

Mission de l'AMF : La protection du public

Questionnement sur l'industrie du Courtage Hypothécaire à partir de Mai 2020, et mise en lien avec la mission de l'AMF soit la protection du public.

Le référencement :

La plus-value ajoutée pour le client qui utilise les services d'un courtier hypothécaire est souvent celle qui consiste à préparer une seule application de prêt hypothécaire et de négocier avec plusieurs prêteurs. Dans cette optique, nous faisons une seule vérification de crédit et nous proposons les options pour le client avant de l'envoyer à un prêteur.

Dans l'optique où l'AMF soit tolérant à ce que les courtiers immobilier puisse donner le nom d'un client à une banque (sans limite quant au nombre de banques, en échange d'une rétribution) cela risque de causer un préjudice dans l'offre que le courtier hypothécaire peut offrir à ce même client.

Ex. Un courtier Immobilier envoie le nom de son client à Desjardins, TD, Scotia, BMO, CIBC, Nationale et il reçoit une rétribution fixe x 6. Le client visite ces banques pour négocier une offre de financement. Les 6 banques font une vérification de crédit (6 fois) et lui propose les 6 solutions de financement. Ensuite ce même client fait appel à un courtier hypothécaire pour magasiner le meilleur taux et profiter de son expertise et conseils. Le courtier Hypothécaire prend la demande, vérifie le crédit (une 7ième fois et donc la cote de crédit risque d'être affectée négativement). De plus, le courtier ne pourra plus utiliser au moins 3 de ces banques dans son offre de financement puisque celles-ci auraient déjà reçu une demande directement du client. Le courtier Hypothécaire se trouve bloqué avec Desjardins, TD, Scotia. Même si le courtier hypothécaire peut obtenir un meilleur taux avec ces banques, il ne peut pas l'offrir au client.

Comment cela devient-il bénéfique pour le consommateur?

Ceci ne contribue en rien à la protection du public, mais cette pratique devient bénéfique seulement pour remplir les poches des courtiers immobiliers. Un courtier immobilier professionnel et averti devrait référer un courtier Hypothécaire afin de rester transparent dans son approche en offrant les meilleures options et conseils à son client. Ce référencement ne devrait pas être assujéti à une rétribution (cadeau-commission-voyage) automatique car ceci contribue directement à une situation de conflit d'intérêt. Ce référencement sans rétribution existe dans plusieurs autres provinces du Canada, donc pourrait aussi bien fonctionner au Québec.

- **Comment est-ce que le ministre des Finances soit-il aveugle aux enjeux que ceci représente pour le consommateur?**
- **Le courtier immobilier est un expert en son domaine. Comment peut-il aussi être expert en solutions de financement pour son client en le dirigeant à une banque plutôt qu'à une autre?**
- À chacun son métier, le courtier immobilier reçoit une déjà une rétribution pour ses services. **Doit-il absolument recevoir une rétribution de référence additionnelle en partageant une liste de noms?** Octroi d'hypothèque ou non. C'est quoi ce cirque?
- **Est-ce que l'AMF prévoit promouvoir la profession du courtage Hypothécaire à sa juste valeur au Québec, pour le bénéfice d'informer et de protéger le public?**

L'offre de service financier bonifiée :

1. Depuis quelques années, certaines agences hypothécaires bonifient leurs offres de services financiers en y ajoutant un montant forfaitaire sous forme de remise en argent couvrant les services notariaux (en autre) ou soit en réduisant le taux d'intérêt par le biais d'un rachat par de leurs commissions. Ces bonifications sont d'une valeur importante telle que plus de \$1000. Certains courtiers y ajoutent, en plus, des cartes-cadeaux!
Est-ce que l'AMF prévoit mettre des balises ou un contrôle sur ce genre de cirque? Selon moi, je vois mal un courtier en assurance de personnes donner une carte-cadeau Costco de \$1000 pour l'octroi d'une nouvelle police! Il devrait en être de même pour le courtier hypothécaire.

2. Les courtiers immobiliers ont eus le beau jeu depuis les dernières années et l'auront encore sous forme de bonification par le biais des banques à partir de Mai 2020. Nous ne savons pas comment les grandes banques et Desjardins vont agir avec ce revirement, mais nous savons qu'elles ont eu 2 ans pour se préparer et de toute évidence elles sont prêtes à bonifier leurs offres de financement hypothécaire auprès des courtiers immobiliers. Certains parlent d'un montant fixe par nom référé, d'autres parlent d'un référencement de clients immobilier, soit vendeurs ou acheteurs, en échange d'une liste de noms.

Comment est que l'AMF va assurer un contrôle qui permettra que le référencement soit divulgué aux clients emprunteur d'une façon claire, précise et transparente?

Il me semble urgent qu'un contrôle soit mis en place en ce qui a trait aux offres de financement bonifiées car elles représentent un enjeu important dans l'industrie du courtage hypothécaire. Le client ne sera pas nécessairement mieux servi parce qu'une banque lui offre des services de courtage immobilier ou qu'elle ait payé un référencement pour l'obtention d'un nom.

Le contrat de courtage exclusif :

L'OACIQ a fait un bon job de protéger ses membres avec l'utilisation d'un contrat de courtage exclusif. Toutefois, il semblerait que l'AMF n'encouragera pas cette pratique. Si je comprends bien, l'industrie du courtage hypothécaire va devenir un service ajouté à un cabinet financier. C'est excellent pour le planificateur financier, courtier d'assurance ect, qui continueront à poursuivre leurs activités au sein de leur fidèle clientèle. Mais pour le courtier Hypothécaire qui œuvre 100% dans le domaine des Hypothèques, cela crée un enjeu majeur. Les cabinets de courtage Hypothécaire à rabais vont poursuivre leurs activités à rabais (bien qu'ils ne pourront plus commercialiser leurs taux, ni promotions) et ainsi tous les autres courtiers Hypothécaires qui se respectent (Architectes Hypothécaires, Dominion Lending, Multi-Prêts et autres) se retrouveront démarcheurs dans leurs affaires individuelles et se verront forcer d'appliquer la politique de rachat de taux et coupure de salaire (frais notaire, carte cadeau, frais évaluation) pour fidéliser leurs clients. Si on opte pour du courtage à haut volume avec des dossiers A1, ce modèle d'affaire peut fonctionner. **Mais comment protégeons-nous le public** (monsieur et madame tout le monde avec petits dossiers compliqués) qui ne rentrent pas dans le moule du courtage à gros volume?

Ces dossiers qu'on doit travailler pendant des mois en suivant le client avec nos conseils sans rétribution bien entendu, et qui, sans contrat de courtage, aura le choix d'utiliser n'importe lequel courtier Hypothécaire une fois son profil rétabli?

Ce petit client ne sera surement pas représenté avec diligence par les cabinets à courtage à rabais car ceux-ci n'auront pas le temps de s'en occuper, ils cherchent le gros volume facile. Mais sans contrat de courtage exclusif, ces cabinets de courtage à rabais seront sans scrupules de reprendre le client une fois son profil rétabli, de lui offrir un taux racheté, avec les cartes-cadeaux... et le Courtier Hypothécaire qui aura fait tout le travail gratuitement et avec diligence n'aura pas l'exclusivité de recevoir sa due rétribution. Pourquoi donc s'attarder à des petits clients compliqués?

- **Le public serait mieux protégé avec des contrats exclusifs car le petit client compliqué aura le droit et une opportunité de recevoir des conseils et des offres de financement propre à son profil.**
- **Le courtier Hypothécaire qui a patiemment aidé le client à restructurer son crédit, ect, aura la chance de conclure la transaction de financement et de percevoir son salaire.**

Est-ce que l'AMF prévoit conserver l'utilisation des contrats de courtage exclusifs pour ses courtiers hypothécaires en Mai 2020?