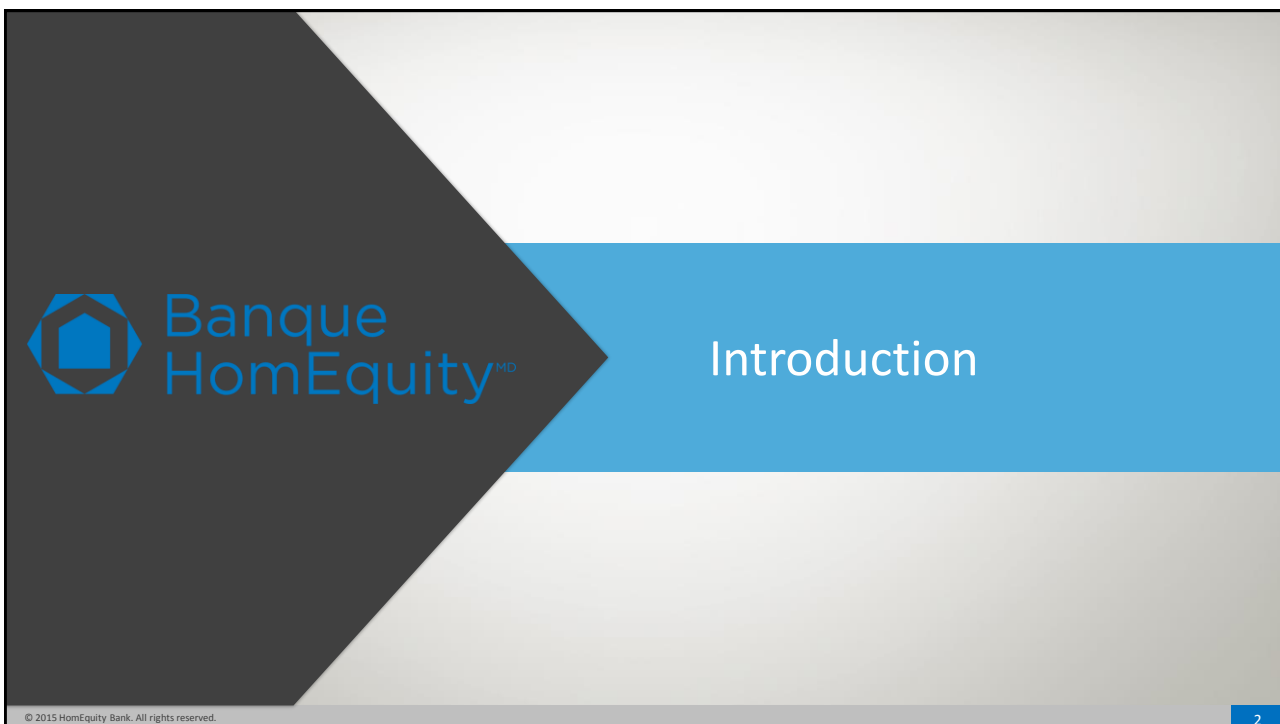
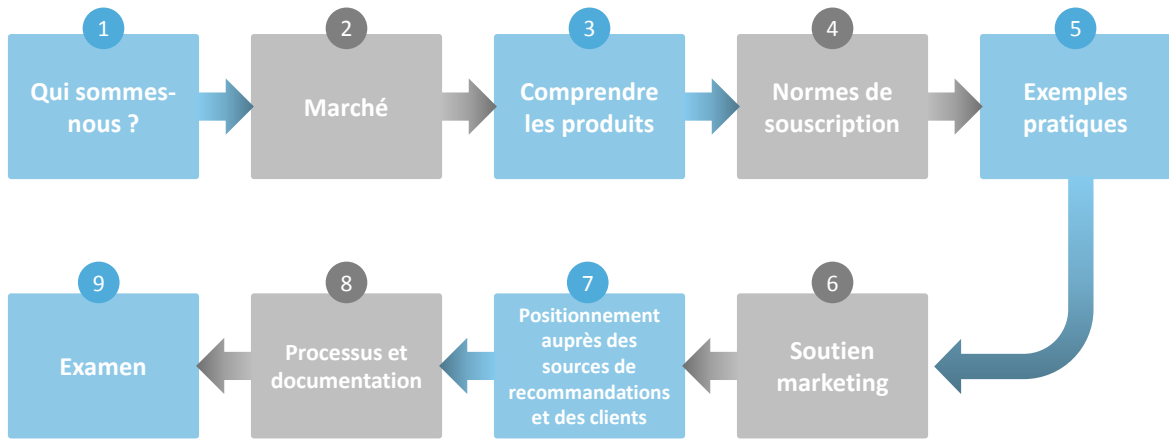




Ordre du jour



Banque HomEquity



Fondée en 1986.
Devenue banque
de l'annexe 1 en 2009.



Unique fournisseur de
prêts hypothécaires
inversés au Canada.



Augmentation des
demandes de prêt de
23 % en 2014.

Les courtiers en prêts hypothécaires et la Banque HomEquity

Par le passé, les demandes provenaient **uniquement de recommandations.**

Le marché connaît un important **potentiel de croissance.**

Les courtiers en prêts hypothécaires se trouvent **au cœur de plusieurs décisions en matière d'hypothèque.**

C'est une **occasion en or pour les courtiers en prêts hypothécaires** de fournir une expertise pendant tout le cycle de vie hypothécaire de leurs clients – de la première à la dernière hypothèque.

C'est une occasion d'**accroître les commissions.**

Plusieurs propositions de valeur sont possibles pour vos sources clés de recommandations de clients.

Les courtiers en prêts hypothécaires doivent être **agréés pour négocier directement.**

Les aînés constituent le segment connaissant la croissance la plus rapide au Canada



Statistiques pertinentes

- 6,8 millions de personnes âgées (60 ans et +)
- Augmentation de 19 % de 2011 à 2017
- Environ 1 000 personnes célèbrent leurs 60 ans chaque jour
- Espérance de vivre jusqu'à 92 ans de 50 %
- 51 % sont endettés à la retraite
- 50 % croient qu'ils n'auront plus d'argent en 10 ans
- 9,1 millions de Canadiens sont les enfants de bébé-boomers qui représentent également des clients potentiels

Sources :

1. Calculs de RHDCC, d'après Statistique Canada, 2011
2. Statistique Canada. Tableau 051-0001 – Estimations de la population, selon le groupe d'âge et le sexe au 1^{er} juillet, 2010
3. Points saillants de l'article « Canada's aging Boomers place new strain on pensions, health care: Census », publié par Postmedia News, 29 mai 2012
4. Statistique Canada. « Les générations au Canada », 2011.

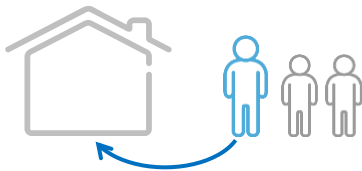
Les bébé-boueurs canadiens souhaitent rester dans leur foyer



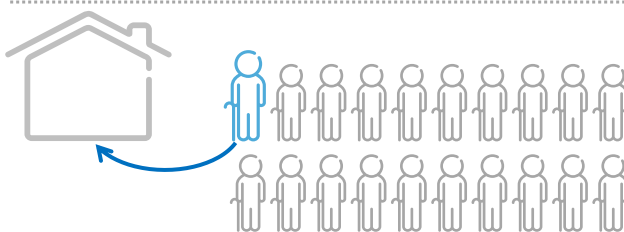
Environ 91 % des bébé-boueurs ont déclaré qu'ils souhaitaient rester dans leur résidence ou leur quartier et continuer à vivre de façon autonome aussi longtemps que possible.

Demeurer dans un environnement familial — dans sa propre maison, dans son quartier, proche de sa famille et de ses amis — représente la façon dont les bébé-boueurs canadiens souhaitent continuer à vivre, malgré de potentiels ennuis de santé.

Les statistiques appuient tout cela



Environ **une personne** dans la **vingtaine sur 3** déménage par année.



Lorsque les gens atteignent la cinquantaine et plus, ce rapport **chute à un sur 20**.

« Plus les individus vieillissent, plus la propension à déménager chute radicalement. »

Selon Sandra Rosenbloom du Urban Institute.

Catégories de segmentation du marché

« J'ai besoin
de soulager
le stress associé
à ma dette. »

30 % de la clientèle

« J'ai besoin
de payer
une dépense
imprévue. »

19 % de la clientèle

« Je veux
améliorer
mon mode
de vie. »

30 % de la clientèle

« J'ai besoin
de maintenir
mon niveau
de vie. »

21 % de la clientèle

À quoi ressemblent ces clients? Principales similarités entre les clients



- Partent à la retraite endettés, cherchent à consolider et à éviter les remboursements
- Envisagent d'acheter une plus petite résidence (trop petite?) plutôt que celle qui convient
- Achètent une résidence principale
- Désirent acheter une résidence secondaire
- Aident leurs enfants ou petits-enfants à acheter une maison



- Augmentent leurs liquidités mensuelles, minimisent l'impôt à payer à long terme
- Protègent leur succession en finançant leurs besoins en assurance
- N'ont pas épargné suffisamment pour maintenir leur mode de vie sur les 30 prochaines années
- Veulent voyager davantage ou ont besoin de liquidités mensuelles pour payer les factures et couvrir les dépenses
- Leur portefeuille n'a pas rapporté autant que prévu
- Aucune possibilité de faire face aux revers de la vie, comme des rénovations majeures ou des soins à domicile



Comprendre les produits



Caractéristiques et avantages uniques d'un prêt hypothécaire inversé

- 1 Des paiements réguliers ne sont pas exigés tant que votre client habite dans sa résidence.
- 2 Vos clients ne seront jamais forcés à déménager ou à vendre.
- 3 Possibilité de convertir jusqu'à 55 % de la valeur de leur propriété en argent comptant.
- 4 Vos clients peuvent s'attendre à ce qu'il reste une partie de la valeur nette de leur propriété s'ils décident un jour de la vendre.
- 5 Le produit de la vente est libre d'impôt.
- 6 Les pénalités sont levées au moment du décès.

Pour ces raisons et bien d'autres, un prêt hypothécaire inversé auprès de la Banque HomEquity est une solution financière judicieuse pour plusieurs.

Prêt hypothécaire inversé CHIP et Rente Avantage



Idéale pour les clients qui :

- ont besoin d'éliminer leurs dettes
- bénéficient d'un revenu fixe minimal
- disposent de peu ou d'aucuns placements
- sont dans le segment rouge ou bleu

« J'ai besoin de soulager le stress associé aux dettes. »

« J'ai besoin de payer une dépense imprévue. »



Idéale pour les clients qui :

- ont besoin d'une liquidité mensuelle
- ont peut-être des dettes
- disposent de quelques options (p. ex. marge de crédit)
- pigent dans leurs placements plus qu'ils ne le voudraient
- sont dans le segment vert ou violet

« Je veux améliorer mon mode de vie. »

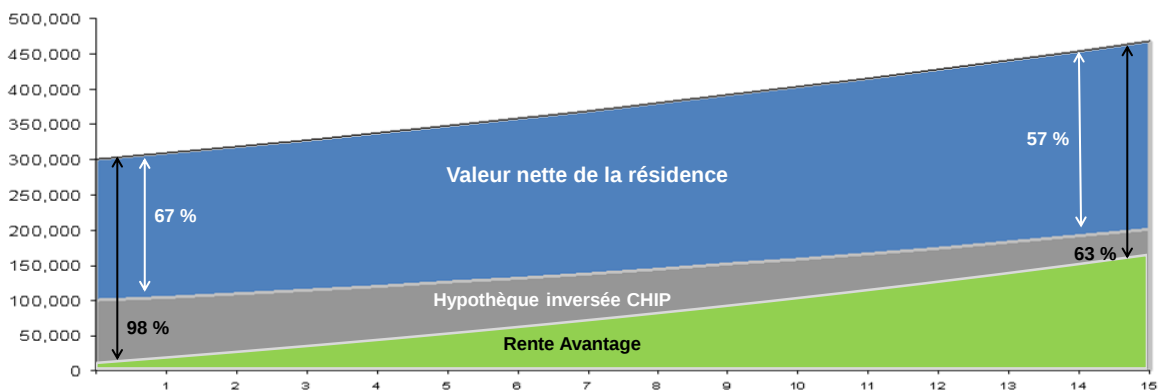
« J'ai besoin de maintenir mon niveau de vie. »

Différences clés entre CHIP et Rente Avantage



RPV maximum	55 %	40 %	
Options de financement	a) Somme forfaitaire ou b) Somme forfaitaire avec avances subséquentes	a) Somme forfaitaire b) Avances planifiées c) Avances subséquentes d) <i>Combinaisons des options susmentionnées</i> Le client peut obtenir un maximum de 75 % (somme forfaitaire + avances) au cours des 12 premiers mois.	
Termes du taux d'intérêt	a) Variable b) 6 mois c) 1 an d) 3 ans e) 5 ans	Somme forfaitaire a) Variable b) 1 an c) 3 ans d) 5 ans	Av. planifiées a) Variable
Frais de clôture	Selon le terme	1 495 \$ si remboursement complet au	

- Termes de taux d'intérêt offerts
 - Taux d'intérêt variable ou périodes de 6 mois, 1 an, 3 ans ou 5 ans
 - Selon le produit (CHIP ou Rente Avantage)
 - Toutes les périodes de taux d'intérêt sont considérées comme fermées pendant les 5 premières années
 - Le client peut choisir un terme différent à la date de révision (aucuns frais de remboursement anticipé dans les 30 jours de la date de révision, au bout de 5 ans)
- Taux garanti
- Paiement optionnel des intérêts
- Paiement optionnel des intérêts et du capital



Des valeurs conservatrices sont utilisées dans l'illustration :

- Appréciation des résidences de 3,00 %. Appréciation moyenne annuelle de 6,7 %. (Source : L'Association canadienne de l'immobilier (ACI), Moyenne nationale d'appréciation des résidences sur 15 ans, février 2014)
- Taux d'intérêt CHIP de 5,89 %. Le taux annuel en pourcentage (TAP) de 5,79 % représente le coût d'emprunt total exprimé en pourcentage pour une année. Le TAP comprend les intérêts et les frais de clôture.
- Le compte d'avances planifiées de la Rente Avantage à 500 \$/mois au taux d'intérêt de 4,25 %. Le taux annuel en pourcentage (TAP) pour le compte d'avances planifiées est de 4,25 %, ce qui représente le coût d'emprunt total exprimé en pourcentage pour une année. Le TAP comprend les intérêts.



Les deux conjoints doivent être âgés de 55 ans ou plus

Propriétaires de leur résidence

Leur propriété doit être leur résidence principale

Assurance incendie valide et adéquate



Deuxièmes hypothèques
jusqu'à un maximum de 65 %
du rapport prêt-valeur total
(frais compris)

Vous pouvez choisir parmi 4 options pratiques :

1

Immédiatement

Somme forfaitaire initiale avec réception de l'ensemble des fonds d'un seul coup



2

À la demande des clients

Par l'entremise d'une somme forfaitaire initiale (minimum de 25 000 \$), avec avances subséquentes (minimum de 10 000 \$) à la demande, au besoin.



3

Avances planifiées

Recevez uniquement des avances planifiées (minimum de 500 \$ par avance, aucune somme forfaitaire initiale). Les avances planifiées peuvent être faites sur une base mensuelle, trimestrielle ou semi-annuelle.



4

Combinaison

Des combinaisons de somme forfaitaire initiale, d'avances subséquentes et d'avances planifiées sont possibles.



Frais d'évaluation – payés par le client

Frais de clôture

Frais d'avis juridique indépendant
(y compris tout autre travail juridique requis par le conseiller juridique du client, p. ex. problèmes avec les titres de propriété)





Normes de souscription



Différences que vous devez connaître

Ce ne sont pas des ABD/ATD ordinaires

Le client doit démontrer sa capacité à payer son impôt foncier, son assurance incendie et ses frais de condo (s'il y a lieu).

P. ex., un revenu annuel de 12 000 \$ peut couvrir 6 000 \$ pour l'impôt foncier, les assurances et les frais de condo.

Ce n'est pas une évaluation du crédit ordinaire

La cote Beacon détermine les revenus non confirmés ou confirmés (consultez le dépliant).

L'évaluation du crédit doit être faite moins de 60 jours avant de soumettre une demande à la Banque HomEquity.

Ce n'est pas une vérification de revenus ordinaire

Des documents justificatifs ne sont exigés que pour prouver la capacité de payer l'impôt foncier, l'assurance incendie et les frais de condo.

Procuration et conseiller juridique indépendant

Procuration acceptable selon la Banque HomEquity

1. La procuration doit pouvoir s'étendre aux propriétés immobilières.
2. La procuration doit être validée par un témoin non apparenté au donateur.
3. Les personnes désignées doivent être signataires (ne peuvent être assignées).
4. Un mandat en cas d'incapacité signé par un médecin peut être exigé avant l'entrée en vigueur de la procuration.
5. Toutes les parties doivent fournir une identification acceptable à la signature.

Conseiller juridique indépendant

1. L'embauche d'un conseiller juridique indépendant est exigée avant que la Banque HomEquity avance les fonds.
2. Le client peut employer son propre conseiller.
3. Le conseiller juridique doit être accrédité pour traiter d'immobilier. (Les notaires sont acceptés au Québec seulement.)
4. La Banque HomEquity possède une liste de conseillers juridiques disponibles approuvée et accessible.
5. Tous les renseignements sur les conseillers juridiques sont présents au complet dans D+H (adresse, numéro de téléphone, etc.)

Titre



- Seuls les individus autorisés à effectuer des transactions financières pour une propriété, p. ex., le(s) client(s) ou un fondé de pouvoir, peuvent déposer une demande.
- Le titre ne peut être émis qu'au(x) nom(s) du(des) client(s).
- Si les deux noms des membres d'un couple apparaissent sur le titre, celui-ci sera alors détenu de façon conjointe entre les deux parties (toutes deux sont propriétaires à 100 %).
- Aucune possession en commun



Faillites

Hypothèque générale

Achat d'une propriété

- Les impôts fonciers du client doivent être payés à temps.
- Étapes à suivre si les impôts fonciers d'une propriété sont en arriérés de paiements :
 - Payer les arriérés de paiements et mettre les impôts fonciers à jour avec le produit du prêt hypothécaire inversé
 - Retenir une portion de l'impôt dû dans le futur à partir du produit du prêt hypothécaire inversé
 - Le dossier pourrait être refusé
- Confirmer que la Banque HomEquity apparaît en tant que « créancier prioritaire » sur la police d'assurance incendie.



Types de propriétés approuvées

- Valeur évaluée à plus de 100 000 \$
- Maisons individuelles, indépendantes à fondations reliées, jumelées ou en copropriété
- Duplex, triplex, quadruplex, immeuble à 5 ou à 6 logements occupé par le propriétaire
- Maisons en rangée
- Appartements en copropriété (condos), appartements superposés, appartements
- Maisons modulaires (doivent être ancrées à une fondation)
- Maisons mobiles préfabriquées (doivent être ancrées à une fondation)
- Résidences installées sur un terrain d'une superficie allant jusqu'à 160 acres (10 acres utilisées pour la demande, plus la résidence; pas plus de 4 animaux ou pourrait obtenir un rapport prêt-valeur moindre; non exploitées en tant que ferme commerciale)
- Gîtes touristiques acceptés exceptionnellement si occupés par le propriétaire
- Superficie de 700 pi² au minimum



Évaluations



Source d'alimentation en eau

Type de carburant – si réservoir d'huile

Superficie

Copropriétés

Maisons mobiles

État de la propriété

Prêt hypothécaire inversé CHIP

- **100 points de base (pb)**, selon le montant financé, peu importe le terme choisi
- Tout montant subséquent est aussi payé à **100 pb**

Rente Avantage

- **800 \$** lors du financement
- Après que le client ait retiré **100 000 \$**, le courtier reçoit **100 pb** sur tout montant subséquent

Paiement de la commission

- La commission est versée sur une base hebdomadaire pour les montants initiaux
- Toute entente financée avant un vendredi sera payée la semaine suivante par dépôt direct

Montants subséquents

- Une fois par année civile, le courtier sera payé pour tout financement additionnel
- Le paiement est effectué au mois de février de l'année suivante



La Banque HomEquity n'accepte pas que les courtiers facturent des frais supplémentaires en commission (les frais pour une deuxième hypothèque sont une exception, mais sont limités à 2 % du montant de la deuxième hypothèque).



Banque
HomEquity^{MD}

Exemples pratiques



M. et Mme Tremblay
ont 75 et 79 ans.
Voici leur histoire.



M. et Mme Berthiaume
ont tous deux 68 ans.
Voici leur histoire.



Révision et questions



Processus et documentation

ÉTAPES À SUIVRE POUR SOUMETTRE UNE DEMANDE

CONFIRMER

- Confirmer les renseignements sur la propriété, son âge, son type et sa valeur approximative.
- Confirmer l'identité de chaque demandeur, que son nom apparaisse sur les titres de propriété ou non.

FAIRE L'ESTIMATION

- Utiliser les renseignements sur la propriété et l'âge du ou des demandeurs afin de générer une estimation à partir de la calculatrice de la Banque HomEquity, à www.banquehomequity.ca/chd/calculatrice-de-pre-et-hypothecaire-inverse/.

D+H

- Utiliser les renseignements mentionnés ci-dessus afin de remplir une demande dans D+H.
- Trucs rapides pour remplir une demande.

Prochaines étapes

APRÈS LA SOUSSION

- Dans les 8 heures ouvrables, le courtier recevra une approbation conditionnelle par l'entremise de D+H.
- L'approbation comprendra des conditions et les prochaines étapes à suivre.
- Toute communication qui suivra devra être adressée par courriel directement à la Banque HomEquity (mortgagebrokercentre@homeequitybank.ca).

PROCÉDER À L'ÉVALUATION

- Dans les 8 heures ouvrables, le courtier recevra aussi l'illustration financière, la liste des évaluateurs et les coordonnées du souscripteur.
- Le courtier enverra la demande d'évaluation à partir de la liste fournie ou de NAS. Le client paie « à la porte » : l'évaluation doit être rédigée à l'attention de la Banque HomEquity et lui être envoyée directement.

REMPLIR LES CONDITIONS

- Si des conditions supplémentaires étaient exigées après la réception de l'évaluation, le courtier remplira celles-ci. Elles apparaîtront dans les documents définitifs.
- Le courtier recevra aussi le document d'allocation de fonds à remplir avec le client.

Sceller l'entente

REPLIR LES CONDITIONS

- Toutes les conditions doivent avoir été remplies quand le conseiller juridique indépendant prend le dossier en main.
- Une fois les conditions remplies, le souscripteur doit confirmer par courriel que le dossier est complet.
- Le courtier demandera également au client de signer le document d'information de la Banque HomEquity et toute autre déclaration exigée par sa propre institution.

AVANCER LES FONDS

- Les fonds seront prêts à être décaissés environ 3 jours ouvrables après la signature de tous les documents chez le conseiller juridique indépendant.
- Les fonds sont habituellement déposés directement dans le compte du ou des clients (qui doit être un compte conjoint).

OBTENIR SA COMMISSION

- La maison de courtage recevra sa commission au cours de la semaine suivant la conclusion de l'entente.

Les événements qui devraient être rapportés à votre **directeur du développement des affaires** comprennent, mais sans s'y limiter :

- Atteinte à la confidentialité des renseignements personnels d'un client ou préoccupation ou problème en matière de sécurité des renseignements personnels d'un client
- Fraude, connue ou soupçonnée, y compris les fausses déclarations
- Blanchiment d'argent et financement d'activités terroristes, connus ou soupçonnés
- Plaintes de clients au sujet de produits ou de procédures de la Banque HomEquity
- Plaintes de clients au sujet de dispositions visant les consommateurs, y compris la divulgation
- Abus de pouvoir, connu ou soupçonné, à l'égard d'une personne âgée (p. ex., coercition)



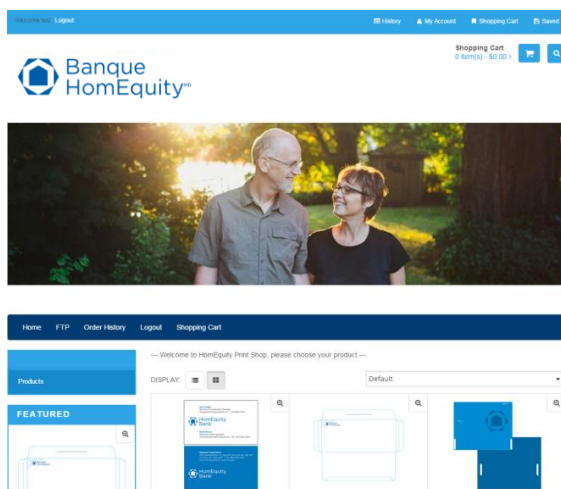
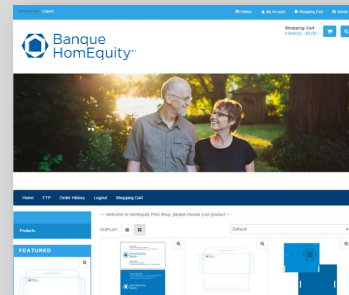
Matériel
publicitaire
destiné aux
clients

Traitement des
objections
(p. ex., feuillet Mythes)

Matériel
publicitaire pour
courtiers

Mises à jour
importantes
(p. ex., changements
de taux)

Contenu du
site Web



Caractéristiques

- ▶ Accès aux plus récents outils de marketing
- ▶ Quelques pièces personnalisables
- ▶ Possibilité d'imprimer ou de télécharger des dossiers
- ▶ Accès aux articles promotionnels de marque Banque HomEquity
- ▶ Commandes faciles
- ▶ Visualisation des commandes précédentes
- ▶ Possibilité d'envoyer du matériel de marketing à des adresses variées
- ▶ Carte de crédit requise pour commander

Accès

Une fois le cours complété, vous recevrez un courriel avec votre identifiant et votre mot de passe.

Courtier hypothécaire direct – site Web principal

URL = banquehomeequity.ca/chd

Calculatrice

Déterminez combien d'argent libre d'impôt vos clients pourraient recevoir

Marketing

Outils de marketing pratiques pour promouvoir vos services ainsi que les prêts hypothécaires inversés

Documentation

Trouvez des documents et des fichiers de référence utiles

Coordonnées

Nos coordonnées si vous avez des questions ou des commentaires à nous transmettre



Calculez ce que votre client pourrait recevoir

Calculatrice en ligne

www.banquehomeequity.ca/chd/calculatrice

Important : Le montant que le client recevra est confirmé après l'évaluation.

Utilisez la calculatrice en ligne pour déterminer le montant auquel votre client pourrait être admissible :

1. Votre cliente est une femme de 86 ans, propriétaire d'une maison individuelle d'une valeur de **450 000 \$** (code postal LOR 2A0). Elle n'a aucune dette et souhaite un terme de 5 ans (CHIP).
2. Vos clients sont un homme de 73 ans et une femme de 66 ans. Ils vivent dans une maison jumelée d'une valeur de **600 000 \$** (code postal M4S 3C4). Ils souhaitent un terme de 5 ans avec une créance garantie de 35 000 \$ (CHIP).
3. Vos clients sont un homme de 68 ans et une femme de 70 ans vivant dans une maison en rangée d'une valeur de **720 000 \$** (code postal L9G 2K4). Ils souhaitent un taux variable et une créance garantie de 20 000 \$ ainsi qu'une créance non garantie de 15 000 \$ (Rente Avantage).

Centre de renseignements des courtiers en prêts hypothécaires



Centre de renseignements des courtiers

- Utile pour répondre aux questions et obtenir des mises à jour sur l'état de la demande
- Équipe de souscription consacrée au programme Courtier hypothécaire direct
- Spécialistes du processus de finalisation des demandes

Directeurs du développement des affaires

- Le meilleur endroit où obtenir des renseignements sur les produits
- Utile pour obtenir des conseils sur les demandes complexes

Aide-mémoire

- 1 Chaque personne détenant des droits relatifs à la propriété doit être incluse dans le calcul (calculatrice en ligne)
- 2 La Banque HomEquity accepte les hypothèques générales ou englobantes sur jusqu'à 3 propriétés. Au moins une des trois doit être occupée par le propriétaire.
- 3 La Banque HomEquity n'accepte pas les baux viagers.
- 4 La Banque HomEquity accepte de prêter pour des maisons mobiles, du moment qu'elles sont fixées à un terrain.
- 5 La valeur minimale de propriété acceptée par la Banque HomEquity est 100 000 \$.
- 6 La Banque HomEquity accepte de prêter pour des propriétés d'une superficie allant jusqu'à 160 acres (10 acres utilisés pour l'évaluation).
- 7 La Banque HomEquity accepte de prêter pour une ferme louée ayant au plus 4 animaux ou pièces d'équipement (cultures seulement).
- 8 Les faillites sont acceptées. Le produit de l'avance sera envoyé au fiduciaire pour mainlevée.
- 9 Procurations acceptées
- 10 Avis juridique indépendant exigé
- 11 Vérification de revenu et évaluation du crédit exigés (consulter le dépliant)
- 12 Les propriétaires doivent être âgés de 55 ans ou plus.
- 13 Le rapport prêt-valeur doit tenir compte de l'état de la propriété.
- 14 Toutes les évaluations doivent être soumises au NAS.
- 15 Les problèmes de titres de propriété doivent être réglés avant le financement.

Avez-vous des questions?



Examen final

