF vise à promouvoir la profession auprès du public et favoriser la relève pour les générations futures. »*

L'Association professionnelle des conseillers en services financiers (APCSF) croit qu'il est impératif que des mesures soient prises dans le but de préserver l'accès à des conseils professionnels en services financiers pour tous les Québécois. Plusieurs facteurs sont à la source d'une tendance inquiétante chez tous les intervenants de l'industrie qui ciblent les ménages aisés, au détriment de ceux de la classe moyenne et ceux à faibles revenus. À long terme, le nombre de conseillers en services financiers diminuera et les conseils professionnels pourraient n'être accessibles que pour les Québécois fortunés, comme on peut l'observer dans certains pays déjà.

L'accès aux conseils professionnels favorise l'enrichissement des Québécois, contribue à une meilleure répartition de la richesse et aide à réduire l'écart de niveau de vie entre les Québécois et les Canadiens des autres provinces.

Pour cette raison, l'Autorité des marchés financiers (AMF) devrait favoriser la fluidité de la distribution des produits et services financiers, rendre la réglementation compatible entre les disciplines, simplifier la compréhension de la réglementation, réduire les coûts administratifs afin de favoriser l'accès à la profession et à la multidisciplinarité. Cela permettrait à ceux qui détiennent la multidisciplinarité, soit : la discipline hypothécaire, l'assurance des personnes, les valeurs mobilières (incluant le plein exercice, fonds communs, produits dispensés, produits alternatifs liquides), d'être plus disponibles au travail.

Le conseiller multidisciplinaire à l'avantage de dévoiler aux consommateurs une information plus complète des produits et services financiers, pour cette raison, et afin de stimuler l'accès au conseil multidisciplinaire versus la vente d'un seul produit, l'AMF devrait favoriser une économie d'échelle à ceux qui détiennent de multiples certifications.

En ce qui concerne les cotisations au fonds d'indemnisation, l'APCSF suggère d'appliquer un coût forfaitaire par individu et par volume de vente, et non par discipline. En effet, pas toutes les disciplines incluses dans la multidisciplinarité rapportent au conseiller le même revenu. Cependant, le représentant est obligé de conserver la multidisciplinarité pour continuer à bien conseiller et servir sa clientèle.

L'APCSF, par la voix de ses membres, continuera de répéter que l'enrichissement des Québécois passe par l'accès au conseil. Le conseiller analyse les besoins du client, il trie l'information et lui propose le produit et le service qui lui convient le mieux.

### Assurance erreurs et omissions (E&O)

L'APCSF est d'avis que pour réduire les coûts et simplifier la vie de ceux qui détiennent la discipline de courtier hypothécaire avec d'autres disciplines, ces courtiers devraient pouvoir souscrire pour toutes les disciplines à une seule police d'assurance parapluie d'E&O.

## Professionalisme et le code de déontologie

Le courtier hypothécaire devrait être obligé d'adhérer à un code de déontologie car :

- Le professionnalisme est important aux yeux et aux oreilles des consommateurs ;
- Le commissionnement sur le démarchage et le référencement des prospects est très significatif dans la vente des produits hypothécaires, et les produits financiers croisés d'assurance crédits, le meilleur intérêt du client n'est pas au premier plan.
- Le produit hypothécaire est un produit financier comme les produits d'assurance et les produits de placement ;
- Pour ces raisons, il n'y aurait aucune logique à ne pas le faire.

## Politiques et normes de souscription pour soumettre une demande hypothécaire

Dans la grande majorité des demandes hypothécaires résidentielles, les règles de la cueillette d'information sont claires. Elles sont édictées par l'assureur quand les hypothèques sont assurées, comme par exemple, la Société canadienne d'hypothèque et logement (SCHL), la compagnie Gent Worth, et les banques le font lorsque le produit hypothécaire n'est pas assuré. Cette information est disponible et déjà adoptée par la grande majorité des courtiers hypothécaires. De plus, nous croyons que les formulaires déjà mis en place par l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ) pour le courtier hypothécaire, devraient être adoptés par l'AMF.

Le courtier hypothécaire n'est pas le seul à donner l'information sur le produit hypothécaire pris par le client, il incombe aussi au notaire d'expliquer au client l'acte de prêt hypothécaire qui est enregistré et ses obligations envers le créancier.

## Contrat de courtage hypothécaire et rétribution du courtier hypothécaire

L'APCSF est d'avis que le courtier hypothécaire, au moment de la souscription du contrat de courtage hypothécaire, devrait indiquer la commission en pourcentage sur le contrat.

Le commissionnement des produits hypothécaires résidentiels s'apparente à la vente d'assurance dommages ; plus vous avez du volume avec un prêteur plus vos commissions seront bonifiées.

Nous sommes d'avis que l'appellation de courtier hypothécaire doit refléter que l'agence hypothécaire ou le courtier hypothécaire autonome distribue minimalement des produits de quatre bannières de prêteurs.

## Unité de formation continue (UFC)

L'APCSF croit que la formation est importante, mais pour ceux qui sont multidisciplinaires, elle est devenue « une corvée ». Le nombre d'UFC pour ceux qui ont un cabinet et sont multidisciplinaires dans les trois disciplines (assurance des personnes, fonds communs, et la discipline hypothécaire) peuvent cumuler jusqu'à 74 UFC pour chaque période de deux ans.

Nous croyons que l'Autorité des marchés financiers devrait porter une attention particulière à rationaliser le nombre d'UFC pour ceux et celles qui pratiquent la multidisciplinarité, au lieu de déterminer et d'imposer le nombre d'UFC par discipline. Plusieurs des UFC peuvent être attribuées à toutes les disciplines, par exemple, les UFC en matière générale, plusieurs cours de conformité comme le cours sur le blanchiment d'argent, etc. Enfin, il y a une grande marge de manœuvre afin de reconnaître le nombre de cours qui peuvent être attribués à plusieurs des disciplines mentionnées plus haut.

Plusieurs des cours offerts et attirés sur les produits sont, à notre avis, plus du marketing pour vendre le produit que de la formation en soit. Sans compter la facture salée que doit payer le conseiller pour tous ces cours en termes de temps et d'argent. Ceci réduit également son temps pour bien conseiller et servir sa clientèle.

Enfin, il faudrait trouver un équilibre entre les 24 cours obligatoires requis aujourd'hui et ce qui est superflu pour le dirigeant d'agence hypothécaire et le courtier hypothécaire.

Les courtiers qui ont suivi les cours offerts par l'OACIQ ont exprimé leur déception quant aux peu de cours axés sur le courtage hypothécaire et plutôt l'offre plus abondante de cours orientés sur la loi sur l'immeuble, la vente d'immeuble et les formulaires qui s'y appliquent ou comment travailler ensemble avec le courtier immobilier.

Tous les consommateurs ont avantage à se faire présenter les produits et services financiers par des professionnels inscrits et encadrés par les autorités règlementaires respectives. De plus, la rétribution devrait être attribuée seulement au professionnel inscrit à la discipline pour compenser le service, l'imputabilité de l'acte et le suivi auprès de la clientèle. Pour toutes ces raisons, le référencement avec récompense ou boni de référence ne devrait pas être permis.



**Flavio Vani**, B. Sc. Relations Industrielles  
Président et porte-parole de l'APCSF

Conseiller en relations industrielles pour l'APCSF

Représentant en épargne collective

Conseiller en sécurité financière

Assurances et rentes collectives

Représentant des produits dispensés

Courtier hypothécaire agréé



**110 rue de la Barre, Bur. 212,  
Longueuil, QC J4K1A3  
sans frais : 1 866-551-554  
[www.apcsf.ca](http://www.apcsf.ca)**