

Lignes directrices

 Interprétation Approche Information Décision

Date d'entrée en vigueur : [à déterminer]

Identifiant : N° MB0054INT

Ligne directrice proposée : Évaluation de la convenance des produits hypothécaires

Objectif

La présente ligne directrice en matière d'interprétation (la « **ligne directrice** ») décrit l'interprétation que fait l'Autorité ontarienne de réglementation des services financiers (« **ARSF** ») de l'article 24 du Règlement de l'Ontario 188/08 : Maisons de courtage : Normes d'exercice (« **Règl. de l'Ont. 188/08** ») en vertu de la *Loi de 2006 sur les maisons de courtage d'hypothèques, les prêteurs hypothécaires et les administrateurs d'hypothèques* (la « **Loi** »).

L'article 24 du Règl. de l'Ont. 188/08 exige qu'une maison de courtage d'hypothèques prenne des mesures raisonnables pour veiller à ce que toute hypothèque ou tout placement hypothécaire qu'elle propose à un client soit adapté aux besoins et à la situation de ce dernier (c.-à-d. emprunteur, prêteur ou investisseur), selon le cas.

La présente ligne directrice décrit l'interprétation de l'ARSF selon laquelle une maison de courtage a pris les « mesures raisonnables » requises par l'article 24 du Règl. de l'Ont. 188/08, qui est éclairé par la mesure dans laquelle une maison de courtage a déployé les efforts ou les

mesures nécessaires pour atteindre les résultats en matière de protection des consommateurs énoncés dans la présente ligne directrice.

La présente ligne directrice décrit en outre l'approche de l'ARSF en matière de surveillance prudentielle en décrivant de façon transparente les indicateurs clés que l'ARSF recherche lorsqu'elle détermine si une maison de courtage a atteint les résultats en matière de protection des consommateurs nécessaires pour démontrer la conformité à l'article 24 du Règl. de l'Ont. 188/08.

Portée

La présente ligne directrice porte sur une obligation réglementaire pour :

- les maisons de courtage d'hypothèques

La présente ligne directrice a une incidence sur la façon dont les titulaires de permis suivants mènent leurs activités :

- les courtiers en hypothèques
- les agents en hypothèques

Justification et contexte

L'obligation de la maison de courtage de ne présenter que des hypothèques ou des placements hypothécaires qui conviennent à ses clients, en fonction de leurs besoins particuliers, est un élément fondamental du régime de protection des consommateurs en vertu de la *Loi*. De plus, les titulaires de permis devraient être en mesure de démontrer en quoi le produit hypothécaire était réputé convenir au client^[1].

Si l'on ne comprend pas ce que les maisons de courtage d'hypothèques peuvent faire pour démontrer qu'elles ont pris des « mesures raisonnables » pour s'assurer que leur produit

¹ En 2022, l'ARSF a examiné un échantillon de prêts hypothécaires privés conclus par des maisons de courtage hypothécaire. Il est apparu que la plupart de ces transactions n'étaient pas accompagnées de la documentation adéquate démontrant l'évaluation de la convenance.

convient aux consommateurs au cas par cas, il existe un risque réel de préjudice pour les consommateurs.

Il peut être plus difficile d'assurer la convenance des prêts hypothécaires pour les consommateurs dans certaines situations, par exemple, où :

- Un client est financièrement vulnérable ou dans une situation unique et doit compter sur des prêts hypothécaires privés non traditionnels pour financer sa maison pendant les périodes d'incertitude économique, comme un environnement de taux d'intérêt changeant ou une correction sur le marché immobilier
- Une maison de courtage est un prêteur qui traite directement avec les emprunteurs, mais n'offre que ses propres produits
- Une maison de courtage travaille avec des emprunteurs et des prêteurs qui lui sont liés
- Une maison de courtage est limitée dans la gamme de prêts hypothécaires qu'elle peut offrir

Principes du Conseil canadien des autorités de réglementation des courtiers en hypothèques pour la réalisation d'évaluations de la convenance des produits hypothécaires

L'approche axée sur les résultats de l'ARSF pour déterminer si une maison de courtage d'hypothèques est conforme à l'article 24 du Règl. de l'Ont. 188/08 est éclairée par les [Principes du Conseil canadien des autorités de réglementation des courtiers en hypothèques \(« CCARCH »\) pour l'évaluation de la convenance des produits hypothécaires \(« Principes de convenance du CCARCH »\)](#).

En juin 2023, le CCARCH a élaboré et publié aux fins de consultation ses six principes de convenance. Les principes de convenance du CCARCH aident les maisons de courtage, les courtiers et les agents à s'acquitter de leurs obligations en matière d'évaluation de la convenance et aident les courtiers principaux et les organismes de réglementation à surveiller les titulaires de permis.

L'ARSF examine si certains résultats en matière de protection des consommateurs sont atteints lorsqu'elle évalue si une maison de courtage d'hypothèques a pris des mesures raisonnables pour s'assurer que les produits hypothécaires qu'elle a présentés conviennent aux consommateurs au cas par cas. Ces résultats comprennent, par exemple, la question de savoir si une maison de courtage d'hypothèques peut démontrer une compréhension de la situation et des besoins précis d'un client.

Le défaut d'une maison de courtage d'hypothèques de démontrer clairement qu'elle a atteint les résultats en matière de protection des consommateurs décrits dans la présente ligne directrice peut éclairer la conclusion de l'ARSF concernant la non-conformité à l'article 24 du Règl. de l'Ont. 188/08. À ce titre, il est prudent d'avoir des pratiques en place pour déterminer que la maison de courtage atteint systématiquement ces résultats afin de promouvoir un traitement équitable des consommateurs et la conformité réglementaire.

Financement hypothécaire et placements hypothécaires

La ligne directrice établit une distinction entre le financement hypothécaire et les placements hypothécaires en tant que deux types distincts de produits hypothécaires qui ont des indicateurs clés précis pour chacun des résultats requis par l'ARSF.

Le financement hypothécaire est généralement requis par les emprunteurs parce qu'ils se sont déjà engagés à acheter une propriété ou qu'ils doivent renégocier à mesure que leur prêt hypothécaire actuel approche de l'échéance. L'emprunteur peut ressentir qu'il est urgent d'obtenir l'hypothèque.

En revanche, un placement hypothécaire ou le prêt de fonds pour une hypothèque est facultatif pour les investisseurs, car ils peuvent reporter le placement de leur capital ou peuvent investir dans d'autres produits financiers.

Reconnaissant ces différences, la présente ligne directrice établit des ensembles précis d'indicateurs pour chacun des résultats requis par l'ARSF en ce qui a trait aux hypothèques et aux placements hypothécaires, respectivement.

La présente ligne directrice aidera les maisons de courtage d'hypothèques, les courtiers et les agents à comprendre ce que l'ARSF examine lorsqu'il s'agit de déterminer si une maison de courtage a pris des mesures raisonnables pour s'assurer que tout investissement hypothécaire

recommandé à un client convient à sa situation et ses besoins précis (p. ex., le niveau de sophistication financière du client) et des options de produits hypothécaires dont elle dispose. Cela favorise le traitement équitable des consommateurs, encourage la bonne conduite des titulaires de permis et inspire la confiance du public envers le secteur.

Objets législatifs de l'ARSF

Dans son rôle de surveillance et de réglementation du secteur du courtage d'hypothèques, l'ARSF est guidée par ses objets législatifs. En ce qui concerne la ligne directrice, le mandat législatif de l'ARSF comprend les tâches suivantes :

- réglementer et surveiller de manière générale le secteur du courtage hypothécaire;
- contribuer à la confiance du public à l'égard du secteur du courtage d'hypothèques;
- promouvoir la transparence et la divulgation de renseignements par le secteur du courtage hypothécaire;
- promouvoir des normes de conduite professionnelle élevées; et
- protéger les droits et les intérêts des consommateurs.

Interprétation

L'article 24 du Règl. de l'Ont. 188/08 exige que les maisons de courtage prennent des mesures raisonnables pour s'assurer que toute hypothèque ou tout placement hypothécaire qu'elles proposent à un client convienne à la situation et aux besoins précis de ce dernier (c.-à-d. emprunteur, prêteur ou investisseur), selon le cas.

La question de savoir si une maison de courtage a pris les « mesures raisonnables » requises est éclairée par la mesure dans laquelle les efforts ou les mesures nécessaires ont été déployés pour atteindre les résultats en matière de protection des consommateurs énoncés dans la présente ligne directrice.

Résultats requis pour les évaluations de la convenance

Pour déterminer si une maison de courtage a pris des « mesures raisonnables » pour s'assurer qu'un produit hypothécaire « convient » à un client particulier, l'ARSF tient compte de la mesure dans laquelle une maison de courtage atteint les six résultats suivants.

L'ARSF examine la mesure dans laquelle les maisons de courtage d'hypothèques organisent leurs activités de façon à atteindre au mieux ces résultats escomptés.

L'ARSF s'attend à ce que les résultats suivants soient atteints :

Résultat n° 1 – Connaître votre client

- La maison de courtage d'hypothèques comprend la situation et les besoins uniques de son client.

Résultat n° 2 – Connaître votre produit

- La maison de courtage d'hypothèques comprend ses produits et peut expliquer les produits hypothécaires disponibles (p. ex., leurs caractéristiques et les risques qui s'y rattachent).

Résultat n° 3 – Les options sont évaluées et des recommandations pertinentes sont formulées :

- La maison de courtage d'hypothèques est en mesure de démontrer comment toute option de produit hypothécaire présentée à un client est adaptée à la situation et aux besoins précis de celui-ci.

Résultat n° 4 – Les options recommandées et leur justification sont clairement communiquées et expliquées au client, tant verbalement que par écrit :

- La maison de courtage d'hypothèques est en mesure d'expliquer clairement à son client toute option de produit hypothécaire qu'elle choisit de lui proposer.
- L'explication présentée doit comprendre une justification documentée de toute option présentée au client. La justification devrait être fondée sur la situation et les besoins du client, les pratiques du prêteur, la disponibilité des produits et d'autres facteurs subjectifs ou circonstanciels importants (p. ex., y compris le délai d'exécution nécessaire, les niveaux de service, la complexité, la relation, la probabilité d'exigences en matière d'exception, les relations).
- Les personnes et les entités réglementées devraient obtenir du client une confirmation écrite du fait que celui-ci comprend l'option ou les options et que la demande de prêt hypothécaire est soumise par l'entremise de la maison de courtage d'hypothèques par leur agent ou courtier titulaire d'un permis.

Résultat n° 5 – Caractère adéquat de la supervision et de la responsabilisation

- La maison de courtage d'hypothèques devrait avoir mis en place des processus raisonnables pour s'assurer que les personnes réglementées qu'elle a autorisées effectuent des évaluations adéquates de la convenance des options de produits hypothécaires et ne présentent que les options qui conviennent à un client.

Résultat n° 6 – Évaluations de la convenance et surveillance documentées

- La maison de courtage d’hypothèques devrait documenter adéquatement ses évaluations de la convenance. La documentation devrait, à tout le moins, comprendre la recommandation concernant le produit hypothécaire faite au client et la justification expliquant en quoi cette recommandation correspond à la situation et aux besoins précis de ce dernier.
- De plus, les entités réglementées devraient documenter (a) l’approche qu’elles adoptent pour examiner les évaluations de la convenance réalisées par les personnes réglementées auxquelles elles délèguent cette tâche et (b) la mise en œuvre d’une telle approche.

Approche

Indicateurs clés associés aux résultats

La présente ligne directrice décrit les indicateurs dont l’ARSF tient compte pour déterminer si la maison de courtage a atteint les résultats présentés ci-dessus.

L’ARSF cherche des indicateurs clés pour déterminer si les résultats axés sur le consommateur ont été atteints. Toutefois, la présence de ces indicateurs à elle seule n’est pas suffisante si les résultats ne sont pas atteints.

Voici une liste d’indicateurs non exhaustifs qui décrivent de façon transparente ce que l’ARSF prend en considération dans le cadre de sa surveillance prudentielle. Cette liste vise à aider les maisons de courtage d’hypothèques à comprendre et à atteindre les résultats énumérés ci-dessus. L’atteinte de ces indicateurs ne détermine pas que les résultats requis par l’ARSF sont atteints.

La détermination de la question de savoir si une maison de courtage a pris des mesures raisonnables pour déterminer la convenance d’un produit hypothécaire peut différer selon les spécificités hypothécaires telles que le type de produit hypothécaire (une hypothèque d’une institution financière par rapport à une hypothèque d’un prêteur privé) et le niveau de sophistication financière du consommateur.

Les résultats requis et les indicateurs clés que l'ARSF prend en considération dans le cadre de sa surveillance prudentielle

Résultat n° 1 – Connaître votre client

Financement hypothécaire pour un client emprunteur

Les indicateurs clés permettant de déterminer si une maison de courtage connaît la situation et les besoins de son emprunteur comprennent, sans toutefois s'y limiter, la compréhension qu'ont le courtier et l'agent des renseignements suivants relatifs à leur client :

- a) la situation et la stabilité d'emploi (p. ex., temps plein, temps partiel, contrat, probation, chômage)
- b) le type de revenu et la stabilité (p. ex., salaire, commission, salaire de base plus commission, prime, dividende, retraite, aide sociale)
- c) les détails de la propriété (p. ex., maison unifamiliale, maison à logements multiples, condominium, coopérative) et toute hypothèque ou tout grèvement actuel (p. ex., marge de crédit hypothécaire, exigences des règlements municipaux, servitudes, engagements positifs ou restrictifs)
- d) les connaissances financières (p. ex., expérience en matière de prêts hypothécaires et de financement)
- e) les objectifs de financement à court et à long terme, la tolérance au risque (p. ex., la tolérance à l'augmentation des paiements sur les produits hypothécaires à taux variable ou ajustable) et le plan de logement^[2]
- f) d'autres facteurs relatifs à la vulnérabilité financière, comme les barrières de langue et de communication

² Par exemple, la durée pendant laquelle le client prévoit de détenir cette propriété, si ses besoins en matière de logement changeront à court ou à moyen terme (p. ex., en raison de la croissance du ménage ou d'un déménagement prévu lié à l'emploi).

- g)** une expérience antérieure avec les propositions de consommateur, la faillite, le pouvoir de vente, la forclusion ou d'autres activités d'exécution de prêts hypothécaires ou de recouvrement de créances.

Placement hypothécaire pour un client prêteur privé ou investisseur

Les indicateurs clés permettant de déterminer si une maison de courtage connaît la situation et les besoins de son prêteur ou investisseur privé comprennent, sans toutefois s'y limiter, la compréhension qu'a le courtier et l'agent des renseignements suivants relatifs au client :³

- a)** la situation personnelle
- b)** la situation financière
- c)** les besoins et les objectifs en matière d'investissement
- d)** la tolérance au risque
- e)** l'expérience dans les placements hypothécaires et les transactions immobilières connexes
- f)** la source des fonds investis (p. ex., des fonds enregistrés qui peuvent être touchés par des règles fiscales défavorables, des liquidités, des capitaux propres provenant du refinancement d'une maison)
- g)** le ou les propriétaires bénéficiaires si le prêteur ou l'investisseur est une société
- h)** l'administrateur de l'hypothèque (c.-à-d. l'entité qui administrera l'hypothèque) et si celui-ci a une relation d'affaires ou autre avec l'emprunteur.

³ Reflète les exigences de l'article 13.2 du [Règlement 31-103](#) et du [Règlement 31-103 CP](#) (en anglais seulement) des Autorités canadiennes en valeurs mobilières (« ACVM »).

Résultat n° 2 : Connaître votre produit

Financement hypothécaire pour un client emprunteur

Les indicateurs clés permettant de déterminer si une maison de courtage connaît les options de produits hypothécaires envisagées pour un emprunteur comprennent, sans toutefois s'y limiter, la compréhension qu'ont le courtier et l'agent des éléments suivants :

- a) les limites, le cas échéant, de la gamme de produits qu'elle est en mesure d'offrir;
- b) les caractéristiques, les risques et les limites du produit recommandé, y compris :
 - le coût d'emprunt, y compris la façon dont le taux est composé, et tout point de déclenchement (pour les (prêts hypothécaires à taux variable et prêts hypothécaires à taux ajustable)
 - le plan de remboursement et si les paiements hypothécaires réguliers comprennent le remboursement du principal ou les intérêts seulement
 - les options et les coûts de remboursement anticipé (c.-à-d. le renouvellement, la renégociation ou la libération de l'hypothèque avant la date d'échéance, et la base de calcul des coûts de remboursement anticipé)
 - les options et les coûts de prolongation ou de renouvellement (p. ex., le prêteur ne peut pas prolonger ou renouveler, ou ne le fait pas au même taux d'intérêt)
 - tous les frais supplémentaires payés aux prêteurs, aux courtiers ou à d'autres parties (p. ex., les frais d'administration)

- la façon dont les coûts sont payés (p. ex., déduits du montant engagé)
- d'autres options ou clauses restrictives ou uniques (p. ex., transférabilité, possibilité d'être assumé, privilèges de paiement forfaitaire, possibilités d'augmentation ou de diminution des paiements, transformation vers un autre produit)
- les règles concernant le financement subséquent utilisant le même bien comme garantie ou les restrictions maximales combinées de RPV

c) les exigences de souscription et d'approbation des prêts hypothécaires du prêteur ou de l'investisseur, y compris les conditions d'approbation préalable, la documentation, les conditions communes à remplir et les délais de traitement

d) l'incidence de la recommandation de produit sur la situation du client (p. ex., l'incidence sur l'emprunteur si l'hypothèque ne peut pas être renouvelée)

Dans les cas où la maison de courtage n'est pas le prêteur, les courtiers et les agents devraient envisager diverses options hypothécaires et ne pas canaliser automatiquement tous les emprunteurs vers un seul prêteur. Les courtiers et les agents doivent s'assurer que la recommandation convient à la situation et aux besoins de l'emprunteur.

Dans les cas où une option hypothécaire envisagée pour un emprunteur est un prêt hypothécaire privé, les courtiers et les agents devraient comprendre et être en mesure d'expliquer les facteurs non exhaustifs suivants :

a) l'identité, l'expérience et la source de financement du prêteur privé

- b) en plus des divulgations^[4] normalisées sur les conflits d'intérêts (CI) requises, une description de la pertinence du CI et de toute stratégie en place pour le gérer. Voici des exemples de situations de conflits d'intérêts : la transaction implique des parties liées, le personnel de la maison de courtage agit comme prêteur, etc.
- c) les déclencheurs et les délais pour le pouvoir de vente, la forclusion ou d'autres recours en matière d'exécution de prêts hypothécaires
- d) les frais ou coûts pour des services tels que les changements de date de paiement, les relevés, les documents de décharge, les frais de renouvellement, etc.
- e) le mode de paiement (prélèvement automatique, virement électronique, chèques postdatés, etc.)

Placement hypothécaire pour un client prêteur privé ou investisseur

Les indicateurs clés permettant de déterminer si une maison de courtage connaît les options de produits hypothécaires envisagées pour un prêteur ou un investisseur privé comprennent, mais sans s'y limiter, la compréhension qu'ont le courtier et l'agent des éléments suivants :

⁴ Conformément à l'article 27 du Règl. de l'Ont. 188/08, une maison de courtage doit divulguer par écrit à un client (emprunteur, prêteur ou investisseur) tout conflit d'intérêts réel ou possible qu'elle ou ses représentants titulaires d'un permis peuvent avoir relativement à une hypothèque. Conformément au Règl. de l'Ont. 188/08, par. 27 (2), le client doit confirmer par écrit la réception de cette divulgation. Conformément au Règl. de l'Ont. 188/08, par. 27 (3), cette exigence de divulgation des conflits d'intérêts réels ou possibles ne s'applique pas dans les circonstances suivantes :

1. Le prêteur est une autre maison de courtage.
2. L'investisseur est une autre maison de courtage ou une institution financière.
3. L'emprunteur, le prêteur ou l'investisseur, selon le cas, est un client autorisé qui n'est pas un particulier et l'hypothèque en question est une hypothèque syndiquée qui n'est pas une hypothèque syndiquée admissible. Règl. de l'Ont. 695/20, par. 9 (1).

- a)** les caractéristiques de la propriété hypothéquée, telles que le type, l'emplacement, l'évaluation et tout facteur important qui peut avoir une incidence sur sa valeur (comme les perturbations du marché, les problèmes environnementaux, le zonage unique, les restrictions de construction et les arriérés d'impôt foncier, le cas échéant).
- b)** les antécédents de l'emprunteur ou l'historique d'emprunt (le cas échéant), par exemple s'il a fait défaut dans un passé récent.
- c)** les antécédents du promoteur (pour les hypothèques qui financent la construction ou l'aménagement).
- d)** les caractéristiques et les risques importants de l'hypothèque, y compris, mais sans s'y limiter :
- s'il y a d'autres hypothèques ou grèvements ayant une priorité plus élevée sur la propriété
 - si l'hypothèque comprend une clause de subordination
 - les relations entre les parties aux transactions (courtier en hypothèques, agent en hypothèques, prêteur ou investisseurs, emprunteur ou promoteur, évaluateur, agent immobilier, etc.) qui peuvent mener à des conflits d'intérêts réels ou possibles
 - la façon dont les paiements hypothécaires manqués peuvent être traités, les procédures connexes (p. ex., en vertu de la [Loi sur les hypothèques](#)) et les droits de l'investisseur dans de telles situations
 - la partie responsable du paiement des frais ou des intérêts sur les prêts hypothécaires de rang prioritaire si le prêt hypothécaire est en défaut de paiement
- e)** si le placement hypothécaire peut être racheté avant la fin de la durée et dans quelles conditions.

Résultat n° 3 : Les options sont évaluées et des recommandations appropriées sont formulées

Financement hypothécaire pour un client emprunteur.

Les indicateurs clés permettant d'évaluer si une maison de courtage a évalué ses options en matière de recommandation convenable pour un client emprunteur comprennent, sans toutefois s'y limiter, les suivants :

- a) Les courtiers et les agents peuvent démontrer qu'ils ont effectué une comparaison ou analyse de la situation et des principaux besoins de l'emprunteur ainsi que des caractéristiques du produit qui leur correspondent, ou une comparaison ou analyse d'autres offres disponibles auxquelles ils ont accès et pour lesquelles le client est admissible.

- b) Les courtiers et les agents peuvent démontrer une divulgation proactive et précoce des avantages ou des incitatifs (monétaires ou non monétaires^[5]) qu'ils ont reçus ou recevront relativement au prêt hypothécaire, et que les incitatifs n'étaient pas un facteur de motivation pour la recommandation.^[6]

Les courtiers et les agents doivent obtenir du client une confirmation écrite de la divulgation.

⁵ Parmi les exemples d'avantages ou d'incitatifs non monétaires, mentionnons les billets pour des événements (p. ex., sportifs, musicaux, etc.) et l'adhésion ou l'accès gratuit ou à prix réduit (p. ex., les clubs de golf, les centres de conditionnement physique, etc.).

⁶ Voir le Règl. de l'Ont. 188/08, art. 21, 22 et 23 concernant les commissions payables et à recevoir. Dans le présent document, la divulgation proactive signifie que les maisons de courtage fournissent aux emprunteurs, aux prêteurs et aux investisseurs les renseignements requis à la première occasion. Voir les art. 35 et 36 du Règl. de l'Ont. 188/08 concernant la date limite de la divulgation aux emprunteurs, aux prêteurs et aux investisseurs. La communication anticipée des divulgations permet de s'assurer que les emprunteurs et les prêteurs reçoivent les renseignements requis en temps opportun pour éclairer leurs décisions concernant une hypothèque ou un placement hypothécaire.

Placement hypothécaire pour un client prêteur privé ou investisseur

Les indicateurs clés pour déterminer si une maison de courtage a évalué ses options en vue d'une recommandation appropriée pour un client prêteur ou investisseur comprennent, sans toutefois s'y limiter, les suivants :

- a) Les courtiers et les agents peuvent démontrer qu'une analyse comparative avec d'autres offres disponibles auxquelles ils ont accès et pour lesquelles le client est admissible a été effectuée et documentée.

Les courtiers et les agents peuvent accepter des solutions de placement dirigées par le client dans les cas où le client est une entité sophistiquée (c.-à-d. qu'il n'est pas une personne physique, qu'il répond à la définition de « client autorisé ») et qu'il reconnaît, par écrit, qu'il refuse toute recommandation du courtier ou de l'agent.

Résultat n° 4 : Les options recommandées et leur justification sont clairement communiquées et expliquées au client, tant verbalement que par écrit.

Financement hypothécaire pour le client emprunteur

Les indicateurs clés permettant de déterminer si une maison de courtage a clairement communiqué et expliqué la justification de sa recommandation comprennent, sans toutefois s'y limiter, les suivants :

- a) Les courtiers et les agents devraient être en mesure d'expliquer au client pourquoi l'hypothèque recommandée est convenable, compte tenu de sa situation et de ses besoins personnels et financiers.

L'explication peut inclure l'utilisation de représentations visuelles telles que des graphiques et des analyses de scénarios ou de cas, en plus du calendrier d'amortissement requis.^[7]

⁷ Bien que les prêts à paiement d'intérêts seulement et les prêts préperçus ne soient pas amortis, il est recommandé qu'un relevé indiquant l'application des paiements sur la durée, le solde d'ouverture et de clôture du prêt hypothécaire et la date d'échéance soit fourni pour s'assurer que les emprunteurs comprennent l'impact du type de paiement. Cette pratique devrait

Les courtiers et les agents devraient également être en mesure d'expliquer quelles autres options hypothécaires ont été envisagées et non recommandées.

- b)** Les courtiers et les agents devraient être en mesure de démontrer qu'ils ont fourni la communication ci-dessus et qu'ils se sont raisonnablement assurés de la compréhension de leur client (p. ex., par écrit avec la confirmation du client)
- c)** Dans les cas où l'hypothèque recommandée est un prêt hypothécaire privé, les courtiers et les agents devraient être en mesure de faire ce qui suit :
- expliquer pourquoi un prêt hypothécaire privé était requis ou pourquoi le client n'est pas admissible à un prêt hypothécaire d'une institution financière, d'un prêteur approuvé par la LNH ou d'autres options de financement à moindre coût
 - discuter avec le client de la mesure dans laquelle le prêt hypothécaire recommandé est viable et abordable, en fonction de la capacité de payer du client et des conséquences du non-respect des obligations de paiement
 - discuter avec le client d'un plan réalisable et réaliste pour revenir à un financement plus traditionnel, ou autrement de sortir des prêts privés (également connu sous le nom de « stratégie de sortie » ou « plan de sortie ») (p. ex., améliorer la cote de solvabilité, terminer les rénovations, préparer la propriété à la vente, etc.). Si la recommandation du produit dépend de telles actions, la présentation du produit doit inclure une référence à ces facteurs habilitants
 - discuter avec le client de la viabilité de l'hypothèque recommandée (p. ex., lorsque la valeur nette de la maison serait entièrement épuisée en raison des intérêts et des autres coûts accumulés au fil du temps)

également être suivie dans les cas où des montants (comme les frais ou les coûts) sont capitalisés dans le solde du prêt hypothécaire ou lorsque le montant engagé est inférieur au montant avancé en raison de retenues.

Investissement hypothécaire pour un client investisseur ou prêteur privé

Les indicateurs clés permettant de déterminer si une maison de courtage a clairement communiqué et expliqué la justification de sa recommandation comprennent, sans toutefois s'y limiter, les suivants :

- a) Les courtiers et les agents peuvent démontrer qu'ils ont expliqué au client les options hypothécaires qui ont été envisagées et pourquoi l'hypothèque recommandée est convenable compte tenu des objectifs de placement et de la tolérance au risque du client
- b) Les courtiers et les agents peuvent démontrer qu'ils ont fourni la communication ci-dessus et qu'ils se sont raisonnablement assurés de la compréhension du client (p. ex., qu'ils ont obtenu la confirmation écrite du client concernant la communication et l'explication)

Résultat n° 5 : Caractère adéquat de la supervision et de la responsabilisation

Les indicateurs clés permettant de déterminer si une maison de courtage a assuré une supervision et une responsabilisation adéquates comprennent, sans toutefois s'y limiter, les suivants :

- a) La maison de courtage a démontré et peut démontrer le respect des politiques et des procédures internes documentées qui aident à s'assurer que ses titulaires de permis ne recommandent que des produits hypothécaires convenables aux clients en fonction de leur situation et de leurs besoins.

Ces politiques peuvent porter sur :

- les critères d'évaluation de la convenance
- les exigences en matière de formation pour les courtiers et les agents (p. ex., une formation plus détaillée pour les agents moins expérimentés ou lors de l'introduction de nouveaux produits, des mises à jour

périodiques pour les situations de clients ou les produits plus compliqués ou restrictifs, etc.)

b) Les courtiers principaux démontrent un processus de supervision, de surveillance et de rétroaction établi et mis en œuvre efficacement, qui peut être fondé sur les risques, qui porte sur :

- la façon dont la maison de courtage examine les évaluations de la convenance effectuées par ses personnes réglementées autorisées
- la façon d'aborder ou de corriger les recommandations hypothécaires inappropriées fournies à un client
- la façon dont les personnes titulaires d'un permis qui ne répondent pas aux attentes en matière d'évaluation appropriée de la convenance seraient identifiées, formées et supervisées
- s'assurer que seul le personnel titulaire d'un permis d'agent en hypothèques de niveau 2 ou de courtier est responsable des clients qui ont besoin de financement de prêteurs qui ne sont pas des institutions financières ou des prêteurs approuvés en vertu de la Loi nationale sur l'habitation (prêteurs approuvés par la LNH)

Résultat n° 6 : Évaluations de la convenance et surveillance documentées

Les indicateurs clés permettant de déterminer si une maison de courtage s'assure que les évaluations de la convenance et sa surveillance de la façon dont elles sont menées sont documentées comprennent, sans toutefois s'y limiter, les suivants :

a) Les courtiers, les courtiers et les agents principaux conservent suffisamment de documents pour démontrer la manière dont ils répondent aux attentes en ce qui concerne la convenance des produits hypothécaires, y compris les exigences pertinentes énoncées dans la loi et les lignes directrices de l'ARSF.

- b) Des processus de documentation adéquats sont évidents lorsqu'un tiers qui n'a pas participé à une opération hypothécaire particulière ou aux activités de supervision du courtier principal peut effectuer de nouveau les activités d'évaluation de la convenance ou de supervision respectivement et être en mesure de décrire la justification.

Exigences en matière de conformité

Les maisons de courtage d'hypothèques ainsi que les courtiers et les agents en hypothèques sont tenus de se conformer à la loi conformément aux interprétations de l'ARSF énoncées dans la présente ligne directrice.

Le défaut de se conformer peut entraîner des mesures d'application ou de surveillance, y compris, le cas échéant, des lettres d'avertissement, des conditions imposées au permis, la révocation ou la suspension de permis et des sanctions administratives pécuniaires allant jusqu'à 100 000 \$ pour les particuliers et 500 000 \$ pour les entités, par infraction. De plus, l'ARSF a le pouvoir de porter des accusations quasi criminelles en vertu de la *Loi* qui sont intentées devant la Cour de justice de l'Ontario en vertu de la *Loi sur les infractions provinciales de l'Ontario*.

Date d'entrée en vigueur et examen futur

La présente ligne directrice en matière d'interprétation entre en vigueur le [à déterminer]. La date limite à laquelle l'ARSF peut procéder à une révision de la présente ligne directrice en matière d'interprétation est le [à déterminer].

À propos de la présente ligne directrice

Le présent document est conforme au [Cadre de lignes directrices de l'ARSF](#). En tant que ligne directrice en matière d'interprétation, il établit la vision de l'ARSF concernant les exigences en conformité avec son mandat prévu par la loi (lois, règlements et règles) afin qu'un cas de non-conformité puisse mener à l'application de la loi ou à une mesure de surveillance. En tant que ligne directrice en matière d'approche, il décrit les principes, les processus et les pratiques

internes de l'ARSF pour le travail de supervision, l'action et l'application du pouvoir discrétionnaire du directeur général.

Les scénarios et les exemples de documents inclus dans l'annexe sont utilisés uniquement à des fins d'exemple. Il ne s'agit pas de formulaires prescrits et ils peuvent ne pas inclure tous les renseignements requis par la situation personnelle d'un emprunteur ou d'un prêteur.

Annexe 1 : Scénario A – Institution financière prêteuse

Exemple de documentation sur l'évaluation de la convenance pour un emprunteur qui est admissible à une hypothèque auprès d'un prêteur traditionnel (c.-à-d. une institution financière)

À titre indicatif seulement

Résumé de l'évaluation de la convenance des produits hypothécaires [Scénario A, 28 sept. 2023]			
Numéro de dossier :	12345	Emprunteur :	Mark Kim
Date :	01-sept-2023	Emprunteur :	Yae Gi Jeong
		Courtier/agent :	Rhonda Baker
		Maison de courtage :	ABC Mortgages Inc. n° 54321
Section I : Recommandation			
Nom du prêteur :	SKED-ONE Bank of Canada, Inc.	Type de prêteur :	Banque
Durée de 5 ans, taux d'intérêt fixe, fermé, amortissement de 25 ans			
<i>La section de référence à la fin de ce formulaire fournit des renseignements sur les principaux détails du prêt hypothécaire et les divulgations que vous devriez recevoir de votre courtier ou agent.</i>			
Section II : Résumé de la situation et des principaux besoins			
<i>La situation et les principaux besoins personnels et financiers comprennent, sans toutefois s'y limiter :</i>			
• Cotes de solvabilité (700, 715)	• Revenus (122 000 \$, 115 000 \$ / an)	• Emploi (salaire, stable)	
• Dettes (1 voiture, 3 cartes de crédit)	• Mise de fonds (25 %, épargnes)	• Actifs financiers (REER, CPG)	
<i>Voici les caractéristiques les plus importantes d'une solution hypothécaire, comme vous l'avez indiqué :</i>			
• Faible taux d'intérêt	• Pénalité raisonnable en cas de paiement intégral		

Résumé de l'évaluation de la convenance des produits hypothécaires [Scénario A, 28 sept. 2023]

Autres facteurs qui peuvent avoir une incidence sur votre capacité d'accéder à certains produits et prêteurs ou d'y être admissible :

- s.o. – aucune autre préoccupation

Section II : Justification

La manière dont le produit recommandé répond à vos besoins. Si ce n'est pas le coût le plus bas (global), les facteurs de décision clés. Autres options envisagées. etc.

- Vos excellents antécédents de crédit et de paiement, vos épargnes importantes, vos quelques dettes et vos actifs financiers supplémentaires signifient que vous êtes bien qualifié dans toutes les institutions financières.
- Principales caractéristiques du produit recommandé qui correspondent à vos besoins et préférences :
 - Taux d'intérêt concurrentiel de 5,05 % avec une garantie de maintien du taux de 90 jours
 - Le calcul de la pénalité pour paiement anticipé ne déduit pas les rabais (le taux réduit n'aura pas d'incidence négative sur le calcul des pénalités).

Stratégie de sortie – Requis pour les prêts hypothécaires privés. Prévoyez le retour au financement traditionnel à la fin de la durée. Durabilité de la solution si la sortie n'est pas atteinte. etc.

- s.o.

Section III : Mises en garde

Modalités ou conditions uniques ou restrictives du produit. Options de paiement intégral, pénalité, frais, etc.

- **Pénalité possible pour le paiement :** Le paiement intégral du prêt hypothécaire avant la date d'échéance est assujéti à un coût de remboursement anticipé (pénalité) correspondant « au plus élevé des deux montants suivants : 3 mois d'intérêt ou différentiel de taux d'intérêt ».
 - Selon les taux en vigueur au moment du paiement intégral, **vous pourriez être assujéti à une pénalité coûteuse** compte tenu de la taille de l'hypothèque.

Section IV : Confirmation

Maison de courtage : Attestation d'exactitude des renseignements et de convenance. Si le produit sélectionné par l'emprunteur n'est PAS recommandé ou convenable, explication claire. etc.

À ma connaissance, les renseignements mentionnés dans la présente *évaluation de la convenance des produits hypothécaires* sont véridiques. Ils sont éclairés par la demande de prêt hypothécaire des clients, les conversations, les renseignements financiers et la documentation examinés. Sur la base de la situation et des

Résumé de l'évaluation de la convenance des produits hypothécaires [Scénario A, 28 sept. 2023]

besoins personnels et financiers des clients, le produit est convenable et représente ma meilleure recommandation, parmi les produits et prêteurs à ma disposition.

ABC Mortgages Inc. n° 54321

Nom et n° de permis de la maison de courtage

Rhonda Baker

Nom du courtier ou de l'agent

Rhonda Baker

Signature du courtier ou de l'agent

01-sept-2023

Date

Emprunteur^[8] : D'accord avec le produit et la justification. Si un produit NON recommandé ou convenable est choisi, une reconnaissance claire des risques. etc.

Mon courtier ou agent a discuté de mes options de financement hypothécaire avec moi et m'a expliqué pourquoi et comment cette recommandation de produit hypothécaire convient à ma situation et à mes besoins personnels et financiers. Je conviens que cette recommandation est appropriée et que je comprends les caractéristiques et les limites de l'hypothèque.

s.o.

Société (le cas échéant)

Mark Kim

Nom de l'emprunteur

Mark Kim

Signature de l'emprunteur

01-sept-2023

Date

s.o.

Société (le cas échéant)

Yae Gi Jeong

Nom de l'emprunteur

Yae Gi Jeong

Signature de l'emprunteur

01-sept-2023

Date

Pour consultation : Documentation et renseignements supplémentaires

De concert avec votre courtier ou agent, consultez la **divulgestion à l'emprunteur**, la **lettre d'engagement hypothécaire** ou d'autres documents hypothécaires pour obtenir des renseignements pertinents sur votre produit hypothécaire, tels que* :

Détails du prêt hypothécaire

- Détails de la propriété (p. ex., adresse, valeur, rang/position du prêt hypothécaire, rapport prêt/valeur [RPV], etc.)
- Particularités du prêt hypothécaire (p. ex., montant, durée, date d'échéance et amortissement, etc.)
- Détails du taux d'intérêt (p. ex., fixe/variable, composition, indice de référence, etc.)

Détails du coût d'emprunt

- Répartition des frais et des coûts (p. ex., détails à suivre, type ou objet, méthode de calcul, etc.)
- Calcul des intérêts (total des intérêts payés pendant la durée)
- Détails de l'amortissement (p. ex., calendrier des paiements, solde à l'échéance, etc.)

⁸ **Divulgations** : En plus de ce résumé, vous, en tant qu'emprunteur(s), avez le droit de recevoir des renseignements de divulgation complets (souvent appelées « divulgation aux emprunteurs » ou « trousse de signature »). Ces renseignements doivent vous être présentés par écrit à la première occasion et, dans tous les cas, au plus tard 2 jours ouvrables avant la conclusion d'un contrat hypothécaire ou la signature de l'instrument hypothécaire, selon la première éventualité. Vous, l'emprunteur ou les emprunteurs, pouvez consentir par écrit à renoncer à cette période d'attente. **Mise en garde** : La renonciation à la période d'attente de 2 jours ouvrables [entre la réception des renseignements de divulgation et la signature / la conclusion d'un contrat hypothécaire] signifie que vous acceptez de recevoir les divulgations à tout moment avant de signer un instrument hypothécaire. ([Règl. de l'Ont. 188/08, art. 35](#)).

Résumé de l'évaluation de la convenance des produits hypothécaires [Scénario A, 28 sept. 2023]

- Détails de paiement (montant, constant/ajustable, fréquence, mode de paiement, etc.)
- Coût d'emprunt (taux annuel en pourcentage, y compris les frais d'intérêt plus les frais et charges applicables)

Modalités

- Options ou conditions de renouvellement
- Privilèges de remboursement anticipé et pénalités pour paiement intégral
- Transférabilité, possibilité d'être assumé, portabilité
- Barème des tarifs et services optionnels

Renseignements à divulguer

- Relations de courtage, détails de représentation
- Commissions et autres rémunérations payables **par** la maison de courtage ou **à** celle-ci
- Conflits d'intérêts réels ou possibles
- Risques importants liés au produit recommandé

**Il ne s'agit pas d'une liste exhaustive.*

Autorité ontarienne de réglementation des services financiers (ARSF) Coordonnées

25, avenue Sheppard Ouest, bureau 100, Toronto (Ontario) M2N 6S6

Téléphone : 416 250-7250 | Sans frais : 1 800 668-0128

Courriel : contactcentre@fsrao.ca

Annexe 2 : Scénario B – Prêteur hypothécaire privé

Exemple de documentation de l'évaluation de la convenance pour un emprunteur obtenant un prêt hypothécaire d'un prêteur privé

À titre indicatif seulement

Résumé de l'évaluation de la convenance des produits hypothécaires [Scénario A, 28 sept. 2023]			
Numéro de dossier :	12345	Emprunteur :	Jane Doe
Date :	01-sept-2023	Emprunteur :	John Doe
		Courtier/agent :	John Q. Broker ABC Mortgages Inc. n° 54321
		Maison de courtage :	n° 54321
Section I : Recommandation			
Nom du prêteur :	M. N. Vestor	Type de prêteur :	Prêteur privé – Particulier
Durée privée de 12 mois à 9,25 % fixe – 2,505 \$ / mois, intérêt seulement – Clôture le 7 sept. 2023			
<i>La section de référence à la fin de ce formulaire fournit des renseignements sur les principaux détails du prêt hypothécaire et les divulgations que vous devriez recevoir de votre courtier ou agent.</i>			
Section II : Résumé de la situation et des principaux besoins			
<i>La situation et les principaux besoins personnels et financiers comprennent, sans toutefois s'y limiter :</i>			
• Cotes de solvabilité (542, 550)	• Revenus (~65 000 \$/an brut chacun)	• Valeur de la propriété 410 000 \$	
• Paiements de prêt : 1 200 \$/m	• Paiements par carte de crédit : 650 \$/m		
<i>Voici les caractéristiques les plus importantes d'une solution hypothécaire, comme vous l'avez indiqué :</i>			
• Clôture rapide le 7 sept. 2023	• Exigences peu élevées en matière de documents	• Envisage le renouvellement	

Résumé de l'évaluation de la convenance des produits hypothécaires [Scénario A, 28 sept. 2023]

- Rapports dette-revenu flexibles
- Paiement intégral arrivant à échéance le 1^{er} d'environ 320 000 \$
- Prêt hypothécaire postconstruction min. de 45 000 \$

Autres facteurs qui peuvent avoir une incidence sur votre capacité d'accéder à certains produits et prêteurs ou d'y être admissible :

- Les deux : moins de 2 ans à leur emploi actuel
- Les deux : cotes de solvabilité inférieures à 550
- RPV 79 %

Section II : Justification

La manière dont le produit recommandé répond à vos besoins. Si ce n'est pas le coût le plus bas (global), les facteurs de décision clés. Autres options envisagées. etc.

- Les cotes de solvabilité inférieures à 550, les antécédents d'emploi limités et les rapports dette/revenus élevés ne les rendraient pas admissibles à un produit hypothécaire bancaire traditionnel. Une fois que l'emploi a duré au moins 2 ans et que les cotes de solvabilité sont supérieures à 600, il pourrait être possible de passer à un prêteur non traditionnel
- Pour l'instant, en particulier en raison de l'exigence de clôture serrée, la solution la plus appropriée pour répondre à vos principaux critères ou besoins critiques est un prêt hypothécaire privé
- Le prêt hypothécaire privé recommandé répond aux besoins clés suivants :
 - Clôture rapide d'ici le 7 septembre 2023 (4 jours ouvrables), les renouvellements sont considérés au cas par cas
 - L'objectif principal du prêteur est la valeur et l'état de la propriété, le revenu moyen sur 2 ans n'est pas requis
 - Le montant du prêt de 360 000 \$ représente un RPV de 88 % avec une valeur actuelle de la propriété de 410 000 \$ – répond au besoin de payer intégralement le 1^{er} prêt hypothécaire ~ 320 000 \$ + prêt hypothécaire postconstruction demandé de 40 000 \$; max. du prêteur est 90 % du RPV
 - Les paiements d'intérêts seulement offrent une « marge de manœuvre » pour les flux de trésorerie mensuels [mais aucune réduction du capital]
- Par rapport à d'autres prêteurs privés disponibles pour moi, cela offre un meilleur taux (9,25 % comp. mensuel) et des frais plus bas – le coût global d'emprunt le plus bas (TAF) que j'ai pu trouver. Peu de prêteurs offrant 90 % sur ce marché.

Résumé de l'évaluation de la convenance des produits hypothécaires [Scénario A, 28 sept. 2023]

Stratégie de sortie – Requis pour les prêts hypothécaires privés. Prévoyez le retour au financement traditionnel à la fin de la durée. Durabilité de la solution si la sortie n'est pas atteinte. etc.

- Utiliser ce temps pendant le prêt hypothécaire privé pour vous mettre dans une meilleure situation financière, ce qui permet de négocier avec des prêteurs non traditionnels ou plus traditionnels une fois cette durée terminée
- Maintenir un emploi stable (2 ans et plus auprès du même employeur; dans la même industrie pour les entrepreneurs).
- Augmenter les cotes de solvabilité – min. de 600 pour les prêteurs non traditionnels, min. de 680 pour les banques. Les activités générales visant à améliorer le crédit comprennent (sans s'y limiter)
 - payer les factures à temps, réduire l'utilisation du crédit, rembourser les soldes, éviter les dépenses importantes à crédit
- Envisager de consulter un planificateur ou un conseiller financier pour obtenir de l'aide sur l'établissement d'un budget et les finances, etc.

Section III : Mises en garde

Modalités ou conditions uniques ou restrictives du produit. Options de paiement intégral, pénalité, frais, etc.

- Il ne s'agit que d'une solution **à court terme**. Emprunter près de 90 % de la valeur de la propriété laisse peu de place au refinancement futur, surtout si la valeur des propriétés diminue.
- Le prêteur perçoit les paiements mensuels par chèques postdatés (fournir à l'avocat à la clôture). Assurez-vous d'avoir des fonds sur le compte : Frais d'insuffisance de fonds de 150 \$ pour chaque chèque refusé
- Ne prenez pas de retard sur les paiements. Le prêteur envisagera de commencer l'exécution du prêt hypothécaire (comme la lettre de mise en vente ou le pouvoir de vente) après 3 (trois) paiements manqués
 - Si vous rencontrez des difficultés pendant la durée, prenez contact directement avec moi ou le prêteur pour prendre des dispositions ou restructurer. N'évitez pas ces discussions.
- Si les finances ne sont pas prêtes pour un prêteur non traditionnel ou traditionnel après la durée d'un an, je ne peux recommander le renouvellement ou la prolongation **qu'une seule fois** pour un **maximum de 12 mois** (un renouvellement plus long peut épuiser les capitaux propres au-delà de ce qu'une vente peut récupérer)

Section IV : Confirmation

Maison de courtage : Attestation d'exactitude des renseignements et de convenance. Si le produit sélectionné par l'emprunteur n'est PAS recommandé ou convenable, explication claire. etc.

À ma connaissance, les renseignements mentionnés dans la présente *évaluation de la convenance des produits hypothécaires* sont véridiques. Ils sont éclairés par la demande de prêt hypothécaire des clients, les conversations, les renseignements financiers et la documentation examinés. Sur la base de la situation et des besoins personnels et financiers des clients, le produit est convenable et représente ma meilleure recommandation, parmi les produits et prêteurs à ma disposition.

ABC Mortgages Inc. n° 54321
Nom et n° de permis de la maison de
courtage

John Q. Broker
Nom du courtier ou de l'agent

John Q. Broker
Signature du courtier ou de
l'agent

01-sept-2023

Date

Emprunteur^{9]} : D'accord avec le produit et la justification. Si un produit NON recommandé ou convenable est choisi, une reconnaissance claire des risques. etc.

Mon courtier ou agent a discuté de mes options hypothécaires avec moi et m'a expliqué pourquoi et comment cette recommandation de produit hypothécaire convient à ma situation et à mes besoins personnels et financiers. Je conviens que cette recommandation est appropriée et que je comprends les caractéristiques et les limites de l'hypothèque.

Je comprends que le produit hypothécaire recommandé est un prêt hypothécaire privé. Mon courtier ou agent a discuté avec moi des raisons d'un prêt hypothécaire privé. Je comprends ce qu'il faut faire pendant la durée pour améliorer ma situation financière et passer à des options de financement plus traditionnelles à l'avenir. Je reconnais qu'il s'agit d'une solution à court terme qui n'est peut-être pas durable à long terme et qui pourrait entraîner l'épuisement de ma valeur nette dans ma propriété. Je comprends que si je continue à financer avec des prêts hypothécaires privés, le montant que je dois peut égaler ou dépasser la valeur de la propriété. Je comprends ces risques et j'accepte d'aller de l'avant avec cette recommandation.

⁹ **Divulgations** : En plus de ce résumé, vous, en tant qu'emprunteur(s), avez le droit de recevoir des renseignements de divulgation complets (souvent appelées « divulgation aux emprunteurs » ou « trousse de signature »). Ces renseignements doivent vous être présentés par écrit à la première occasion et, dans tous les cas, au plus tard 2 jours ouvrables avant la conclusion d'un contrat hypothécaire ou la signature de l'instrument hypothécaire, selon la première éventualité. Vous, l'emprunteur ou les emprunteurs, pouvez consentir par écrit à renoncer à cette période d'attente. **Mise en garde** : La renonciation à la période d'attente de 2 jours ouvrables [entre la réception des renseignements de divulgation et la signature / la conclusion d'un contrat hypothécaire] signifie que vous acceptez de recevoir les divulgations à tout moment avant de signer un instrument hypothécaire. ([Règl. de l'Ont. 188/08, art. 35](#)).

S.O.
Société (le cas échéant)

Jane Doe
Nom de l'emprunteur

Jane Doe
Signature de l'emprunteur

01-sept-2023
Date

S.O.
Société (le cas échéant)

John Doe
Nom de l'emprunteur

John Doe
Signature de l'emprunteur

01-sept-2023
Date

Les renseignements supplémentaires que vous devriez recevoir de votre courtier ou agent sont énumérés à la page suivante.

Pour consultation : Documentation et renseignements supplémentaires

De concert avec votre courtier ou agent, consultez la **divulgarion à l'emprunteur**, la **lettre d'engagement hypothécaire** ou d'autres documents hypothécaires pour obtenir des renseignements pertinents sur votre produit hypothécaire, tels que* :

Détails du prêt hypothécaire

- Détails de la propriété (p. ex., adresse, valeur, rang/position du prêt hypothécaire, rapport prêt/valeur [RPV], etc.)
- Particularités du prêt hypothécaire (p. ex., montant, durée, date d'échéance et amortissement, etc.)
- Détails du taux d'intérêt (p. ex., fixe/variable, composition, indice de référence, etc.)
- Détails de paiement (montant, constant/ajustable, fréquence, mode de paiement, etc.)

Modalités

- Options ou conditions de renouvellement
- Privilèges de remboursement anticipé et pénalités pour paiement intégral
- Transférabilité, possibilité d'être assumé, portabilité
- Barème des tarifs et services optionnels

Détails du coût d'emprunt

- Répartition des frais et des coûts (p. ex., détails à suivre, type ou objet, méthode de calcul, etc.)
- Calcul des intérêts (total des intérêts payés pendant la durée)
- Détails de l'amortissement (p. ex., calendrier des paiements, solde à l'échéance, etc.)
- Coût d'emprunt (taux annuel en pourcentage, y compris les frais d'intérêt plus les frais et charges applicables)

Renseignements à divulguer

- Relations de courtage, détails de représentation
- Commissions et autres rémunérations payables **par** la maison de courtage ou à celle-ci
- Conflits d'intérêts réels ou possibles
- Risques importants liés au produit recommandé

*Il ne s'agit pas d'une liste exhaustive.

Autorité ontarienne de réglementation des services financiers (ARSF) Coordonnées

25, avenue Sheppard Ouest, bureau 100, Toronto (Ontario) M2N 6S6

Téléphone : 416 250-7250 | Sans frais : 1 800 668-0128

Courriel : contactcentre@fsrao.ca

Références : Ressources utiles

[Ligne directrice de l'ACFC sur les produits et services convenables pour les banques et les banques étrangères autorisées.](#)

[Ligne directrice de l'ACFC sur les prêts hypothécaires existants des consommateurs dans des circonstances exceptionnelles.](#)