

Convenance de l'hypothèque inversée et connaissance du client

Le présent document vise à faciliter vos discussions avec vos clients. Il est conçu pour vous aider à poser les bonnes questions, à orienter la connaissance du client et à vous assurer qu'une hypothèque inversée constitue une solution appropriée compte tenu de la situation particulière de votre client.

Aperçu du produit : l'hypothèque inversée

Afin de vous assurer que vos clients comprennent le produit de façon claire et uniforme, voici une explication générale :

EN QUOI CONSISTE-T-IL?



Un produit de crédit spécialisé qui permet aux propriétaires (qui répondent aux exigences minimales relatives à l'âge et à la valeur de la propriété) d'accéder à une partie de la valeur nette de leur propriété sans avoir à la vendre.

L'ENGAGEMENT



Le client n'est pas tenu d'effectuer des paiements périodiques de capital ou d'intérêts¹. Toutefois, les intérêts continuent de s'accumuler au fil du temps et sont ajoutés au solde impayé. Cela augmente le coût total d'emprunt et a donc une incidence sur la valeur nette résiduelle de la propriété.

L'OBJECTIF



Ce produit vise à favoriser la stabilité financière à long terme en permettant aux clients de demeurer dans leur propriété tout en atteignant d'importants objectifs financiers (p. ex., consolider des dettes, couvrir des dépenses de soins de santé, améliorer leur qualité de vie à la retraite, soutenir leur famille ou obtenir des soins à domicile).

Respect de vos obligations en matière de pratiques commerciales



Le respect des obligations en matière de pratiques commerciales permet de veiller à ce que chaque recommandation financière accorde la priorité aux intérêts de votre client et soit adaptée à ses besoins et à sa situation, tout en respectant les normes et les attentes réglementaires.

Le Questionnaire de connaissance du client facilite l'évaluation de la convenance en vous aidant à examiner les besoins, les objectifs et la situation du client, sa compréhension du produit ainsi que les autres options qui s'offrent à lui. En examinant activement ces éléments avec votre client, vous vous assurez que le produit correspond bien à sa situation financière particulière et à ses objectifs.

¹ Votre client doit payer ses taxes foncières, détenir une assurance habitation pour sa résidence et veiller à l'entretien de celle-ci.

Convenance de l'hypothèque inversée et connaissance du client

Questionnaire de connaissance du client

Utilisez les questions d'orientation suivantes pour vous assurer que votre client a envisagé toutes les options et que ce produit est celui qui correspond le mieux à ses besoins réels et à sa situation.

Confirmation du besoin (utilisation des fonds)

1

- ✓ Le montant de l'avance initiale du client correspond-il à ses besoins?
- ✓ Quel est l'objectif principal ou la situation financière particulière que le client cherche à régler au moyen de ces fonds?
- ✓ Le client a-t-il besoin de moins de 25 000 \$? (Remarque : des exigences relatives au montant minimal de l'avance peuvent s'appliquer)

Compréhension du client et connaissance du produit

2

- ✓ Le client a-t-il reçu des renseignements sur les différentes durées et les différents taux disponibles?
- ✓ Le client a-t-il été informé des caractéristiques, des frais, des risques et des avantages du produit?
- ✓ Le client a-t-il été informé que le produit pourrait ne pas convenir à ses besoins et à sa situation, le cas échéant, compte tenu de votre évaluation financière?
- ✓ Le client démontre-t-il une compréhension autonome du produit, notamment de l'accumulation des intérêts et des obligations continues, sans dépendre indûment d'un tiers?

Évaluation de la viabilité financière

3

- ✓ Après avoir reçu les fonds, le client a-t-il les moyens de maintenir son assurance habitation et de payer ses taxes foncières?

Examen des solutions de rechange

4

- ✓ Le client a-t-il envisagé d'autres solutions pour répondre à ses besoins financiers?