

Trois facteurs dont il faut tenir compte

Lorsque vous avez des conversations avec vos clients à propos d'un prêt REE, nous voulons faire en sorte que l'expérience soit la meilleure possible pour vous ainsi que pour eux. À B2B Banque, un prêt REE comporte trois étapes simples.

1. Connaissez votre client – Identifiez les besoins de votre client

Vous avez probablement des clients qui bénéficieraient d'un prêt REE. Savez-vous qui ils sont? Avez-vous posé les bonnes questions pour comprendre leurs besoins?

\$ ARGENT

- Quels clients ont des droits de cotisation à un REER inutilisés?
- Quels sont leurs objectifs à long terme?
- De combien d'argent auront-ils besoin à leur retraite?

% TAUX DE RENDEMENT (TDR)

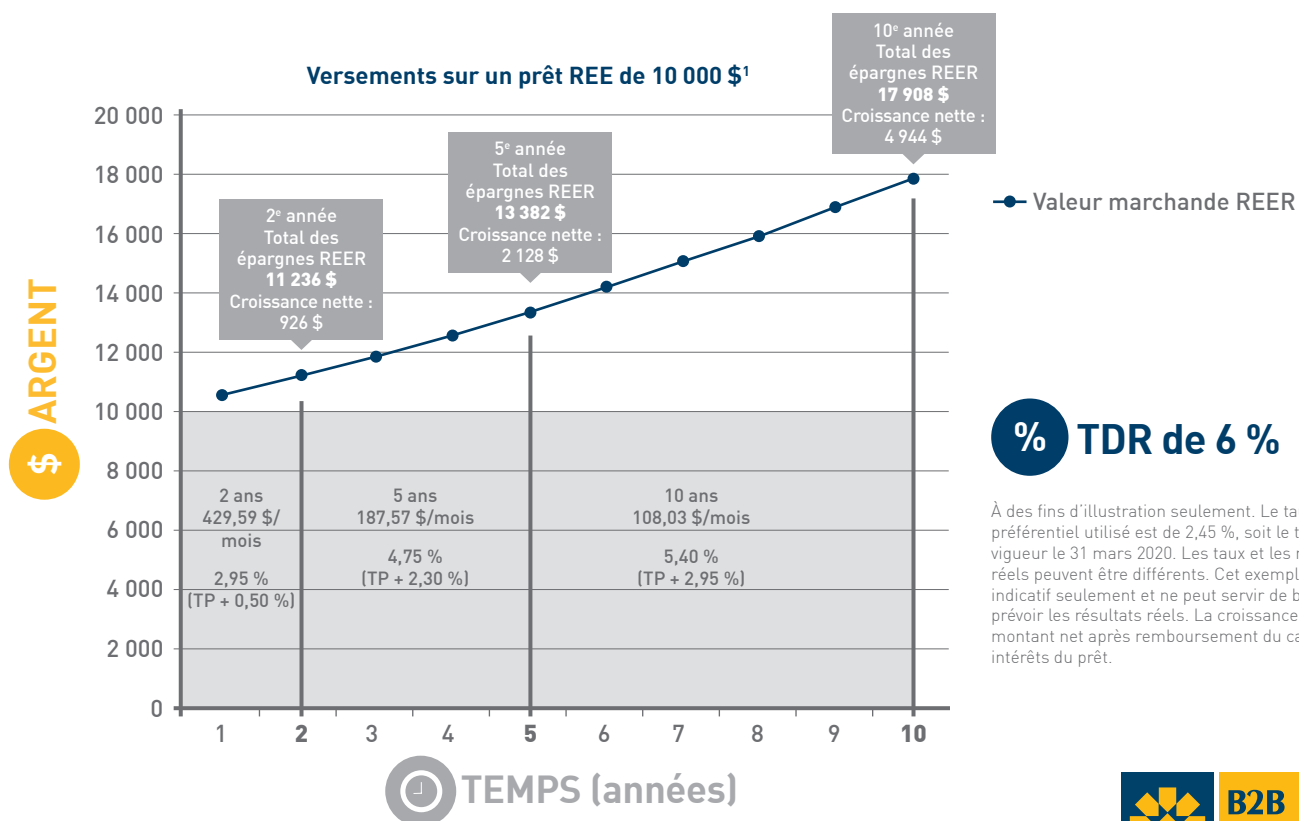
- Quelle est leur tolérance au risque?
- Quels types de placements leur convient?

TEMPS

- Quand prévoient-ils prendre leur retraite? (p.ex. à 65 ans)?
- Combien de temps leur reste-t-il pour cotiser (c.-à-d. 71 moins leur âge)?

2. Connaissez votre produit – Déterminez quel type de prêt REE convient à votre client

Parfois, il est utile de voir les chiffres. Bien que certains clients aiment rembourser leur prêt REE rapidement, les mensualités pour un prêt d'une durée plus longue seraient plus abordables si vos liquidités mensuelles sont une source de préoccupation.



3. Connaissez votre argent – Comprenez les 4 C des prêts REE

C'est une chose de vouloir un prêt. C'est une toute autre chose d'être admissible à un prêt. Voici quelques critères à examiner avec votre client avant de faire une demande.

Critère	Description	Exemple
Capacité	<p>Votre client est-il capable de rembourser ses dettes?</p> $\frac{\text{Mensualités des prêts}}{\text{Revenu mensuel brut}} = \text{Ratio d'amortissement total de la dette (RATD)}$	Le RATD devrait être inférieur ou égal à 40 %.
Capital	<p>Votre client peut-il accumuler des actifs tout en remboursant ses dettes?</p> <p>Actifs – Passif = Valeur nette</p>	La valeur nette devrait être supérieure au montant du prêt demandé
(Antécédents de) Crédit	<p>Comment votre client a-t-il utilisé le crédit dans le passé?</p> <p>Les cotes des agences d'évaluation du crédit utilisent les comportements d'emprunt dans le passé comme indicateur des comportements de remboursement futurs.</p>	<p>Établissez :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La cote Beacon acceptable • La durée de l'historique de crédit • La profondeur des renseignements sur le crédit • L'historique de défaillances
Caractère	<p>Quels facteurs ont une incidence sur la décision?</p> <p>Les facteurs incluent la stabilité de la carrière et de la résidence de votre client, et sa volonté de fournir des renseignements complets et exacts.</p>	<p>Examinez :</p> <ul style="list-style-type: none"> • le type d'emploi • la durée d'emploi • la durée à la résidence

Enfin, si tout semble favorable, soumettez une demande en ligne.

Lorsque vous aurez compris la situation de votre client et ses besoins, remplissez sa demande de prêt REE en ligne via **EASE** (système de soumission électronique des demandes), où vous pouvez rapidement et facilement saisir et sauvegarder les renseignements, imprimer et soumettre la demande, et faire le suivi jusqu'au déboursement du prêt REE au nom de vos clients.

Il y a deux façons de s'inscrire à **EASE** :

- Ouvrez une session sur le site b2bbanque.com/ease et remplissez la page d'inscription à EASE
- Communiquez avec un représentant du Service à la clientèle de B2B Banque au **1.866.884.9407**

Pour en savoir plus sur les prêts REE de B2B Banque, communiquez avec le directeur du développement des affaires de votre région ou visitez le site b2bbanque.com/centreree.

¹Le taux préférentiel est le taux d'intérêt annuel que B2B Banque retient et affiche de temps à autre à titre de taux de référence en vigueur (le « taux préférentiel »). Le taux préférentiel utilisé est de 2,45 %, soit le taux en vigueur le 31 mars 2020. Pour consulter les taux d'intérêt en vigueur, visitez b2bbanque.com. Tous les taux indiqués sont susceptibles de changement sans préavis. B2B Banque n'offre aucun conseil de placement aux particuliers ou aux conseillers et n'appuie ni ne fait la promotion de quelque produit de placement que ce soit. Il incombe au courtier et au conseiller, et non à B2B Banque, de déterminer si les placements conviennent à leur clients, et d'informer ces derniers des risques associés au recours à l'emprunt pour effectuer des placements. Bien que les prêts REE permettent d'amplifier les gains, ils peuvent aussi amplifier les pertes. B2B Banque agit seulement à titre de prêteur et d'administrateur de comptes de prêt. L'octroi d'un prêt par B2B Banque ne signifie aucunement qu'elle appuie quelque choix, programme ou stratégie de placement que ce soit. Tous les prêts font l'objet d'une approbation de crédit, et le montant emprunté doit être remboursé quel que soit le rendement des placements achetés. B2B Banque se réserve le droit, à sa seule discrétion, d'exiger des renseignements ou des documents supplémentaires. Le programme de prêts REE de B2B Banque est offert exclusivement par l'entremise de conseillers financiers agréés. ©B2B BANQUE est une marque déposée de B2B Banque.