

## Les solutions mi-hypothécaires, mi-bancaires de Manuvie





# Table des matières

<b>Introduction.....</b>	<b>5</b>
La Banque Manuvie .....	5
Le compte Manuvie Un .....	5
Le compte Sélect Banque Manuvie .....	5
<b>1. Les solutions mi-hypothécaires, mi-bancaires .....</b>	<b>6</b>
<b>2. Le compte Manuvie Un.....</b>	<b>8</b>
En quoi consiste ce compte? .....	8
Aperçu du compte .....	9
Avantages pour les clients .....	10
Comment ce compte fonctionne-t-il? .....	12
Les différentes formes de compte Manuvie Un .....	16
Les différentes formes de compte Sélect Banque Manuvie .....	18
Le compte Manuvie Un pour entreprises .....	20
<b>3. Le compte Sélect Banque Manuvie.....</b>	<b>22</b>
En quoi consiste ce compte? .....	22
Comment ce compte fonctionne-t-il? .....	23
Avantages pour les clients .....	25
Garanties de taux .....	25
<b>4. Modèle de distribution des comptes Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie .....</b>	<b>26</b>
Règles régissant les activités des courtiers hypothécaires .....	27
Conseillers en services bancaires .....	27
Publicité .....	28
Nous faisons le travail, et vous êtes rémunéré.....	28
<b>5. Comment repérer des clients pour la souscription de comptes Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie.....</b>	<b>30</b>
Directives générales.....	31
Amorcer la discussion.....	31
Accroissement des liquidités.....	32
Optimisation des liquidités .....	36
Protection des liquidités .....	42
Situations particulières .....	44
Réponse aux objections.....	48
<b>6. Marketing et conformité.....</b>	<b>50</b>
Aperçu de la réglementation .....	51
Lignes directrices sur les activités du conseiller .....	51
Exemples d'activités autorisées.....	52
Exemples d'activités interdites .....	52
Utilisation des renseignements sur le client.....	53
Protection des renseignements personnels et confidentialité .....	53
<b>7. Procédures de la Banque Manuvie .....</b>	<b>54</b>
Ouverture d'un compte Manuvie Un ou Sélect Banque Manuvie .....	55
Accès aux renseignements sur le client .....	55

Remarque : Le présent guide est daté de mai 2014. Pour en savoir plus sur les améliorations et modifications apportées aux produits, consultez les sections Manuvie Un et Prêt hypothécaire Sélect du site Inforep ou visitez [manuvieun.ca](http://manuvieun.ca) et [selectbanquemanuvie.ca](http://selectbanquemanuvie.ca).



# Introduction

## La Banque Manuvie

La Banque Manuvie est une banque à charte fédérale de l'annexe I et une filiale en propriété exclusive de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers. Établie en 1993, elle est la première banque sous réglementation fédérale à avoir été fondée par une société d'assurance au Canada. La Banque Manuvie a été créée pour favoriser la vente des produits clés de la société mère et pour aider les conseillers en services financiers à fournir à leurs clients des services financiers pleinement intégrés.

À la Banque Manuvie, nous croyons que les solutions bancaires intégrées sont synonymes d'efficacité.

Aujourd'hui, la Banque Manuvie offre un vaste choix de produits concurrentiels – comptes de dépôt, prêts personnels et hypothécaires, ainsi que deux solutions mi-hypothécaires, mi-bancaires uniques (les comptes Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie) – par l'entremise de conseillers en services financiers dans toutes les régions du Canada.

## Le compte Manuvie Un

Manuvie Un est basé sur un produit bancaire révolutionnaire qui connaît beaucoup de succès en Australie et au Royaume-Uni depuis de nombreuses années. La Banque Manuvie a lancé ce compte « tout-en-un » au Canada en 1999. Le principe sur lequel il repose est simple – regrouper en un seul compte, souple et efficace, l'ensemble des dépôts et des emprunts pour permettre aux propriétaires canadiens de réaliser des économies et d'accélérer le remboursement de leur dette.

Manuvie Un représente une toute nouvelle méthode sur le marché bancaire canadien. Les Canadiens utilisent en général un produit différent pour chacun de leurs besoins financiers. Par exemple, ils ont un prêt hypothécaire, un prêt-auto, une carte de crédit, un compte d'épargne, etc. En procédant ainsi, ils reçoivent peu ou pas d'intérêts sur leurs dépôts alors qu'ils paient des intérêts élevés sur les sommes qu'ils empruntent. Aussi, lorsqu'ils réalisent à quel point cette méthode bancaire est différente de celle à laquelle ils ont été habitués et qu'ils découvrent tout ce que Manuvie Un peut faire pour eux, les Canadiens sont nombreux à juger ce compte « trop beau pour être vrai ».

Aujourd'hui, plus de 80 000 propriétaires canadiens ont compris que Manuvie Un n'est pas « trop beau pour être vrai », mais simplement une façon très efficace de gérer leurs finances.

## Le compte Sélect Banque Manuvie

Comme Manuvie Un, le compte Sélect Banque Manuvie repose sur le principe que la gestion financière peut être simple, commode et souple. Ce compte offre aux Canadiens une solution bancaire intégrée, en combinant un prêt hypothécaire ordinaire à un compte-chèques des plus complets – de sorte que *chaque* dollar déposé sur le compte bancaire bénéficie d'un taux d'intérêt\* élevé. Le compte Sélect Banque Manuvie convient particulièrement aux acheteurs d'une première maison et aux personnes qui attendent davantage de leur gestion hypothécaire et bancaire.

\* Les intérêts sont calculés sur le solde de clôture quotidien et sont versés au compte mensuellement.

# 1.

## Les solutions mi-hypothécaires, mi-bancaires

### C'est bon pour vos clients et bon pour vos affaires

Pourquoi devriez-vous ajouter des solutions mi-hypothécaires, mi-bancaires à votre gamme de produits? Tout simplement parce que c'est bon pour vos clients et que c'est bon pour vos affaires! En recommandant des clients pour l'ouverture d'un compte Manuvie Un ou Sélect Banque Manuvie, vous :

- consolidez vos relations avec vos clients;
- réduisez les contacts que vos clients peuvent avoir avec d'autres institutions financières;
- favorisez la vente de produits qui peuvent satisfaire les autres besoins financiers de vos clients.

Depuis 1999, plus de 5 000 conseillers ont recommandé des clients pour l'ouverture d'un compte Manuvie Un. Et, maintenant que les conseillers disposent du produit Sélect Banque Manuvie, ils peuvent combler les besoins hypothécaires d'un plus grand nombre de clients, tout en profitant des avantages suivants :





## Utilisation des sommes dégagées

Comme Manuvie Un aide les clients à gérer plus efficacement leur argent, il leur permet de dégager des liquidités qui peuvent servir à régler ou à améliorer d'autres aspects de leur programme financier, telle l'épargne-retraite. Lors d'un sondage mené en 2012 auprès de titulaires de compte Manuvie Un, 62 % des répondants ont indiqué avoir utilisé leur compte Manuvie Un pour combler d'autres besoins de planification financière.<sup>1</sup>

## Fidélisation de la clientèle à court terme

Tous les clients ont besoin de services bancaires. Si vous n'aidez pas vos clients à gérer leurs dettes et leurs liquidités, il est fort probable qu'un de vos concurrents le fera à votre place. Grâce aux produits Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie, vous exercerez de l'influence sur un plus grand nombre de décisions financières prises par vos clients.

## Fidélisation de la clientèle à long terme

Les besoins d'épargne-retraite de vos clients sont appelés à évoluer, passant de la phase « accumulation » à la phase « retraits ». Le moment venu, quel produit d'épargne-retraite choisiront-ils? Comme Manuvie Un est un compte pour la vie, vous serez en mesure d'offrir des services de planification financière à vos clients sur une longue période, même durant leur retraite. En effet, une fois leur dette remboursée, vos clients pourront utiliser le compte Manuvie Un comme un compte d'épargne à taux d'intérêt élevé, assorti d'une marge de crédit à laquelle ils auront accès en cas d'urgence.

## Nouveaux clients

Le compte Sélect Banque Manuvie étant idéal pour les acheteurs d'une première maison, vous avez une excellente occasion d'ajouter à votre clientèle une génération de jeunes clients – et d'accroître leur actif et votre chiffre d'affaires au fil des ans.

Manuvie Un jouit d'un degré élevé de satisfaction<sup>2</sup> auprès des titulaires, puisque près de 75 % des participants au sondage ont affirmé qu'ils seraient prêts à recommander ce compte à leurs amis ou aux membres de leur famille<sup>3</sup>. Nous avons constaté que 22 % des clients ont entendu parler de Manuvie Un la première fois par un ami ou un membre de leur famille<sup>4</sup>. Bien que vous ne puissiez vous servir de Manuvie Un pour attirer de nouveaux clients, en raison des règles régissant les activités des courtiers hypothécaires, la recommandation de clients existants pour l'ouverture d'un compte Manuvie Un peut être un excellent moyen d'inciter ces derniers à vous recommander auprès de leurs amis et des membres de leur famille.

## Nous faisons le travail, et vous êtes rémunéré

Les règles régissant les activités des courtiers hypothécaires imposent des limites à ce que vous pouvez dire ou faire en matière de prêts hypothécaires. Pour vous aider à faire la promotion des produits Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie auprès de vos clients, nous avons mis en place un réseau pancanadien de conseillers en services bancaires. Il vous suffit de présenter nos solutions mi-hypothécaires, mi-bancaires à vos clients et de les diriger ensuite vers un conseiller en services bancaires de votre région. Ce dernier leur expliquera le produit en détail, répondra à toutes leurs questions et traitera leur demande d'ouverture de compte, du début jusqu'à la fin. Pour chaque compte Manuvie Un ou Sélect Banque Manuvie qui sera provisionné, vous recevrez :

- une commission de recommandation de 400 \$;
- dans le cas de Manuvie Un, une commission de suivi annuelle égale à 0,1 % du solde du compte, qu'il soit débiteur ou créditeur, et dans le cas d'un compte Sélect Banque Manuvie, une commission de suivi annuelle égale à 0,1 % du solde hypothécaire;
- dans le cas de Manuvie Un, un crédit de reconnaissance pour chaque tranche de 100 \$ de marge de crédit accordée, et dans le cas d'un compte Sélect Banque Manuvie, un crédit de reconnaissance pour chaque tranche de 100 \$ du solde hypothécaire.<sup>5</sup>

1. Dans un sondage en ligne effectué en 2012 auprès de 829 titulaires de compte Manuvie Un, 62 % des répondants ont attribué la note 8, 9 ou 10 sur 10 (10 signifiant qu'ils sont tout à fait d'accord) à l'énoncé « Je me suis servi de mon compte Manuvie Un pour combler d'autres besoins de planification financière ».

2. Dans le même sondage, 74 % des clients ont évalué à 8, 9 ou 10 sur 10 leur degré de satisfaction globale à l'égard de Manuvie Un.

3. Dans le même sondage, 75 % des répondants ont attribué la note 8, 9 ou 10 sur 10 (10 signifiant qu'ils sont tout à fait d'accord) à l'énoncé « Je recommanderais Manuvie Un à un ami ou à un membre de ma famille ».

4. Dans le même sondage, 22 % des répondants ont mentionné qu'ils ont entendu parler de Manuvie Un la première fois par un ami ou un membre de leur famille.

5. La rémunération peut être modifiée sans préavis.

# 2.

## Le compte Manuvie Un

### En quoi consiste ce compte?

Manuvie Un est une solution bancaire « tout-en-un » qui regroupe le prêt hypothécaire, le compte-chèques, l'épargne et les autres dettes du client. La réunion de tous ces éléments dans un seul compte permet à l'épargne de réduire la dette globale du client et, par le fait même, ses frais d'intérêts. De plus, comme Manuvie Un devient son compte courant, le client peut y faire virer son revenu, pour qu'il soit automatiquement affecté au remboursement de sa dette.

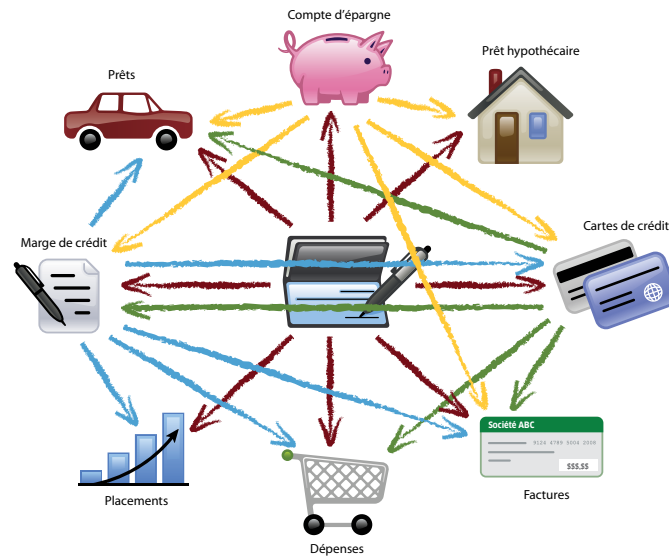
Ce regroupement des dettes et de l'épargne peut être un moyen fort efficace pour le client de gérer ses dettes et ses liquidités. Il peut l'aider à réduire ses frais d'intérêts, à accroître ses liquidités, à accélérer le remboursement de sa dette et à simplifier sa gestion financière.





# Aperçu du compte

La majorité des propriétaires canadiens gèrent leurs finances au moyen de plusieurs comptes bancaires, cartes de crédit, marges de crédit et prêts personnels. Chaque mois, ils transfèrent de l'argent d'un compte à l'autre. Ces opérations prennent du temps, sont parfois frustrantes et coûtent cher.



Tandis qu'avec Manuvie Un, les clients regroupent toutes leurs dettes dans un seul et même compte. Ils y versent ensuite les soldes de leurs comptes-chèques et leur épargne à court terme – y compris les soldes de leurs comptes destinés à des fins précises, telles des vacances ou un fonds d'urgence. Mais ils ont toujours accès à cet argent au besoin.

En déposant leur salaire et autres revenus sur le compte, les clients réduisent d'autant leur dette. Et, à mesure qu'ils utilisent leur compte pour régler les dépenses courantes, leur dette augmente. Inversement, chaque dollar qui reste dans le compte réduit leur dette et leurs frais d'intérêts, puisque ces derniers sont calculés quotidiennement.

Conclusion : chaque dollar que les clients versent sur le compte contribue à réduire leur dette et, par la même occasion, leurs frais d'intérêts.



# Avantages pour les clients

**Ce qui est intéressant avec Manuvie Un, c'est qu'il offre une multitude d'avantages aux propriétaires canadiens.**

## Réduction des frais d'intérêts

Par « montant Manuvie Un », on entend la somme que les clients pourraient économiser en frais d'intérêts pendant la durée de leur prêt hypothécaire, simplement en optant pour Manuvie Un. Pour de nombreux clients, ce montant représente des milliers de dollars. Quel est le secret? Il n'y en a pas – c'est une simple question de mathématiques. Manuvie Un offre aux clients la possibilité de consolider leurs dettes à un seul taux d'intérêt peu élevé et d'affecter leur épargne et leur revenu au remboursement de ces dettes. Une dette moins élevée et un taux concurrentiel se traduisent nécessairement par des économies d'intérêts.

## Accroissement des liquidités

Comme Manuvie Un aide à réduire les intérêts, il contribue généralement à accroître les liquidités du client. En effet, les liquidités ainsi dégagées peuvent, selon le degré d'inefficacité de la méthode bancaire utilisée par le client, représenter des centaines de dollars par mois. Ces liquidités supplémentaires peuvent servir à mettre en place un plan financier plus performant, à accélérer le remboursement de la dette ou à combler d'autres besoins.

## Accélération du remboursement de la dette

En général, les clients conservent dans le compte au moins une partie de la somme qu'ils n'ont pas dû verser en intérêts et celle-ci contribue à réduire leur dette. Au fil du temps, cette réduction de la dette s'accélère du fait des intérêts composés et et pourrait permettre aux clients de rembourser leur dette des années plus tôt qu'ils ne l'auraient fait en utilisant la méthode bancaire traditionnelle.

## Une plus grande souplesse

Lorsque nous demandons aux titulaires de compte Manuvie Un ce qu'ils aiment le plus à propos de ce compte, ils répondent le plus souvent « la souplesse financière »<sup>1</sup>. Par souplesse financière, on entend :

- la possibilité d'augmenter les dépôts sur le compte et d'accélérer le remboursement de la dette;
- la possibilité de réduire les dépôts ou de les interrompre temporairement, si le revenu du client diminue ou si d'autres priorités financières surviennent, à condition bien entendu que le client n'excède pas sa limite de crédit; et
- l'accès à une marge de crédit importante, sous réserve de la limite de crédit, pour faire face à une dépense importante ou à un imprévu.



## Des opérations bancaires simplifiées avec un compte pour la vie

Manuvie Un permet aux clients d'effectuer la plupart de leurs opérations bancaires au moyen d'un seul compte. Grâce à Manuvie Un, ils n'ont plus besoin de virer des sommes d'un compte à l'autre pour payer leurs dettes et ils n'ont plus à se demander si le chèque qu'ils ont fait sera honoré ou non. De plus, ils reçoivent chaque mois un relevé détaillé qui fait état de toutes les opérations effectuées sur le compte et leur donne un bon aperçu de leur situation financière.

Enfin, une fois leur dette remboursée, les clients peuvent continuer à utiliser Manuvie Un comme un compte-chèques à taux d'intérêt élevé et avoir recours à la marge de crédit qui lui est assortie, au besoin.

## Des sous-comptes à taux variable et à taux fixe

Manuvie Un permet aux clients de fractionner leur dette en plusieurs portions et d'affecter celles-ci à des sous-comptes pour en faire un suivi distinct ou pour leur appliquer un taux fixe, et ce, sans frais supplémentaires.

S'ils veulent que leurs frais d'intérêts soient plus stables, ils peuvent affecter leur dette à un ou plusieurs (maximum de cinq) sous-comptes à terme amortis sur un nombre d'années déterminé. Ces sous-comptes fonctionnent comme des prêts hypothécaires ordinaires au sein du compte Manuvie Un. Les clients peuvent également, s'ils le souhaitent, faire un

suivi distinct de certaines parties de leur dette à taux variable en les affectant à des sous-comptes de suivi. Ils peuvent établir jusqu'à 15 sous-comptes de suivi auxquels s'applique le taux variable du compte principal.

Un client qui demande une limite de crédit représentant entre 65 % et 80 % de la valeur de sa propriété doit affecter la somme en sus de 65 % à un sous-compte à terme, et la limite de crédit globale de son compte sera alors réduite de tout montant de capital remboursé sur ce sous-compte.

Les clients qui ont ouvert un compte Manuvie Un avant le 15 novembre 2012 peuvent être tenus d'établir ce type de sous-compte s'ils demandent une augmentation de leur limite de crédit et que leur demande est acceptée, s'ils déménagent ou s'ils transforment leur prêt hypothécaire de deuxième rang en un prêt hypothécaire de premier rang.

Grâce à la nouvelle option de sous-compte à terme, les clients seront certains de réduire leur dette au fil des années. Les versements de capital sur ce sous-compte réduiront automatiquement la limite de crédit globale du compte. Ainsi, les clients pourront établir un calendrier de versements les incitant à la discipline tout en bénéficiant de la souplesse que leur procure Manuvie Un.

Pour mieux comprendre comment Manuvie Un fonctionne, passons en revue trois étapes importantes :

1. Ouverture du compte
2. Fonctionnement du compte
3. Une fois la dette remboursée

1. Dans un sondage en ligne effectué en 2012 auprès de 829 titulaires d'un compte Manuvie Un, 23 % des répondants ont indiqué « la souplesse » à l'énoncé « Quels aspects du compte Manuvie Un préférez-vous? ».



# Comment ce compte fonctionne-t-il?

## Ouverture du compte

- 1. Établissement.** Le client ouvre un compte Manuvie Un, c'est-à-dire une marge de crédit qui est garantie par la valeur de son habitation et qui remplace son prêt hypothécaire existant (le cas échéant). Il peut ainsi avoir accès à des fonds facilement, jusqu'à concurrence de sa limite de crédit, c'est-à-dire au montant de la limite de crédit moins le solde actuellement impayé sur le compte.
- 2. Dépôts.** Le client transfère dans son compte Manuvie Un le solde de ses comptes d'épargne, de ses comptes-chèques et de ses CPG encaissables. Ces sommes contribuent à réduire sa dette. Son épargne, au lieu de produire un revenu d'intérêts imposable, est affectée à la réduction de ses frais d'intérêts, nets d'impôt.
- 3. Consolidation des dettes.** Au moyen de son compte Manuvie Un, le client rembourse ses dettes à intérêt plus élevé. Toutes ses dettes sont alors consolidées à un ou plusieurs taux concurrentiels peu élevés.
- 4. Virement automatique du revenu.** Le client fait virer son revenu au compte. Dès lors, chaque fois qu'il touche son salaire, ce dernier réduit instantanément sa dette.
- 5. Établissement de sous-comptes.** Par défaut, toutes les liquidités et les dettes sont affectées au compte principal. Le client peut toutefois transférer une partie de sa dette dans un ou plusieurs sous-comptes. Tous les paiements de capital et d'intérêts applicables à ces sous-comptes font ainsi l'objet d'un suivi distinct du compte principal. Deux types de sous-comptes sont offerts :

**Sous-comptes de suivi.** Ces sous-comptes, dont le solde peut être remboursé en tout temps et sans pénalité, aident le client à faire le suivi de sa dette au taux de base Manuvie Un<sup>1</sup>. Le client peut effectuer des versements d'intérêts seulement ou des versements de capital et d'intérêts, qui sont prélevés sur le compte principal mensuellement.

**Sous-comptes à terme.** Des sous-comptes à terme à taux variable et à taux fixe sont offerts. Ce type de sous-compte permet au client de bénéficier des avantages d'une période d'amortissement déterminée. Les versements mensuels de capital et d'intérêts sont prélevés sur le compte principal. Les sous-comptes à taux variable sont assortis du taux de base Manuvie Un majoré ou minoré d'un facteur d'ajustement.

Le client qui veut avoir une meilleure idée des frais d'intérêts qu'il aura à payer peut ouvrir jusqu'à cinq sous-comptes à taux fixe. Des sous-comptes à taux fixe sont offerts pour des prêts fermés dont la durée est de 6 mois, 1 à 5 ans, 7 ou 10 ans, et pour des prêts ouverts d'une durée de 1 an.

Le client peut répartir sa dette dans plusieurs sous-comptes de suivi (maximum de 15) auxquels s'appliquent le taux variable du compte principal et(ou) dans plusieurs sous-comptes à terme (maximum de cinq) assortis d'une période d'amortissement déterminée.

Aucun sous-compte à terme ne peut être établi à l'égard des comptes Manuvie Un de deuxième rang.

## Fonctionnement du compte

**1. Opérations bancaires courantes.** À bien des égards, Manuvie Un fonctionne comme un compte-chèques ordinaire. Les clients ont accès à leur compte de plusieurs façons :

### Options de dépôt

- Virement automatique du salaire
- Dépôts effectués dans n'importe quel guichet automatique bancaire portant le logo THE EXCHANGE<sup>MD 2</sup>
- Virements de fonds provenant d'un autre compte
- Virements *Interac*<sup>MD</sup>
- Instruction donnée à une autre institution financière de virer au compte Manuvie Un toute somme qui lui est due
- Envoi d'un chèque à la Banque Manuvie
- Utilisation des bordereaux de dépôt personnalisés de la Banque Manuvie pour effectuer un dépôt par l'entremise d'un caissier de la Banque Royale

### Options de retrait

- Paiements par chèque
- Achats par carte de débit
- Virements de fonds destinés à un autre compte
- Virements *Interac*<sup>MD</sup>
- Paiement de factures en ligne ou par téléphone
- Établissement d'un plan de prélèvements automatiques sur le compte pour le paiement des factures
- Retraits effectués dans n'importe quel GAB<sup>3</sup>
- Retraits en espèces effectués lors d'un achat chez un détaillant

**2. Remboursement de la dette.** Grâce à Manuvie Un, il est aussi facile de rembourser sa dette que d'effectuer un dépôt. La plupart des clients en font leur compte courant et ainsi, chaque fois que leurs revenus excèdent leurs dépenses, leur dette diminue. Des dépôts ponctuels peuvent également être effectués en tout temps pour réduire davantage la dette dans le compte principal.

Les soldes des sous-comptes de suivi, des sous-comptes à terme à taux variable et des sous-comptes ouverts à taux fixe peuvent être remboursés en partie ou en totalité, en tout temps et sans aucune pénalité. Dans le cas de sous-comptes fermés à taux fixe, chaque année, les clients peuvent effectuer des versements uniques et rembourser par anticipation jusqu'à 20 % de leur capital initial, sans encourir de pénalité. Une pénalité correspondant à trois mois d'intérêts ou au différentiel de taux d'intérêt, selon la somme la plus élevée, sera toutefois exigée pour tout remboursement anticipé excédentaire.<sup>4</sup>

Remarque : Si un nouveau titulaire de compte Manuvie Un demande une limite de crédit représentant entre 65 % et 80 % de la valeur de sa propriété, il doit affecter la somme en sus de 65 % à un sous-compte à terme, et la limite de crédit globale de son compte est alors réduite de tout montant de capital remboursé sur le sous-compte. Ainsi, le crédit « renouvelable » au titre de son compte principal ne dépassera jamais 65 % de la valeur de sa propriété.

**3. Accès à la valeur nette.** En plus des retraits quotidiens qui servent à couvrir leurs dépenses courantes, les clients peuvent prélever des sommes supplémentaires, sous réserve de leur limite de crédit, pour faire des achats importants, pour la rénovation de leur maison par exemple. Ils n'ont pas à demander un nouveau prêt – il leur suffit de tirer un chèque, de virer des fonds ou de payer par carte de débit.



**4. Paiements exigés.** Tant que les clients ne dépassent pas leur limite de crédit, aucun dépôt sur le compte n'est requis. Les intérêts exigibles durant le mois sont ajoutés au solde du compte principal. C'est pourquoi nous recommandons aux clients d'effectuer un dépôt sur le compte chaque mois afin de rembourser leurs intérêts et un montant de capital.

Les versements périodiques d'intérêts ou de capital et d'intérêts sur les sous-comptes sont prélevés sur le compte principal mensuellement. Cependant, ces sommes ne sont réellement remboursées que si les dépôts du client (minorés des dépenses et des intérêts sur le compte principal) sont suffisants pour les couvrir. Si ce n'est pas le cas, le client ne fait que transférer les sommes exigibles de ses sous-comptes au compte principal.

**5. Relevés mensuels.** Chaque mois, les clients reçoivent un relevé détaillé qui indique, à l'aide d'un sommaire et d'un graphique, les progrès accomplis dans la réduction de la dette, les opérations effectuées sur le compte et les intérêts appliqués au compte principal et à chaque sous-compte (le cas échéant).

**6. Intérêts et frais.** Le taux de base Manuvie Un est appliqué au solde débiteur du compte principal et des sous-comptes de suivi. Les intérêts sont calculés sur le solde quotidien et imputés à la fin de chaque mois. Dans le cas des sous-comptes à terme à taux variable, le taux de base Manuvie Un majoré ou minoré d'un facteur d'ajustement est appliqué à tout solde débiteur. Les intérêts sont également calculés sur le solde de clôture quotidien et imputés à la fin de chaque mois. Dans le cas des sous-comptes à terme à taux fixe, le solde débiteur porte intérêt au taux fixe applicable. Des frais de 14 \$ par mois (7 \$ pour les aînés) sont exigés pour l'ensemble des opérations courantes sur le compte : paiements par chèque, achats par carte de débit, virements et opérations aux guichets automatiques bancaires affiliés au réseau THE EXCHANGE<sup>MD</sup>.

1. Le taux de base Manuvie Un est un taux d'intérêt variable qui sert à déterminer le taux applicable au compte principal et aux sous-comptes à taux variable de Manuvie Un. Le taux de base Manuvie Un est établi indépendamment du taux préférentiel de la Banque Manuvie et peut changer sans préavis.
2. Pour consulter la liste des GAB dans votre secteur, reportez-vous au site [manuvieun.ca](http://manuvieun.ca). La marque THE EXCHANGE<sup>MD</sup>, ainsi que les droits associés, sont la propriété de la société Fiserv EFT. La société Fiserv EFT a octroyé à FICANEX<sup>MD</sup> le droit exclusif d'utiliser, de commercialiser et de donner des licences pour la marque THE EXCHANGE<sup>MD</sup> et les droits de propriété intellectuelle qui y sont rattachés dans le cadre du fonctionnement du réseau THE EXCHANGE<sup>MD</sup> au Canada. La Banque Manuvie du Canada est un usager autorisé de la marque de commerce.
3. Les institutions qui ne sont pas membres du réseau THE EXCHANGE<sup>MD</sup> peuvent facturer des « frais de commodité » pour l'utilisation de leurs guichets automatiques bancaires.
4. Le différentiel de taux d'intérêt est la différence entre le taux d'un sous-compte à taux fixe établi et celui d'un autre sous-compte à taux fixe dont la durée se rapproche le plus de la durée à courir du sous-compte à taux fixe visé, multipliée par le solde impayé de ce sous-compte pour la durée à courir. La pénalité exigée est proportionnelle au montant du capital remboursé par anticipation.
5. Les intérêts sont composés semestriellement, non à l'avance.
6. Les frais peuvent être modifiés sans préavis.



## Une fois la dette remboursée

- 1. Opérations bancaires courantes.** Une fois la dette remboursée, le compte demeure pleinement fonctionnel. Les clients continuent à bénéficier des avantages et de la simplicité du compte et s'en servent pour effectuer toutes leurs opérations bancaires.
- 2. Accès à la valeur nette.** Une fois la dette remboursée, les clients continuent à utiliser leur marge de crédit, jusqu'à concurrence de la limite de crédit, sans avoir à contracter un nouveau prêt. Ils peuvent ainsi faire face à toute dépense imprévue ou interruption de revenu.
- 3. Intérêts et frais.** Si le compte principal du client affiche un solde positif, quel qu'en soit le montant, on lui applique un taux d'intérêt concurrentiel puisqu'il n'y a aucun montant minimal requis. Par ailleurs, les frais de compte mensuels continuent de couvrir un nombre illimité d'opérations courantes.



# Les différentes formes de compte Manuvie Un

## Comptes assortis d'une hypothèque de premier rang

Bien que tous les comptes Manuvie Un offrent les mêmes options de base, leur limite de crédit peut varier selon la situation financière du client et l'usage auquel est destiné le compte.

	Quotité de financement peu élevée	Propriétaire de petite entreprise	Compte standard	Immeubles de placement
Clientèle cible	Nouveaux immigrants reçus; personnes âgées	Propriétaires d'entreprise dont le revenu déclaré est peu élevé	Propriétaires établis ayant un prêt hypothécaire et/ou d'autres dettes	Propriétaires d'un immeuble de placement
Quotité de financement (QF) <sup>1</sup>	50 %	65 %	80 % – Premier rang 65 % – Deuxième rang	80 % <sup>2</sup>
Régions où Manuvie Un est offert	Régions admissibles <sup>3</sup>	Partout au Canada, sauf dans les territoires	Partout au Canada, sauf dans les territoires	Propriétés occupées par le propriétaire : admissibles à condition d'être situées au Canada, sauf dans les territoires Propriétés non occupées par le propriétaire : admissibles dans certaines régions canadiennes <sup>4</sup>
Types de propriété	Maison isolée Maison en rangée Copropriété	Maison isolée Maison en rangée Copropriété	Maison isolée Maison en rangée Copropriété	Maison isolée Maison en rangée Duplex, triplex, quadruplex Copropriété



## Comptes assortis d'une hypothèque de deuxième rang

Les clients dont l'écart entre la première hypothèque et 80 % de la valeur de leur maison est suffisamment élevé (au moins 50 000 \$) peuvent ouvrir un compte Manuvie Un assorti d'une hypothèque de deuxième rang.<sup>4</sup> Les clients qui doivent renouveler leur prêt hypothécaire dans un délai minimal de six mois et un délai maximal de cinq ans peuvent demander un compte Manuvie Un assorti d'une hypothèque de deuxième rang.

Cette option permet aux clients d'ouvrir un compte Manuvie Un à un taux spécial de lancement<sup>5</sup>, d'effectuer à partir de ce compte toutes leurs opérations bancaires, d'utiliser la marge de crédit et de bénéficier de presque tous les avantages d'un compte Manuvie Un normal, sans avoir à résilier leur prêt hypothécaire existant ni à payer une pénalité d'intérêt. Puis, quand viendra le temps de renouveler leur prêt hypothécaire de premier rang, la Banque Manuvie examinera leur compte Manuvie Un pour éventuellement le placer au premier rang.

La quotité de financement maximale pour un compte Manuvie Un de deuxième rang est de 65 %. Le client peut toutefois emprunter une somme supplémentaire auprès d'un autre prêteur de sorte que la quotité de financement totale (prêts hypothécaires de premier et deuxième rangs) soit de 80 %.

1. La quotité de financement est en fait le ratio entre la limite de crédit accordée au client et la valeur estimative de sa propriété.
2. La quotité de financement maximale est de 75 % pour les copropriétés situées dans des tours d'habitation. Une évaluation complète de la propriété est exigée pour toutes les propriétés non occupées par le propriétaire ainsi que pour toutes les propriétés occupées par le propriétaire à l'égard desquelles la quotité de financement est supérieure à 65 %.
3. Pour obtenir la liste des régions visées, consultez le site [manuvieun.ca](http://manuvieun.ca) ou communiquez avec le représentant de la Banque Manuvie de votre région.
4. Les comptes Manuvie Un standard et ceux liés à des immeubles de placement occupés par le propriétaire peuvent être assortis d'une hypothèque de deuxième rang.
5. Si, à la date de renouvellement de son prêt hypothécaire existant, le client ne fait pas de Manuvie Un son hypothèque de premier rang, un taux plus élevé sera alors appliqué à son compte.



# Les différentes formes de compte Sélect Banque Manuvie

## Comptes assortis d'une hypothèque de premier rang

Bien que tous les comptes Sélect Banque Manuvie offrent les mêmes caractéristiques et options de base, la limite de crédit accordée au client peut varier selon la situation financière de ce dernier et l'usage auquel est destiné le compte.

	Quotité de financement peu élevée	Propriétaire de petite entreprise	Compte standard	Placement	Quotité de financement élevée
Clientèle cible	Titulaires d'un prêt hypothécaire peu élevé; résidents permanents dont l'actif et le dossier de crédit sont intéressants	Propriétaires de petites entreprises établies depuis au moins deux ans	Propriétaires ayant une valeur nette accumulée dans leur maison d'au moins 20 % ou dont la mise de fonds représente au moins 20 % du prix d'achat	Clients qui font des placements immobiliers	Acheteurs d'une première maison versant une mise de fonds inférieure à 20 % du prix d'achat <sup>1</sup> ou propriétaires dont la valeur nette accumulée dans leur maison est inférieure à 20 %
Quotité de financement <sup>2</sup>	50 %	65 %	80 % – Premier rang 65 % – Deuxième rang <sup>3</sup>	80 % <sup>4</sup>	<b>Nouveaux achats :</b> 95 % pour une maison isolée, une maison en rangée, une copropriété ou un duplex <sup>5</sup> ; 95 % pour un triplex ou un quadruplex <sup>5</sup> <b>Refinancements :</b> 80 %
Régions où le compte Sélect Banque Manuvie est offert	Offert dans certaines régions admissibles du Canada. Pour obtenir la liste de ces régions, visitez le site <a href="http://selectbanquemanuvie.ca">selectbanquemanuvie.ca</a> .	Partout au Canada, sauf dans les territoires	Partout au Canada, sauf dans les territoires	Offert dans certaines régions admissibles du Canada. Pour obtenir la liste de ces régions, visitez le site <a href="http://selectbanquemanuvie.ca">selectbanquemanuvie.ca</a> .	Partout au Canada, sauf dans les territoires
Types de propriété	Maison isolée Maison en rangée Copropriété	Maison isolée Maison en rangée Copropriété	Maison isolée Maison en rangée Copropriété	Maison isolée Maison en rangée Copropriété Duplex, triplex ou quadruplex	Maison isolée Maison en rangée Copropriété <sup>6</sup>



## Comptes assortis d'un prêt hypothécaire de deuxième rang (le cas échéant)

Les clients dont l'écart entre la première hypothèque et la valeur de leur maison est suffisamment élevé (au moins 50 000 \$) peuvent ouvrir un compte Sélect Banque Manuvie assorti d'une hypothèque de deuxième rang. Les clients qui doivent renouveler leur prêt hypothécaire dans un délai minimal de six mois et maximal de cinq ans peuvent demander un compte Sélect Banque Manuvie assorti d'une hypothèque de deuxième rang.

Cette option permet aux clients d'ouvrir un compte Sélect Banque Manuvie et de profiter de ses caractéristiques et avantages principaux sans avoir à résilier leur prêt hypothécaire existant ni à payer une pénalité d'intérêt.

Puis, quand viendra le temps de renouveler leur prêt hypothécaire de premier rang, la Banque Manuvie examinera leur compte Sélect Banque Manuvie pour éventuellement le placer au premier rang.

La quotité de financement maximale pour un compte de la Banque Manuvie de deuxième rang est de 65 %. Le client peut toutefois emprunter une somme supplémentaire auprès d'un autre prêteur de sorte que la quotité de financement totale (prêts hypothécaires de premier et deuxième rangs) soit de 80 %.

1. Le prix d'achat de la propriété doit être inférieur à 1 million de dollars.
2. La quotité de financement est le ratio entre la limite de crédit accordée au client et la valeur estimative de sa propriété.
3. La limite de crédit maximale accordée pour un compte Sélect Banque Manuvie de deuxième rang est de 65 % de la valeur de la propriété. Ce maximum de 65 % s'applique au montant du compte Sélect Banque Manuvie de deuxième rang et non pas à l'emprunt hypothécaire global (prêts de premier et deuxième rangs). Une évaluation complète est exigée pour tous les comptes de deuxième rang.
4. La quotité de financement maximale est de 75 % pour les copropriétés situées dans des tours d'habitation. Une évaluation complète de la propriété est exigée pour toutes les propriétés de deux unités ou plus non occupées par le propriétaire à l'égard desquelles la quotité de financement est supérieure à 65 %.
5. Une assurance prêt hypothécaire est requise pour un emprunt représentant plus de 80 % de la valeur de la maison.
6. La propriété doit être occupée par le propriétaire.





# Le compte Manuvie Un pour entreprises

## En quoi consiste ce compte?

Manuvie Un pour entreprises est le premier compte hypothécaire tout-en-un offert au Canada pour les propriétés commerciales. Ce compte novateur regroupe les opérations financières commerciales des clients (prêt hypothécaire, emprunts divers et compte-chèques) dans un seul compte d'emprunt et de chèques s'appliquant à leur entreprise. Grâce à ce compte, le propriétaire d'entreprise peut gérer son prêt hypothécaire plus efficacement, accélérer le remboursement de sa dette et, au besoin, accéder à la valeur nette de sa propriété pour régler ses dépenses commerciales, sous réserve de sa limite de crédit.





# Comment le compte Manuvie Un pour entreprises fonctionne-t-il?

À l'ouverture d'un compte Manuvie Un pour entreprises, le client peut demander une limite de crédit représentant jusqu'à 65 % de la valeur estimative de sa propriété. S'il a déjà un prêt hypothécaire, il peut utiliser son compte Un pour le rembourser. Il aura alors accès au solde sous la forme d'une marge de crédit qu'il pourra utiliser au besoin, jusqu'à concurrence de sa limite de crédit.

Dorénavant, au lieu de déposer ses revenus locatifs et autres revenus d'entreprise sur un compte de dépôt distinct lui rapportant peu d'intérêts sinon aucuns, il pourra les verser sur son compte Un et les y faire fructifier. Il y a fort à parier qu'il économisera plus d'intérêts en réduisant sa dette qu'il n'en gagnera en déposant ces sommes sur un compte d'épargne.

Le client est tenu d'effectuer chaque mois un paiement minimal pour couvrir les intérêts exigibles. Il peut toutefois s'acquitter de ce paiement mensuel facilement en déposant régulièrement des sommes sur son compte Un.

De plus, le compte Manuvie Un pour entreprises permet au client de retirer au besoin les sommes remboursées, sous réserve de sa limite de crédit. Que ce soit pour investir dans son entreprise, faire des travaux d'entretien ou surmonter les périodes creuses, le client peut utiliser ses fonds à son gré.

## Aperçu du compte

Le compte Manuvie Un pour entreprises est un prêt hypothécaire souple qui travaille aussi fort pour l'entreprise du client que ce dernier ne le fait lui-même. En voici les principales caractéristiques :

- une quotité de financement pouvant aller jusqu'à 65 %;
- des prêts variant de 250 000 \$ à 3 millions de dollars;
- la réduction immédiate des frais d'intérêts lorsque le client dépose sur le compte ses revenus de location ou autres revenus d'entreprise;
- l'un des taux d'intérêt<sup>1</sup> les plus élevés au Canada s'appliquant aux soldes créditeurs du compte, une fois la dette remboursée;
- un relevé mensuel détaillé;
- aucuns frais mensuels (des frais d'utilisation s'appliquent).



pour entreprises

# Avantages pour les clients

Le compte Manuvie Un pour entreprises permet au client de gérer son prêt hypothécaire commercial plus efficacement tout en bénéficiant des avantages suivants :

- accès à chaque dollar qu'il affecte au remboursement de sa dette étant donné que ces sommes constituent la valeur nette de sa propriété, sur laquelle il peut effectuer des retraits au besoin;
- possibilité de rembourser sa dette en tout temps sans encourir de pénalité – en fait, il peut le faire chaque fois qu'il dépose un revenu d'entreprise sur le compte;
- plan financier consolidé pour son entreprise.

## Sous-comptes

À l'instar de Manuvie Un, le compte Manuvie Un pour entreprises offre au propriétaire d'entreprise la possibilité de répartir sa dette dans plusieurs (maximum de 15) sous-comptes à taux variable et dans cinq sous-comptes à taux fixe.

Un sous-compte lui sera utile s'il désire, par exemple, acheter du matériel de bureau et comptabiliser cette dépense séparément. Il lui permettra alors d'isoler une partie de sa dette et de faire le suivi des frais d'intérêts qui s'y rapportent tout au long de l'année. Un sous-compte à taux fixe lui donne la possibilité d'appliquer un taux fixe à une partie de sa dette pendant une période de un à cinq ans.

## Avantages pour vous

Comme pour Manuvie Un, la recommandation de clients pour l'ouverture de comptes Manuvie Un pour entreprises vous offre les avantages suivants :

- vous consolidez la relation que vous avez établie avec le client en lui offrant la possibilité de réaliser des économies considérables, de maîtriser et de simplifier la gestion de ses finances commerciales;
- en éliminant le besoin pour le client de faire affaire avec une autre banque, vous faites en sorte qu'il soit moins exposé aux offres d'institutions concurrentes;
- vous bénéficiez d'une longueur d'avance sur la concurrence, car aucune autre institution financière au Canada n'offre un compte hypothécaire souple qui soit vraiment comparable à celui-ci.



## Type et usage des propriétés admissibles

Manuvie Un pour entreprises est offert dans les régions approuvées de la Colombie-Britannique, de l'Alberta, de la Saskatchewan, du Manitoba, de l'Ontario, du Québec, du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse, de l'Île-du-Prince-Édouard et de Terre-Neuve-et-Labrador, relativement à des propriétés situées dans une zone commerciale ou vouées à un usage mixte. Pour obtenir la liste de ces régions, visitez le site [banquemanuvie.ca](http://banquemanuvie.ca).

Les propriétés admissibles sont notamment les immeubles de bureaux, les galeries marchandes, les propriétés résidentielles vouées à l'industrie légère ou à logements multiples (cinq logements ou plus). La propriété doit avoir moins de 25 ans ou avoir été récemment rénovée. Bien entendu, la Banque Manuvie doit approuver le type et l'usage de la propriété visée.

## Conditions d'admissibilité applicables aux clients

Pour être admissible à un compte Manuvie Un pour entreprises, le client doit remplir les conditions suivantes avant d'être dirigé vers la Banque Manuvie :

- exploiter l'entreprise depuis au moins trois ans;
- avoir dûment payé son impôt foncier et ses taxes professionnelles;
- s'il est membre d'une association professionnelle, il doit occuper l'immeuble.

Pour connaître toutes les conditions d'admissibilité, allez dans [Inforep.ca](http://Inforep.ca), puis cliquez sur Produits > Banque > Manuvie Un > Manuvie Un pour entreprises.

<sup>1</sup> Le taux appliqué au compte Manuvie Un pour entreprises est un taux d'intérêt annuel variable. Les intérêts sont calculés sur le solde de clôture quotidien et sont imputés mensuellement. Les intérêts créditeurs du compte Manuvie Un pour entreprises sont calculés sur le solde de clôture quotidien, à un taux annuel variable, et ils sont versés mensuellement. Le taux peut changer.



# 3.

## Le compte Sélect Banque Manuvie

### En quoi consiste ce compte?

Le compte Sélect Banque Manuvie est un complément au compte Manuvie Un. Il a été conçu pour répondre aux besoins hypothécaires et bancaires courants des clients à qui le compte Manuvie Un ne convient pas, notamment les acheteurs d'une première maison et les personnes qui désirent souscrire un prêt hypothécaire ordinaire.

Le compte Sélect Banque Manuvie procure aux clients une solution bancaire intégrée qui combine un prêt hypothécaire ordinaire avec un compte-chèques à taux d'intérêt\* élevé des plus complets.

De plus, il permet au client de gérer activement son prêt hypothécaire en le fractionnant en plusieurs segments à taux variables et fixes, de durées courtes et longues, et de bénéficier ainsi simultanément des avantages propres à chacune de ces options.

\* Les intérêts créditeurs sont calculés sur le solde de clôture quotidien et sont versés au compte mensuellement.



# Comment ce compte fonctionne-t-il?

Le diagramme ci-dessous décrit le fonctionnement du compte Sélect Banque Manuvie au cours d'un mois.



Vos clients choisissent le prêt hypothécaire et la fréquence des versements qui leur conviennent. Ils doivent d'abord décider s'ils veulent un prêt hypothécaire à taux fixe ou à taux variable.

	Taux fixe		Taux variable	
	Ouvert	Fermé	Ouvert	Fermé
6 mois		■		
1 an	■	■		
2 ans		■		
3 ans		■		
4 ans		■		
5 ans		■	■	■
7 ans		■		
10 ans		■		

Ils choisissent ensuite la fréquence à laquelle ils souhaitent que les versements soient automatiquement portés au débit de leur compte bancaire : versements hebdomadaires, toutes les deux semaines, deux fois par mois, mensuels, accélérés toutes les semaines ou accélérés toutes les deux semaines.

Ils peuvent également tirer avantage des excellents privilèges de remboursement anticipé offerts, qui figurent parmi les plus souples sur le marché. Ainsi, chaque année, vos clients peuvent :

- Rembourser par des versements uniques jusqu'à 20 % du montant initial de leur prêt hypothécaire.
- Augmenter leurs versements hypothécaires périodiques jusqu'à concurrence de 25 %.
- Les clients qui choisissent de fractionner leur prêt hypothécaire en plusieurs portions peuvent rembourser par anticipation une seule ou l'ensemble de ces portions.

Vos clients bénéficient par ailleurs d'un compte bancaire assorti d'un taux d'intérêt\* élevé.

En optant pour un compte Sélect Banque Manuvie, vos clients profitent de tous les avantages d'un compte-chèques – achats par carte de débit, accès aux GAB et aux services bancaires par Internet et par téléphone – tout en obtenant un rendement élevé\* sur chaque dollar déposé sur leur compte. Voilà un atout particulièrement appréciable, quand on considère que de nombreux autres comptes-chèques sur le marché ne rapportent que peu ou pas d'intérêts.

Grâce au compte Sélect Banque Manuvie, vos clients n'auront plus besoin de deux comptes distincts, l'un destiné à tirer le maximum de leur épargne personnelle et l'autre servant à leurs opérations bancaires courantes.



## Les avantages du fractionnement d'un prêt hypothécaire

Le produit Sélect Banque Manuvie permet aux clients de fractionner leur prêt hypothécaire en plusieurs portions (maximum de cinq) et de leur appliquer des taux fixes ou variables pour différentes durées. Le montant minimal requis pour chaque portion hypothécaire est de 25 000 \$. En fractionnant ainsi leur prêt hypothécaire, ils pourraient notamment :

- 1. Réduire le stress que peut susciter une hausse éventuelle des taux d'intérêt** – Si vos clients craignent une hausse des taux d'intérêt, ils peuvent demander qu'une partie de leur prêt hypothécaire soit affectée à un prêt de longue durée à un taux fixe intéressant, et conserver l'autre partie à un taux variable peu élevé afin de les aider à rembourser leur capital plus rapidement.
- 2. Abaisser leur taux d'intérêt effectif** – Les taux d'intérêt sont généralement moins élevés pour des durées de prêt plus courtes. Vos clients pourraient tirer avantage de ces taux plus faibles. En répartissant, par exemple, leur prêt hypothécaire entre un prêt d'un an à un taux fixe de 3 % et un prêt de cinq ans à un taux fixe de 3,40 %, leur taux effectif serait de 3,20 % pour l'année suivante, donc moins élevé que s'ils avaient choisi un prêt de cinq ans à taux fixe.
- 3. Bénéficier des avantages des deux types de prêts (à taux fixe et à taux variable)** – L'expérience a démontré que les taux hypothécaires variables ont souvent permis aux emprunteurs d'économiser des dollars d'intérêts. Cependant, vos clients ne sont peut-être pas prêts à s'exposer au risque que les taux changent. Grâce au compte Sélect Banque Manuvie, ils peuvent appliquer un taux variable à une partie de leur prêt hypothécaire et un taux fixe à une autre partie. Ils profiteront ainsi des taux variables, qui sont moins élevés, et de la certitude que procurent les taux fixes.
- 4. Faire le suivi d'une partie de leur prêt hypothécaire à des fins fiscales** – Vous avez des clients qui travaillent à domicile? Grâce au compte Sélect Banque Manuvie, ces clients pourront faire un suivi distinct d'une partie de leur prêt hypothécaire, celle correspondant au pourcentage de leur maison utilisé pour leurs activités professionnelles. Au moment de produire leur déclaration de revenus, ils seront heureux d'avoir pu ainsi simplifier leur gestion financière.

- 5. Réduire le risque que peut présenter le renouvellement de leur prêt hypothécaire** – Nul ne peut savoir où se situeront les taux d'intérêt quand viendra le temps de renouveler un prêt hypothécaire à taux fixe. Mais en fractionnant leur prêt hypothécaire en plusieurs portions, les clients seront en mesure de le renouveler en plusieurs étapes et de réduire ainsi le risque d'un renouvellement à des taux plus élevés.

## Quant aux frais, les clients peuvent choisir un forfait leur donnant droit à un nombre illimité d'opérations ou des frais par opération.

Beaucoup de gens optent pour le forfait mensuel de 14 \$ qui leur donnent droit à un nombre illimité d'opérations. En choisissant cette option, ils n'ont pas à se soucier du nombre d'opérations qu'ils effectuent et ils peuvent utiliser leur compte à leur gré. Le forfait mensuel permet d'effectuer, en nombre illimité, les opérations suivantes :

- dépôts directs (en dollars canadiens);
- dépôts et retraits aux guichets automatiques bancaires (GAB) affichant le logo THE EXCHANGE<sup>MD</sup> au Canada;
- utilisation des services bancaires par Internet et par téléphone;
- achats par carte de débit au Canada;
- virements;
- paiements préautorisés;
- paiements de factures;
- émission de chèques;
- envoi de chèques par le courrier (en dollars canadiens).

D'autres clients préfèrent ne payer que pour les services qu'ils utilisent, et seulement quand ils les utilisent, tout en profitant des services gratuits suivants :

- dépôts directs (en dollars canadiens);
- dépôts aux GAB affichant le logo THE EXCHANGE<sup>MD</sup> au Canada;
- utilisation des services bancaires par Internet et par téléphone;
- virements;
- paiements préautorisés;
- émission de chèques;
- envoi de chèques par le courrier (en dollars canadiens).

1. Cet exemple est fourni à titre indicatif.
2. Les clients devraient consulter leurs conseillers fiscal et juridique pour déterminer si cette stratégie leur convient.



# Avantages pour les clients

Que vos clients soient sur le point d'acheter leur première maison, de refinancer leur prêt hypothécaire actuel ou à la recherche d'une solution bancaire plus pratique ou intégrée, le produit Sélect Banque Manuvie leur offre les avantages suivants :

**Choix et souplesse** – Un vaste éventail de prêts hypothécaires à taux fixe ou variable, ouverts ou fermés, pouvant répondre aux besoins de tous vos clients. Par ailleurs, vos clients déterminent la fréquence de leurs versements en fonction de leurs rentrées et sorties de fonds. Et pour leur compte bancaire, ils ont le choix entre un forfait mensuel ou des frais par opération.

**Valeur** – Vos clients bénéficient d'un taux d'intérêt\* élevé sur chaque dollar dans leur compte bancaire.

**Économies d'intérêts** – Vos clients peuvent accélérer le remboursement de leur dette en se prévalant des privilèges de remboursement anticipé offerts, qui figurent parmi les meilleurs sur le marché.

**Simplicité et commodité** – Une banque, un compte, un sommaire en ligne. Il n'y a rien de plus simple!

## Garanties de taux

Dans le cadre du compte Sélect Banque Manuvie, nous offrons des garanties de taux, à la fois pour les nouvelles demandes et les renouvellements.

- **Préautorisation du prêt** : Le taux d'intérêt en vigueur à la date de la demande de prêt est garanti pour une période de 90 jours (120 jours pour une nouvelle construction). Si le taux en vigueur à la date du décaissement est moins élevé, ce taux plus avantageux s'appliquera.
- **Renouvellement** : Nous garantissons au client soit le taux en vigueur 30 jours avant le renouvellement du prêt, soit le taux en vigueur au moment du renouvellement, s'il est moins élevé.

## Comptes assortis d'une hypothèque de deuxième rang

Les clients dont l'écart entre la première hypothèque et 80 % de la valeur de leur maison est suffisamment élevé (au moins 50 000 \$) peuvent ouvrir un compte Sélect Banque Manuvie assorti d'une hypothèque de deuxième rang<sup>1</sup>. Les clients qui doivent renouveler leur prêt hypothécaire dans un délai minimal de six mois et maximal de cinq ans peuvent demander un compte Sélect Banque Manuvie assorti d'une hypothèque de deuxième rang.

Cette option permet aux clients d'ouvrir un compte Sélect Banque Manuvie sur-le-champ, d'effectuer à partir de ce compte toutes leurs opérations bancaires et de fractionner leur prêt hypothécaire Sélect en plusieurs portions (maximum de cinq). Puis, quand viendra le temps de renouveler leur prêt hypothécaire de premier rang, la Banque Manuvie examinera leur compte Sélect Banque Manuvie pour éventuellement le placer au premier rang.

La quotité de financement (QF) maximale pour un compte Sélect Banque Manuvie de deuxième rang est de 65 %. Le client peut toutefois emprunter une somme supplémentaire auprès d'un autre prêteur de sorte que la QF totale (prêts hypothécaires de premier et deuxième rangs) soit de 80 %.

<sup>1</sup> La quotité de financement maximale est de 75 % pour les copropriétés situées dans des tours d'habitation. Une évaluation complète est exigée pour toutes les demandes de compte de deuxième rang.



# 4.

## Modèle de distribution des comptes Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie



# Règles régissant les activités des courtiers hypothécaires

Le modèle de distribution des comptes Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie est différent du modèle utilisé pour la plupart des produits de planification financière en raison des nombreuses lois provinciales qui régissent les activités des courtiers hypothécaires. Pour la plupart des produits financiers, les conseillers sont habilités à solliciter des affaires auprès du grand public, à décrire en détail ces produits et à les comparer à d'autres, puis à soumettre des demandes de souscription. Mais, pour des produits hypothécaires comme Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie, seuls les courtiers hypothécaires et les employés des prêteurs agréés sont habilités à effectuer ces tâches. Pour en savoir davantage sur les activités de marketing, reportez-vous à la section 5 « Marketing et conformité ».

## Recommandations de clients

Si vous croyez que vos clients pourraient tirer avantage de l'un de ces produits, dirigez-les vers l'un des conseillers en services bancaires de la Banque Manuvie dans votre région.

1. Lorsque vous rencontrez un client, informez-vous de ses besoins en matière de produits hypothécaires et bancaires.
2. Expliquez-lui en quoi consiste une solution bancaire intégrée.
3. Au besoin, dirigez-le vers un conseiller en services bancaires de votre région.

## Conseillers en services bancaires

Qu'est-ce qu'un conseiller en services bancaires?

Pour vous aider à offrir les produits Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie à vos clients, nous avons mis sur pied un réseau national de conseillers en services bancaires.

L'objectif du conseiller en services bancaires est de vous aider à consolider et à étendre vos activités de vente en recommandant des solutions hypothécaires à vos clients. Le conseiller en services bancaires est un spécialiste des produits hypothécaires et bancaires qui peut expliquer en détail ces produits, en présenter les avantages et gérer tout le processus d'ouverture du compte qui convient le mieux à votre client. Tout au long de ce processus, il sera en contact avec vous et vous tiendra au courant de l'évolution du dossier de votre client.

Il saura également montrer à vos clients comment Manuvie Un peut améliorer leur situation financière en leur donnant accès à des liquidités supplémentaires qui pourront servir à combler d'autres besoins financiers.

Pour trouver un conseiller en services bancaires dans votre région, appelez notre Centre de soutien aux conseillers au 1 800 567-9170 ou visitez le site [manuvieun.ca](http://manuvieun.ca) et cliquez sur « Trouver un conseiller ».

# Publicité

De temps à autre, nous publions ou diffusons des messages publicitaires vantant les mérites des comptes Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie dans des publications destinées aux consommateurs, des sites Web ou à la télévision. La plupart des conseillers apprécient ce type de publicité, car les clients s'intéressent davantage aux produits Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie s'ils en ont déjà entendu parler ou si le concept leur est familier. En fait, les clients qui prennent l'initiative de communiquer avec leur conseiller sont souvent ceux qui ont vu nos publicités.

Mais, qu'arrive-t-il si, après avoir vu une publicité, un client demande à rencontrer un conseiller en services bancaires? Lorsqu'un client s'adresse à nous directement, nous commençons toujours par lui demander s'il a un conseiller en services financiers. S'il en a un, nous lui suggérons de communiquer d'abord avec lui pour obtenir sa recommandation. Sachant que votre client est intéressé par le produit, vous serez en mesure de l'aider à déterminer si le produit lui convient et, par la suite, d'intégrer ce produit dans son plan financier global. Bien entendu, cela vous permet aussi de recevoir une commission de recommandation si sa demande d'ouverture de compte est acceptée et que son compte est provisionné.

## Nous faisons le travail, et vous êtes rémunéré

Avec notre portefeuille hypothécaire élargi, nous pouvons maintenant offrir des solutions hypothécaires à tous vos clients. Et, comme la majeure partie du travail de vente et du processus d'ouverture de compte est accomplie par le conseiller en services bancaires et qu'il met en place la bonne solution pour vos clients, nous pouvons dire que c'est lui qui fait le travail et que c'est vous qui recevez la rémunération!<sup>1</sup>

### Compte Manuvie Un

Pour chaque compte Manuvie Un provisionné, vous recevrez :

- une commission de recommandation de 400 \$ (sans égard à la limite de crédit ou à la dette impayée);
- une rémunération de suivi annuelle égale à 0,1 % du solde du compte, qu'il soit débiteur ou créditeur (calculée et versée chaque mois);
- un crédit de reconnaissance pour chaque tranche de 100 \$ de marge de crédit accordée.

### Compte Sélect Banque Manuvie

Pour chaque compte Sélect Banque Manuvie provisionné, vous recevrez :

- une commission de recommandation de 400 \$ (sans égard à la limite de crédit ou à la dette impayée);
- une rémunération de suivi annuelle égale à 0,1 % du solde hypothécaire (versée mensuellement);
- une rémunération de suivi annuelle égale à 0,25 % du solde du compte bancaire (versée mensuellement);
- un crédit de reconnaissance pour chaque tranche de 100 \$ du solde hypothécaire.

### Carte MasterCard<sup>MD</sup> récompenses mbna de la Banque Manuvie<sup>2</sup>

Lorsqu'un conseiller en services bancaires propose le compte Manuvie Un à vos clients, il les informe également qu'ils ont droit à une carte MasterCard<sup>MD</sup> de la Banque Manuvie. Les titulaires de cette carte peuvent accumuler des points récompenses mbna et les échanger contre des primes-voyages, des articles, des cartes-cadeaux, des dons de bienfaisance et des récompenses en espèces. Dans le cadre du programme exclusif de récompenses en espèces, les clients peuvent échanger leurs points contre une somme pouvant être appliquée à leurs frais de compte mensuels ou à d'autres frais de service. De plus, les titulaires de compte Manuvie Un qui sont admissibles à notre programme d'approbation garantie<sup>3</sup> sont assurés de l'approbation de leur demande de carte MasterCard<sup>MD</sup>.

Nous invitons les clients à utiliser la méthode « Amonceler et balayer ». En réglant toutes leurs dépenses mensuelles avec la carte MasterCard<sup>MD</sup> de la Banque Manuvie, vos clients accumulent des points récompenses pendant que leur revenu demeure dans le compte, où il continue de fructifier. Puis, grâce à un service de débit préautorisé, quelques jours avant l'imputation des intérêts de la carte de crédit, ils « balaient » automatiquement le solde de cette carte dans leur compte Manuvie Un ou Sélect Banque Manuvie.

S'ils ont une carte MasterCard<sup>MD</sup> de la Banque Manuvie, vos clients seront moins portés à utiliser la carte de crédit d'un concurrent – et ce dernier sera alors moins susceptible d'élargir sa relation avec eux.

De plus, cette carte vous donnera droit à la rémunération suivante :

- une rémunération initiale de 50 \$ pour les comptes activés, utilisés et ouverts pendant au moins 90 jours; et
- une commission égale à 0,1 % du montant net des achats au détail portés à la carte, peu importe la date d'activation du compte.

## Assurance crédit

Lorsque les conseillers en services bancaires proposent un compte Manuvie Un ou Sélect Banque Manuvie aux clients, ils leur mentionnent qu'ils peuvent souscrire une assurance crédit qui se démarque des autres produits d'assurance crédit sur le marché en raison de certaines de ses caractéristiques.

- Dans le cas de Manuvie Un, la prime et la prestation de cette assurance sont fonction du solde impayé du compte – par conséquent, à mesure que la dette diminue, la prime et la prestation diminuent aussi.
- Dans le cas d'un compte Sélect Banque Manuvie, les primes de cette assurance sont fonction du solde hypothécaire à la fin du mois. En d'autres termes, les clients ne paient que pour la couverture dont ils ont besoin.
- Avec Manuvie Un, le contrat d'assurance couvre toutes les dettes portées au compte, y compris celles

provenant d'autres sources, comme le solde d'une carte de crédit et d'un prêt-auto.

- Enfin, dans le cas des comptes Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie, les titulaires peuvent ajouter les garanties perte d'emploi et invalidité à leur couverture, s'ils le désirent.

Même si plusieurs conseillers répondent déjà aux besoins d'assurance de leurs clients, nous avons décidé d'offrir cette assurance pour les raisons suivantes :

1. **Toutes les banques vendent de l'assurance crédit.** Certains de vos clients peuvent avoir déjà souscrit une assurance crédit auprès de leur prêteur actuel et s'attendent à ce que cette assurance soit comprise dans leur compte Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie.
2. **Nous voulons vous faciliter la tâche.** Si vous avez déjà couvert tous les besoins d'assurance du client, vous n'aurez pas à vous étendre trop longuement sur ce sujet. Si ce n'est pas le cas, en mentionnant l'existence de cette assurance crédit, vous disposez d'une excellente occasion de discuter de l'ensemble de ses besoins d'assurance et d'élaborer pour lui un programme personnalisé. Même si ce produit est excellent, n'oubliez pas que votre client peut résilier sa couverture en tout temps (s'il la résilie dans les 30 jours qui suivent l'approbation de la demande, les primes versées lui seront remboursées), si vous estimez tous deux qu'un autre produit d'assurance sera plus avantageux pour lui.
3. **Certains risques peuvent ne pas être couverts.** Si le client ne dispose pas encore d'une protection adéquate, l'assurance crédit peut lui offrir une couverture intérimaire à court terme. Puis, lorsque vous disposerez de plus de temps, vous pourrez le rencontrer à nouveau et élaborer un programme d'assurance qui répond à l'ensemble de ses besoins.

Vous recevrez<sup>1</sup> :

- une commission de suivi égale à 5 % de la prime mensuelle de chaque contrat d'assurance crédit active.

Remarque : Pour être rémunéré pour ce produit, vous devez avoir un code de Manuvie pour la vente d'assurance vie.

1. La rémunération peut être modifiée sans préavis.

2. La Banque Toronto-Dominion est l'émettrice exclusive de cette carte de crédit. MBNA est une division de La Banque Toronto-Dominion. Toutes les marques de commerce sont la propriété de leurs propriétaires respectifs. MD / MBNA et les autres marques de commerce sont la propriété de La Banque Toronto-Dominion.

3. Les titulaires de compte Manuvie Un peuvent être admissibles à notre programme d'approbation garantie. Les clients qui ne satisfont pas aux exigences de MBNA pourraient obtenir une carte garantie par leur compte Manuvie Un. La Banque Manuvie et MBNA se réservent le droit d'empêcher certaines personnes de participer au programme. Si le solde de votre carte de crédit est garanti par la Banque Manuvie dans le cadre de ce programme, la Banque Manuvie et la Banque MBNA Canada ont le droit de fermer votre compte de carte de crédit et d'en transférer le solde débiteur à votre compte Manuvie Un, et ce, en tout temps et sans préavis.

# 5.

## Comment repérer des clients pour la souscription de comptes Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie





# Directives générales

Lorsque vous présentez le compte Manuvie Un à vos clients, orientez vos propos sur la gestion des dettes et des liquidités. Expliquez-leur qu'il s'agit d'une méthode bancaire très efficace qui peut améliorer leur situation financière et les aider à dégager des sommes qu'ils pourront affecter à d'autres besoins financiers. Mais, vous ne pouvez pas discuter en détail du produit ni le comparer à d'autres prêts hypothécaires, car cela serait considéré comme une activité de courtage hypothécaire.

Lorsque vous présentez le compte Sélect Banque Manuvie à vos clients, mettez l'accent sur le choix, la souplesse et la commodité qu'offre ce produit. Vous pouvez aussi souligner le taux d'intérêt élevé\* qui sera appliqué au compte bancaire. Comme pour Manuvie Un, vous n'êtes pas autorisé à discuter des aspects particuliers du produit ni à le comparer à d'autres prêts hypothécaires.

## Amorcer la discussion

Lorsque vous rencontrez un client, informez-vous de ses besoins en matière de produits hypothécaires et bancaires. Si vous avez l'impression qu'il n'est pas satisfait de la méthode bancaire plus traditionnelle qu'il utilise actuellement, présentez-lui nos solutions bancaires intégrées, en soulignant la souplesse, les avantages et les économies potentielles d'intérêts qu'elles peuvent lui procurer.

Si vous avez des clients qui épargnent en vue d'acquérir leur première maison, présentez-leur également le compte Sélect Banque Manuvie.

Comme vous le verrez dans la prochaine section, le compte Sélect Banque Manuvie peut répondre à certains besoins de gestion des dettes et des liquidités que Manuvie Un permet de combler.

Pour être en mesure de bien présenter Manuvie Un, vous devez connaître la situation financière de votre client, notamment ses dettes et liquidités, son attitude face à celles-ci et ses besoins. Pour ce faire, remplissez avec lui le questionnaire « Profil du client en matière d'endettement et de liquidités » de la Banque Manuvie <AB0550F>. Ce bref questionnaire vous aidera à amorcer la discussion et à découvrir les principaux besoins qui pourraient être couverts par Manuvie Un.

Vous pouvez aborder le sujet et présenter le questionnaire en ces termes :

*En tant que conseiller, mon rôle est de vous aider à améliorer tous les aspects de votre situation financière. La gestion de nos dettes et liquidités peut avoir une incidence considérable sur notre capacité à atteindre nos autres objectifs financiers. Elle peut également influencer sur notre qualité de vie si les préoccupations financières sont source de stress pour nous.*

*Par expérience, je sais qu'en parlant dettes et liquidités avec mes clients, j'arrive à déterminer dans quelle mesure ils pourront économiser de l'argent, réduire leur dette, simplifier leur gestion financière et diminuer le stress causé par un revenu qui n'est pas toujours en adéquation avec leurs dépenses.*

*Aimeriez-vous répondre à un court questionnaire qui nous permettra de savoir si nous pouvons trouver des façons d'améliorer la gestion courante de vos finances?*

Une fois le questionnaire rempli, consultez le document intitulé « Détermination des possibilités de recommandation de clients » <AB0549F> : il vous aidera à déterminer les besoins et les ressources de votre client et à évaluer dans quelle mesure le compte Manuvie Un peut répondre à ces besoins.

En général, ces besoins se divisent en quatre catégories :

1. **Accroissement des liquidités** – Pour accroître les liquidités en gérant plus efficacement le revenu et les dépenses.
2. **Optimisation des liquidités** – Pour s'adapter plus rapidement et plus facilement à l'évolution de la situation financière.
3. **Stabilisation des liquidités** – Pour permettre aux propriétaires sans dette d'accéder plus facilement à la valeur nette de leur habitation pour faire face aux dépenses courantes et aux imprévus.
4. **Situations particulières** – Pour permettre aux clients de saisir des occasions de placement intéressantes.

La section suivante énumère les principaux besoins à couvrir dans chacune de ces catégories. On y explique comment amorcer la discussion et présenter le compte Manuvie Un et, le cas échéant, le compte Sélect Banque Manuvie.

\* Les intérêts sont calculés sur le solde de clôture quotidien et sont versés au compte mensuellement.

# Accroissement des liquidités

## 1. Accélérer le remboursement de la dette et(ou) réduire les frais d'intérêts

### PROFIL DU CLIENT

Ces clients ont un emprunt hypothécaire, et bien souvent d'autres dettes et des épargnes. Ils veulent en priorité se libérer de leur dette et(ou) réduire le montant consacré au service de la dette.

### PRINCIPAL AVANTAGE POUR LE CLIENT

Le compte Manuvie Un offre une façon plus efficace d'effectuer les opérations bancaires qui peut aider les clients à réduire leurs frais d'intérêts et à accélérer le remboursement de leur dette.

Le compte Sélect Banque Manuvie offre des privilèges de remboursement anticipé qui figurent parmi les meilleurs sur le marché et qui peuvent aider vos clients à se libérer plus tôt de leur dette hypothécaire.

Remarque : Bien que le calculateur Manuvie Un, qui est accessible sur [manuvieun.ca](http://manuvieun.ca), soit très utile pour démontrer aux clients les avantages potentiels de ce compte, vous ne devez pas l'utiliser à la place de votre client. En effet, cette opération pourrait être considérée comme une activité de courtage hypothécaire puisque le calculateur permet aussi de comparer des prêts hypothécaires. En revanche, suggérez aux clients d'utiliser eux-mêmes le calculateur (soit avant, soit pendant la rencontre) ou demandez à leur conseiller en services bancaires d'utiliser le calculateur en présence du client, une fois la recommandation faite.

### Amorcer la discussion

J'ai récemment abordé avec mes clients la question des dettes et des liquidités. La plupart de ceux à qui j'ai parlé ont des dettes, assorties chacune d'un taux d'intérêt différent, ainsi que des épargnes, réparties entre plusieurs comptes de chèques et d'épargne. Cependant, le fait de maintenir nos dettes et notre épargne dans des comptes distincts nous coûte très cher, car cela revient à prêter de l'argent à la banque, à même nos comptes de chèques et d'épargne, à un faible taux d'intérêt, pour ensuite l'emprunter à un taux d'intérêt supérieur en ayant recours à des emprunts et à une marge de crédit. Il faut reconnaître que ce n'est pas une façon très efficace de gérer son argent et que cela prolonge notre endettement inutilement.

### Pourquoi soulevons-nous cette question?

J'aimerais vous aider à atteindre votre objectif, qui est d'accélérer le remboursement de votre dette au moyen d'un compte tout-en-un ou d'une solution bancaire intégrée. Un produit tout-en-un, tel que Manuvie Un, regroupe toutes vos opérations bancaires dans un seul compte, souple et efficace, et peut ainsi vous aider à rembourser votre dette hypothécaire des années plus tôt que vous ne l'aviez prévu.

### Qu'est-ce que ce compte peut faire pour moi?

En optant pour Manuvie Un, vous pourriez éventuellement réduire vos frais d'intérêts et accélérer le remboursement de votre dette, sans rien changer à vos habitudes de dépense. Ce compte vous permettra en fait de gérer plus efficacement vos dettes et vos liquidités.

Manuvie Un regroupe vos emprunts, votre épargne et votre compte-chèques dans un seul compte assorti d'un taux d'intérêt concurrentiel et réduit ainsi votre dette. De plus, comme Manuvie Un devient votre compte courant, vous pouvez y faire virer votre revenu. Chaque dépôt

effectué sur le compte contribue à réduire votre dette et par conséquent vos frais d'intérêts. Tant que vos dépôts excèdent vos dépenses, votre dette diminue et vous payez moins d'intérêts. Avec le temps, le fait de maintenir vos revenus excédentaires dans le compte peut vous faire économiser une somme considérable en intérêts et vous libérer de votre dette des années plus tôt que vous ne l'aviez prévu.

Par ailleurs, si vous changez votre prêt hypothécaire et votre compte bancaire courant pour un compte Sélect Banque Manuvie, nous appliquerons un taux d'intérêt\* élevé à chaque dollar que vous déposez sur le compte bancaire Sélect. De plus, grâce à nos privilèges de remboursement anticipé qui figurent parmi les meilleurs sur le marché, vous pourrez accélérer le remboursement de votre dette hypothécaire.

C'est ce que j'appelle « être son propre banquier », soit une façon vous permettant d'exercer un plus grand contrôle sur vos opérations bancaires. Et, une fois votre dette remboursée, vous pourrez utiliser les sommes que vous aviez l'habitude d'affecter au paiement de vos intérêts à d'autres choses qui vous tiennent à cœur.

## Obtenir le consentement du client au processus de recommandation

J'aimerais pouvoir vous en dire bien plus sur les comptes Manuvie Un et(ou) Sélect Banque Manuvie, mais les règles régissant le courtage hypothécaire m'en empêche. Je suis convaincu que ce produit pourrait vous convenir parfaitement, étant donné qu'il peut vous aider à accélérer le remboursement de votre dette et à réduire vos frais d'intérêts.

La Banque Manuvie a dans votre région un représentant qui s'appelle < nom >. Spécialiste des comptes Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie, il(elle) pourra vous renseigner sur ces produits et répondre à toutes vos questions. Cette personne pourra également établir pour vous un projet informatisé indiquant la somme que vous pourriez économiser et le nombre d'années de moins que vous mettriez à rembourser votre dette, simplement en optant pour Manuvie Un. Elle a déjà aidé plusieurs de mes clients, et tous ont déclaré avoir été pleinement satisfaits de ses services.

Avec votre consentement et sans aucune obligation de votre part, cette personne pourra étudier votre demande et amorcer le processus d'ouverture de compte. Puis-je lui demander de vous appeler pour prendre un rendez-vous?

\* Les intérêts sont calculés sur le solde de clôture quotidien et sont versés au compte mensuellement.



# Accroissement des liquidités

## 2. Trouver des liquidités supplémentaires pour les autres besoins financiers

### PROFIL DU CLIENT

Les clients qui, par manque de liquidités, ne sont pas en mesure à l'heure actuelle de répondre à certains objectifs ou besoins financiers.

Les clients qui sont propriétaires de leur habitation et qui ont plusieurs dettes, mais aussi des épargnes qui pourraient être plus productives si elles étaient regroupées dans un seul compte, comme Manuvie Un.

### PRINCIPAL AVANTAGE POUR LE CLIENT

Manuvie Un permet de mieux gérer les dettes et l'épargne. Grâce à Manuvie Un, le client pourrait réduire le montant des intérêts qu'il paie chaque mois et dégager des sommes qui serviront à combler d'autres besoins financiers.

### Amorcer la discussion

Il arrive fréquemment que les clients aient de la difficulté à trouver les sommes nécessaires pour satisfaire tous leurs besoins financiers. La bonne nouvelle, c'est que je crois pouvoir vous aider à dégager des liquidités sans que vous ayez à changer quoi que ce soit à vos habitudes de dépense.

La plupart des clients à qui j'ai parlé ont plusieurs dettes, assorties chacune d'un taux d'intérêt différent, ainsi que des épargnes, réparties entre plusieurs comptes de chèques et d'épargne. Cela n'est pas surprenant, car c'est ainsi que la plupart d'entre nous ont appris à gérer leurs finances. Cependant, le fait de maintenir nos dettes et notre épargne dans des comptes distincts nous coûte très cher, car cela revient à prêter de l'argent à la banque, à même nos comptes de chèques et d'épargne, à un faible taux d'intérêt, pour ensuite l'emprunter à un taux d'intérêt supérieur en ayant recours à des emprunts et à une marge de crédit. Il faut reconnaître que ce n'est pas une façon très efficace de gérer son argent et que cela finit par nous coûter beaucoup plus que nécessaire. Vous avez peut-être déjà entendu parler du produit Manuvie Un ou vu l'une de nos annonces publicitaires à la télévision? Manuvie Un est spécialement conçu pour résoudre ce problème – il vous permet de gérer plus efficacement votre argent.

### Pourquoi soulevons-nous cette question?

Mon rôle en tant que conseiller en services financiers ne se limite pas à vous aider à établir un bon plan financier. Il consiste aussi à vous aider à gérer vos finances de façon à mettre en œuvre ce plan financier.

## Qu'est-ce que ce compte peut faire pour moi?

En optant pour Manuvie Un, vous pourriez trouver chaque mois les liquidités qui vous manquent, sans modifier vos habitudes de dépense. Il vous permettrait en fait de gérer plus efficacement vos dettes et vos liquidités.

Manuvie Un regroupe vos emprunts, votre épargne et votre compte-chèques dans un seul compte assorti d'un taux d'intérêt concurrentiel et réduit ainsi votre dette. De plus, comme Manuvie Un devient votre compte courant, vous pouvez y faire virer votre revenu. Chaque dépôt effectué sur le compte contribue à réduire votre dette et par conséquent vos frais d'intérêts. Tant que vos dépôts n'excèdent pas vos dépenses, votre dette diminue et vous payez moins d'intérêts. Comme cette formule permet en général de réduire les intérêts que vous payez sur votre dette, vous disposerez de liquidités excédentaires à la fin de chaque mois. Je recommande habituellement à mes clients de conserver une partie de ces liquidités dans le compte afin d'accélérer le remboursement de leur dette et d'affecter une autre partie de cet excédent à l'amélioration de leur plan financier global.

C'est simplement une façon plus judicieuse et plus efficace de gérer vos finances. Et, compte tenu de votre situation, elle pourrait vous aider à combler d'autres besoins financiers.

## Obtenir le consentement du client au processus de recommandation

J'aimerais pouvoir vous en dire bien plus sur Manuvie Un, mais les règles régissant le courtage hypothécaire m'en empêche. Je suis convaincu que Manuvie Un pourrait réduire vos frais d'intérêts et que vous pourriez affecter ces sommes ainsi dégagées à la réalisation de vos autres objectifs financiers.

La Banque Manuvie a dans votre région un(e) spécialiste de Manuvie Un qui s'appelle < nom >. Cette personne pourra vous renseigner sur ce produit, répondre à toutes vos questions et vous montrer combien vous pourriez économiser chaque mois. Elle a déjà aidé plusieurs de mes clients, et tous ont déclaré avoir été pleinement satisfaits de ses services.

Avec votre consentement et sans aucune obligation de votre part, cette personne pourra remplir votre demande et amorcer le processus d'ouverture de compte. Puis-je lui demander de vous appeler pour prendre un rendez-vous?



# Optimisation des liquidités

## 3. Répondre aux besoins des clients dont le revenu et(ou) les dépenses varient (y compris les propriétaires de petite entreprise)

### PROFIL DU CLIENT

Ces clients ont un revenu et(ou) des dépenses qui varient d'un mois à l'autre – une situation courante pour les propriétaires de petite entreprise et les personnes rémunérées principalement à la commission. Ces propriétaires trouvent difficile et stressante l'incertitude causée par la fluctuation de leurs revenus.

### PRINCIPAL AVANTAGE POUR LE CLIENT

Manuvie Un permet au client dont le revenu est variable d'en gérer plus efficacement les fluctuations. Les mois où son revenu est élevé, il peut accélérer le remboursement de sa dette et lorsque son revenu est faible, il peut avoir recours à sa marge de crédit.

### Amorcer la discussion

Certains de mes clients ont des revenus variables, et il leur est difficile de gérer leurs dépenses en ne sachant pas ce que sera leur revenu au cours des prochains mois. La méthode bancaire traditionnelle a été conçue principalement pour des personnes dont le revenu est relativement stable d'un mois à l'autre. Des paiements fixes n'offrant aucune souplesse peuvent convenir aux personnes ayant un revenu stable, mais cette méthode bancaire ne convient vraiment pas aux personnes dont le revenu est variable. Si vos revenus varient d'un mois à l'autre, vous avez besoin d'une méthode bancaire vous offrant une certaine souplesse.

### Pourquoi soulevons-nous cette question?

Mon rôle est de bien comprendre votre situation financière et de vous aider à trouver les outils dont vous avez besoin pour atteindre vos objectifs financiers. Comme vous avez un revenu variable, ce qu'il vous faut avant tout, c'est un outil qui vous aide à accélérer le remboursement de votre dette lorsque les conditions s'y prêtent et à préserver votre plan financier dans des conditions plus difficiles. Vous pourrez ainsi vous concentrer davantage sur vos objectifs à long terme et n'aurez pas à vous soucier des conséquences d'une baisse temporaire de revenu.



## Qu'est-ce que ce compte peut faire pour moi?

En optant pour Manuvie Un, vous aurez la possibilité de rembourser votre dette beaucoup plus vite les mois où votre revenu est élevé et de récupérer les sommes remboursées, le cas échéant, durant les mois où votre revenu est plus faible.

Manuvie Un regroupe vos emprunts, votre épargne et votre compte-chèques dans un seul compte assorti d'un taux d'intérêt concurrentiel et réduit ainsi votre dette. De plus, comme Manuvie Un devient votre compte courant, vous pouvez y faire virer votre revenu. Chaque dépôt effectué sur le compte contribue à réduire votre dette et par conséquent vos frais d'intérêts – ce qui est idéal les mois où votre revenu est élevé. De plus, comme Manuvie Un est garanti par la valeur de votre maison, vous avez accès à une importante marge de crédit sur laquelle vous pouvez prélever, sous réserve de votre limite de crédit, les sommes dont vous avez besoin durant les mois plus creux.

Grâce à Manuvie Un, vous décidez du rythme auquel vous remboursez votre dette, à condition bien entendu de ne pas dépasser votre limite de crédit. En d'autres

termes, ce compte est idéal pour les propriétaires à revenu variable, car il leur permet de réduire leur dette en proportion des liquidités dont ils disposent.

## Obtenir le consentement du client au processus de recommandation

J'aimerais pouvoir vous en dire bien plus sur Manuvie Un, mais les règles régissant le courtage hypothécaire m'en empêche. Je suis convaincu que Manuvie Un est un compte qui convient parfaitement aux propriétaires dont le revenu est variable, comme vous, car il permet de faire fluctuer vos versements en fonction de votre revenu.

La Banque Manuvie a dans votre région un(e) spécialiste de Manuvie Un qui s'appelle < nom >. Cette personne pourra vous renseigner sur ce produit et répondre à toutes vos questions. Elle a déjà aidé plusieurs de mes clients, et tous ont déclaré avoir été pleinement satisfaits de ses services.

Avec votre consentement et sans aucune obligation de votre part, cette personne pourra remplir votre demande et amorcer le processus d'ouverture de compte. Puis-je lui demander de vous appeler pour prendre un rendez-vous?



# Optimisation des liquidités

## 4. Aider le client à parer aux imprévus

### PROFIL DU CLIENT

Ces propriétaires ont besoin d'un plan financier de rechange ou ont d'importantes liquidités qu'ils pourraient utiliser à meilleur escient. Ces clients peuvent être proches de la retraite ou l'avoir déjà prise.

### PRINCIPAL AVANTAGE POUR LE CLIENT

En déposant sur leur compte Manuvie Un les sommes qu'ils ont l'habitude de mettre de côté pour les urgences ainsi que leurs liquidités excédentaires, les clients feront un meilleur usage de ces fonds et ils pourront toujours avoir recours à leur marge de crédit pour régler les dépenses imprévues.

Ceux qui préfèrent un instrument d'épargne plus traditionnel pourront opter pour le compte Sélect Banque Manuvie et bénéficier d'un taux d'intérêt élevé sur leur épargne.

### Amorcer la discussion

Il faut garder à l'esprit que votre maison est l'un de vos biens les plus importants. Nous devons donc veiller à ce que les efforts que vous mettez à rembourser votre dette soient pleinement récompensés.

Il est important d'avoir une solution financière de rechange lorsqu'une dépense imprévue survient (réparation d'auto ou soutien financier à un membre de la famille, par exemple) ou qu'une occasion intéressante se présente. Manuvie Un peut répondre à ces besoins imprévus en vous donnant accès sur-le-champ à la valeur nette de votre maison.

Vous n'êtes pas tenu d'emprunter sur le compte et vous ne payez pas d'intérêts si vous n'avez aucune dette, mais en cas de nécessité, vous pouvez accéder rapidement et facilement à votre marge de crédit.

En optant pour un compte Sélect Banque Manuvie, vous bénéficiez d'un taux d'intérêt\* élevé sur chaque dollar dans votre compte et vous n'avez pas à maintenir un solde minimal pour vous prévaloir de cet excellent taux. Vous pouvez vous constituer un compte pour les imprévus et(ou) épargner en vue d'effectuer un remboursement anticipé sur votre prêt hypothécaire et réduire ainsi votre dette. De plus, il vous est aussi facile d'accéder à cet argent que de tirer un chèque, d'effectuer un virement ou de faire un retrait à un guichet automatique.

### Pourquoi soulevons-nous cette question?

Mon rôle est de bien comprendre votre situation financière et de vous aider à trouver les outils qui vous conviennent pour atteindre vos objectifs financiers. Comme la valeur nette de votre habitation est élevée, il est normal de vouloir la mettre à profit à l'aide d'un compte Manuvie Un.

## Qu'est-ce que ce compte peut faire pour moi?

Si un besoin financier urgent se présente, vous n'aurez aucune difficulté à puiser dans votre compte Manuvie Un, sous réserve de votre limite de crédit. Et, tant que vous n'appliquez pas un taux fixe à votre dette, vous pouvez la rembourser à votre gré, sans pénalité. Manuvie Un vous permet donc de profiter des occasions qui peuvent se présenter. Si vous manquez de liquidités ou si le moment n'est pas propice à la liquidation de vos placements, vous pouvez emprunter sur votre compte Manuvie Un pour saisir une occasion intéressante.

Enfin, Manuvie Un peut simplifier votre gestion financière en regroupant la plupart de vos opérations bancaires dans un seul compte. Vous pourrez ainsi consacrer moins de temps à la gestion courante de vos finances et plus de temps à des activités qui vous tiennent à cœur.

## Obtenir le consentement du client au processus de recommandation

J'aimerais pouvoir vous en dire bien plus sur les comptes Manuvie Un et(ou) Sélect Banque Manuvie, mais les règles régissant le courtage hypothécaire m'en empêche. Je suis convaincu que Manuvie Un est une excellente solution pour des propriétaires comme vous, dont l'habitation présente une valeur nette élevée, car ce compte simplifie la gestion courante de vos finances et vous offre la souplesse nécessaire pour saisir les bonnes occasions ou faire face à des dépenses imprévues.

La Banque Manuvie a dans votre région un(e) représentant(e) qui s'appelle < nom >. Spécialiste des comptes Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie, il(elle) pourra vous renseigner sur ces produits et répondre à toutes vos questions. Cette personne a déjà aidé plusieurs de mes clients, et tous ont déclaré avoir été pleinement satisfaits de ses services.

Avec votre consentement et sans aucune obligation de votre part, cette personne pourra étudier votre demande et amorcer le processus d'ouverture de compte. Puis-je lui demander de vous appeler pour prendre un rendez-vous?

\* Les intérêts sont calculés sur le solde de clôture quotidien et sont versés au compte mensuellement.



# Optimisation des liquidités

## 5. Simplifier la gestion financière

### PROFIL DU CLIENT

Les propriétaires qui ont recours à une méthode bancaire compliquée et qui gagneraient à simplifier la gestion courante de leurs finances.

### PRINCIPAL AVANTAGE POUR LE CLIENT

En effectuant diverses opérations bancaires au moyen d'un seul compte (Manuvie Un ou Sélect Banque Manuvie), le client peut simplifier considérablement la gestion courante de ses finances et réduire le stress qu'elle peut susciter.

### Amorcer la discussion

Il faut du temps et de l'énergie pour gérer plusieurs prêts et comptes d'épargne à la fois. De plus, veiller à ce que les comptes soient toujours suffisamment provisionnés pour honorer un chèque ou un paiement préautorisé est une tâche qui peut être stressante. Pourquoi se compliquer la vie inutilement?

J'aimerais vous montrer une façon de simplifier votre gestion financière et d'éviter ainsi de dépenser temps et énergie à faire le suivi de plusieurs comptes.

### Pourquoi soulevons-nous cette question?

Mon rôle est de bien comprendre votre situation financière et de vous aider à trouver les outils dont vous avez besoin pour atteindre vos objectifs financiers. D'après ce que vous me dites, vous consacrez beaucoup trop de temps à la gestion courante de vos finances et vous éprouvez un certain stress à le faire.

### Qu'est-ce que ce compte peut faire pour moi?

Les comptes Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie pourraient tous deux simplifier votre gestion financière en vous permettant d'effectuer la plupart de vos opérations bancaires au moyen d'un seul compte. Vous pourrez ainsi consacrer moins de temps à la gestion courante de vos finances et plus de temps à des activités qui vous tiennent à cœur.

Manuvie Un regroupe votre prêt hypothécaire, vos prêts personnels, vos marges de crédit, votre revenu et votre épargne à court terme.

Le compte Sélect Banque Manuvie combine un prêt hypothécaire à un compte-chèques à taux d'intérêt\* élevé des plus complets. Une banque, un compte, un sommaire en ligne. Il n'y a rien de plus simple!

### Obtenir le consentement du client au processus de recommandation

J'aimerais pouvoir vous en dire bien plus sur le compte Manuvie Un ou Sélect Banque Manuvie, mais les règles régissant le courtage hypothécaire m'en empêche. Je suis convaincu qu'il s'agit de deux excellents comptes pour des propriétaires comme vous, qui gagneraient à simplifier la gestion courante de leurs finances.

La Banque Manuvie a dans votre région un représentant qui s'appelle < nom >. Spécialiste des comptes Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie, il(elle) pourra vous renseigner sur ces produits et répondre à toutes vos questions. Cette personne a déjà aidé plusieurs de mes clients, et tous ont déclaré avoir été pleinement satisfaits de ses services.

Avec votre consentement et sans aucune obligation de votre part, cette personne pourra étudier votre demande et amorcer le processus d'ouverture de compte. Puis-je lui demander de vous appeler pour prendre un rendez-vous?

\* Les intérêts sont calculés sur le solde de clôture quotidien et sont versés au compte mensuellement.

# Optimisation des liquidités

## 6. Répondre aux besoins d'un client qui désire emprunter ou prévoit le faire

### PROFIL DU CLIENT

Ces propriétaires ont un urgent besoin d'emprunter (pour faire des rénovations, par exemple) ou prévoient emprunter dans un an ou deux.

### PRINCIPAL AVANTAGE POUR LE CLIENT

En se dotant d'un compte Manuvie Un, les clients disposeront d'un moyen d'emprunt économique et pratique et n'auront peut-être plus jamais besoin de souscrire un autre emprunt.

### Amorcer la discussion

La plupart des gens ont besoin, à un moment ou un autre de leur vie, d'emprunter une somme importante pour faire des rénovations, par exemple. En règle générale, ils ont deux choix. Ils peuvent porter leur achat à leur carte de crédit, qui finit souvent par leur coûter très cher en intérêts. Ou ils peuvent demander un prêt, c'est-à-dire se présenter à une banque, remplir de nombreux formulaires et négocier un taux. Il y a heureusement une troisième solution, plus judicieuse, que je recommande à mes clients qui ont accumulé une certaine valeur nette dans leur maison, c'est le compte Manuvie Un.

### Pourquoi soulevons-nous cette question?

Comme la gestion des dettes est un élément clé de tout plan financier, je veux que vous soyez pleinement en mesure de répondre à vos besoins d'emprunt d'une façon pratique et efficace.

### Qu'est-ce que ce compte peut faire pour moi?

Manuvie Un peut vous aider à gérer vos dettes plus facilement, sans stress et sans avoir à soumettre une demande de prêt à la banque chaque fois que vous avez besoin d'argent. Avec un compte Manuvie Un, c'est vous qui déterminez quand et combien emprunter, sous réserve de votre limite de crédit. En fait, si vous optez pour Manuvie Un, vous n'aurez peut-être plus jamais besoin de demander un prêt.

### Obtenir le consentement du client au processus de recommandation

J'aimerais pouvoir vous en dire bien plus sur Manuvie Un, mais les règles régissant le courtage hypothécaire m'en empêche. Je suis convaincu que Manuvie Un pourrait simplifier la gestion de vos dettes en vous offrant un moyen pratique et rentable d'emprunter, dans l'immédiat et dans l'avenir.

La Banque Manuvie a dans votre région un(e) spécialiste de Manuvie Un qui s'appelle < nom >. Cette personne pourra vous renseigner sur ce produit et répondre à toutes vos questions. Elle peut également produire un projet informatisé qui vous donnera une idée de la somme que vous pouvez vous permettre de retirer, compte tenu du temps que vous prévoyez demeurer dans votre maison. Elle a déjà aidé plusieurs de mes clients, et tous ont déclaré avoir été pleinement satisfaits de ses services.

Avec votre consentement et sans aucune obligation de votre part, cette personne pourra remplir votre demande et amorcer le processus d'ouverture de compte. Puis-je lui demander de vous appeler pour prendre un rendez-vous?

# Protection des liquidités

## 7. Procurer un revenu additionnel ou une solution de rechange pour la retraite

### PROFIL DU CLIENT

Les propriétaires qui sont proches de la retraite ou qui y sont déjà. Ces clients ne sont pas, ou ne sont plus, en mesure de mettre suffisamment d'argent de côté pour se doter d'un revenu de retraite qui répondra à leurs besoins, mais ils ont accumulé une valeur nette importante dans leur habitation et pourraient l'utiliser pour accroître leur revenu de retraite.

### PRINCIPAL AVANTAGE POUR LE CLIENT

Les clients qui disposent d'une valeur nette importante dans leur habitation et dont l'épargne-retraite est insuffisante pour générer le revenu de retraite dont ils ont besoin peuvent effectuer des retraits sur leur compte Manuvie Un.

Remarque importante : Les retraits que les clients effectuent sur leur compte Manuvie Un ne doivent pas excéder la limite de crédit qui leur a été accordée. Les clients devront payer les intérêts courus et des frais si ces retraits excèdent leur limite de crédit. Cette situation est différente du prêt hypothécaire inversé puisque le client n'est pas tenu d'effectuer des dépôts sur le compte.

### Amorcer la discussion

Compte tenu de votre épargne-retraite actuelle, vous entrevoyez peut-être certaines difficultés à atteindre l'objectif de revenu de retraite que vous vous êtes fixé. Les clients qui sont dans votre situation – qui possèdent une habitation, mais qui manquent de liquidités – ont souvent investi dans leur maison une partie importante de leur patrimoine. Dans ce contexte, il serait peut-être judicieux de considérer votre maison comme un actif financier et non seulement comme une habitation. J'aimerais vous parler d'une stratégie qui permet de compléter votre revenu de retraite en accédant à une partie de la valeur nette de votre maison.

### Pourquoi soulevons-nous cette question?

Une de mes tâches en tant que conseiller est de vous aider à établir un plan financier qui pourra générer un revenu suffisant pour votre retraite. Il est important pour moi de veiller non seulement à ce que ce revenu suffise à payer vos dépenses, mais qu'il vous permette également de combler sans problème tous vos besoins chaque mois. Votre maison est l'un de vos biens les plus importants; il pourrait donc être avantageux pour vous d'effectuer un retrait mensuel modique sur la valeur nette de votre maison, grâce au compte Manuvie Un.



## Qu'est-ce que ce compte peut faire pour moi?

Manuvie Un peut vous aider à accéder à la valeur nette de votre maison, jusqu'à concurrence de votre limite de crédit, pour compléter votre revenu de retraite. Avec Manuvie Un, vous ne payez des intérêts que sur le montant que vous empruntez et, aussi longtemps que vous n'appliquez pas un taux fixe à cette dette, vous êtes libre de la rembourser en tout temps, sans pénalité. Il est important de choisir un montant de retrait que vous êtes en mesure de rembourser de façon à ne pas atteindre votre limite de crédit avant d'être prêt à vendre votre maison, car avec Manuvie Un, vous ne pouvez pas dépasser votre limite de crédit, sinon vous devrez payer tous les frais d'intérêts ayant porté votre solde au-delà de cette limite.

## Obtenir le consentement du client au processus de recommandation

J'aimerais pouvoir vous en dire bien plus sur Manuvie Un, mais les règles régissant le courtage hypothécaire m'en empêche. Je suis convaincu que Manuvie Un pourrait contribuer à accroître votre revenu de retraite en vous donnant accès à la valeur nette de votre habitation.

La Banque Manuvie a dans votre région un(e) spécialiste de Manuvie Un qui s'appelle < nom >. Cette personne pourra vous renseigner sur ce produit et répondre à toutes vos questions. Elle peut également produire un projet informatisé qui vous donnera une idée de la somme que vous pouvez vous permettre de retirer, compte tenu du temps que vous prévoyez demeurer dans votre maison. Elle a déjà aidé plusieurs de mes clients, et tous ont déclaré avoir été pleinement satisfaits de ses services.

Avec votre consentement et sans aucune obligation de votre part, cette personne pourra remplir votre demande et amorcer le processus d'ouverture de compte. Puis-je lui demander de vous appeler pour prendre un rendez-vous?



# Situations particulières

## 8. Satisfaire le besoin de financer un emprunt à des fins de placement

### PROFIL DU CLIENT

Ces propriétaires ont accumulé une valeur nette importante dans leur habitation. Ils ont une bonne tolérance au risque, une excellente compréhension des risques liés au financement des placements par emprunt et un désir d'emprunter à des fins de placement.

### PRINCIPAL AVANTAGE POUR LE CLIENT

En recourant au compte Manuvie Un pour financer leurs placements, les clients peuvent bénéficier de certains avantages que n'offrent pas les prêts placement ordinaires.

### Amorcer la discussion

Maintenant que nous avons déterminé que le financement de placements par emprunt pourrait vous convenir, j'aimerais vous parler d'une stratégie de financement. Comme vous avez accumulé une valeur nette importante dans votre habitation, vous pouvez, grâce à Manuvie Un, accéder à cette valeur pour financer un placement.

### Pourquoi soulevons-nous cette question?

En tant que conseiller, mon rôle ne consiste pas seulement à vous recommander les stratégies les mieux adaptées à votre situation; je peux aussi vous aider à trouver les meilleurs outils pour mettre en œuvre ces stratégies.

### Qu'est-ce que ce compte peut faire pour moi?

Manuvie Un présente un certain nombre d'avantages par rapport aux produits de prêts placement ordinaires.

Par exemple :

- Il est assorti d'un taux d'intérêt variable concurrentiel.
- Il est exempté de tout appel de marge lié à la valeur du placement.
- Il permet de choisir des taux fixes, des taux variables, ou une combinaison des deux.
- Les placements que vous choisissez ne sont pas assujettis à certaines restrictions – vous êtes donc libre de choisir le portefeuille qui vous convient.
- Si vous décidez de mettre fin à l'effet de levier pendant un certain temps et de le reprendre ensuite, vous pouvez le faire sans avoir à demander un nouveau prêt.
- Il s'agit d'un compte « tout-en-un » qui peut simplifier la gestion de vos finances en regroupant la plupart de vos opérations bancaires. En fait, le prêt placement est une façon parmi plusieurs autres d'utiliser le compte.

Outre ces avantages, je tiens à vous souligner que le compte Manuvie Un est garanti par la valeur de votre maison et qu'il remplace votre prêt hypothécaire existant. En ce sens, il est différent d'un prêt placement ordinaire, qui est garanti par les placements que vous faites. Autrement dit, si vous ne respectez pas vos engagements à l'égard du compte Manuvie Un, vous mettez en péril la propriété de votre maison.

### Obtenir le consentement du client au processus de recommandation

J'aimerais pouvoir vous en dire bien plus sur Manuvie Un, mais les règles régissant le courtage hypothécaire m'en empêche. Je suis toutefois convaincu que Manuvie Un pourrait, dans votre situation, vous aider à mettre en œuvre une stratégie de financement de placements par emprunt.

La Banque Manuvie a dans votre région un(e) spécialiste de Manuvie Un qui s'appelle < nom >. Cette personne pourra vous renseigner sur ce produit et répondre à toutes vos questions. Elle a déjà aidé plusieurs de mes clients, et tous ont déclaré avoir été pleinement satisfaits de ses services.

Avec votre consentement et sans aucune obligation de votre part, cette personne pourra remplir votre demande et amorcer le processus d'ouverture de compte. Puis-je lui demander de vous appeler pour prendre un rendez-vous?

### Remarques importantes

1. Il n'est pas avantageux pour tous d'emprunter à des fins de placement. Vos clients doivent bien comprendre les risques et avantages liés aux emprunts effectués à des fins de placement, car les pertes comme les gains peuvent être amplifiés. Le candidat idéal a un horizon de placement à long terme et il est prêt à tolérer un degré de risque élevé. Les clients doivent savoir que cette stratégie présente un risque accru étant donné que leur maison est offerte en garantie de l'emprunt et qu'ils devront effectuer des paiements, quel que soit le rendement de leur placement. La valeur des placements fluctuera et n'est pas garantie, mais vos clients devront néanmoins rembourser leur emprunt et payer l'impôt exigible. La Banque Manuvie du Canada agit uniquement à titre de prêteur et d'administrateur des prêts, et ne donne aucun conseil, de quelque nature que ce soit, en matière de placements, ni aux particuliers ni aux conseillers. Le courtier et le conseiller ont la responsabilité de déterminer la pertinence des placements pour leurs clients et de les informer des risques associés aux placements financés par emprunt.
2. Les frais d'intérêts applicables à des emprunts peuvent être déductibles du revenu imposable sous réserve de certaines conditions énoncées dans la *Loi de l'impôt sur le revenu*. Les clients concernés devraient consulter leurs conseillers fiscal et juridique pour juger de la pertinence de cette option.



# Situations particulières

## 9. Répondre aux besoins des propriétaires d'immeuble de placement

### PROFIL DU CLIENT

Ces clients possèdent un immeuble de placement admissible, soit une maison isolée, une maison en rangée, un duplex, un triplex, un quadruplex ou une copropriété dans une région admissible<sup>1</sup>. Par immeuble de placement admissible, on entend les unités locatives situées en zone résidentielle et utilisées comme résidences (maximum de 4 unités).

### PRINCIPAL AVANTAGE POUR LE CLIENT

Manuvie Un permet aux clients de faire un suivi distinct des dépenses liées à un immeuble de placement au moyen d'un seul compte et d'avoir facilement accès à des fonds supplémentaires qui pourront servir à améliorer la propriété ou à acquérir d'autres immeubles de placement. Il peut également les aider à accélérer le remboursement de leur dette s'ils font virer leurs revenus locatifs au compte.

### Amorcer la discussion

Un immeuble de placement peut être un moyen efficace de se constituer un patrimoine à long terme. Cependant, certains propriétaires d'immeubles de placement estiment qu'il peut être très ardu de faire un suivi des dépenses et des revenus liés à la propriété. En outre, il n'est pas toujours facile de trouver les liquidités nécessaires pour apporter les améliorations locatives et faire les rénovations nécessaires. J'aimerais vous parler aujourd'hui d'un produit qui pourrait faciliter la gestion financière de votre immeuble de placement et vous donner accès aux sommes nécessaires pour maintenir ce dernier en bon état : c'est le compte Manuvie Un.

### Pourquoi soulevons-nous cette question?

Mon rôle consiste à vous aider à trouver les meilleurs outils qui soient pour atteindre vos objectifs financiers. La création d'un patrimoine ne consiste pas seulement à accumuler des actifs. Il faut aussi les gérer efficacement, de façon rentable et aisée, pour être en mesure de les faire croître. Vous pourrez alors consacrer plus de temps aux activités qui vous tiennent à cœur.

Remarque : Les clients peuvent être admissibles à un prêt représentant jusqu'à 80 % de la valeur estimative de la propriété. La quotité de financement maximale est de 75 % pour les copropriétés situées dans des tours d'habitation. Une évaluation complète de la propriété est exigée pour toutes les propriétés non occupées par le propriétaire ainsi que pour toutes les propriétés occupées par le propriétaire à l'égard desquelles la quotité de financement est supérieure à 65 %. Le montant maximal de prêt varie selon l'endroit et le type d'immeuble. Votre conseiller en services bancaires peut vous donner plus de précisions.

1. Les immeubles de placement qui sont occupés par le propriétaire et situés n'importe où au Canada, sauf dans les territoires, sont admissibles pour l'ouverture d'un compte Manuvie Un. Les immeubles de placement non occupés par le propriétaire sont admissibles dans certaines régions canadiennes. Pour obtenir la liste de ces régions, consultez le site [manuvieun.ca](http://manuvieun.ca) ou communiquez avec le représentant de la Banque Manuvie dans votre région.



## Qu'est-ce que ce compte peut faire pour moi?

Manuvie Un peut simplifier la gestion de vos biens et pourrait même vous aider à les payer en totalité plus rapidement. Compte « tout-en-un » garanti par la valeur de votre propriété, Manuvie Un vous permet de payer les frais liés à votre immeuble de placement à même le compte et d'y faire virer vos revenus locatifs de façon à faciliter le suivi des opérations et, par la même occasion, votre déclaration de revenus. En outre, comme ce compte vous donne accès à la valeur nette que vous avez accumulée dans l'immeuble, vous pouvez y prélever les fonds dont vous avez besoin pour effectuer des réparations ou verser un acompte en vue de l'achat d'un autre immeuble. Un immeuble de placement est une première et importante étape dans la constitution d'un patrimoine. L'étape suivante consiste à faire usage d'un produit novateur comme Manuvie Un pour vous aider à gérer vos biens plus facilement et plus efficacement.

## Obtenir le consentement du client au processus de recommandation

J'aimerais pouvoir vous en dire bien plus sur Manuvie Un, mais les règles régissant le courtage hypothécaire m'en empêche. Je suis convaincu que Manuvie Un pourrait faciliter les différents aspects de la gestion financière d'un immeuble de placement et vous doterait d'une source de fonds facilement accessible en cas de réparations et de rénovations.

La Banque Manuvie a dans votre région un(e) spécialiste de Manuvie Un qui s'appelle < nom >. Cette personne pourra vous renseigner sur ce produit et répondre à toutes vos questions. Elle a déjà aidé plusieurs de mes clients, et tous ont déclaré avoir été pleinement satisfaits de ses services.

Avec votre consentement et sans aucune obligation de votre part, cette personne pourra remplir votre demande et amorcer le processus d'ouverture de compte. Puis-je lui demander de vous appeler pour prendre un rendez-vous?





# Réponse aux objections

## 1. Ces chiffres sont trop beaux pour être vrais.

Il est vrai que les chiffres impressionnent, mais ils n'ont rien de magique – c'est une simple question de mathématiques. S'ils doivent signifier quelque chose, c'est que votre méthode bancaire actuelle n'est pas du tout efficace. Ces chiffres sont établis selon trois critères :

- a. **Consolidation des dettes.** Les calculs supposent que toutes vos dettes actuelles sont regroupées dans le compte Manuvie Un et qu'on leur applique le taux de base Manuvie Un.
- b. **Utilisation efficace de l'épargne.** Votre épargne à court terme est affectée au remboursement immédiat de votre dette – elle réduit donc vos frais d'intérêts. C'est une façon beaucoup plus efficace d'utiliser vos liquidités, car vous économiserez sans doute beaucoup plus d'intérêts que vous ne pourriez en obtenir en laissant ces sommes s'accumuler dans un compte d'épargne.
- c. **Utilisation du revenu excédentaire.** Comme Manuvie Un vous sert de compte courant, vous pouvez y faire virer automatiquement votre revenu. Tout excédent à la fin du mois (votre revenu moins vos dépenses) réduit automatiquement votre dette et, par la même occasion, vos frais d'intérêts.

## 2. C'est trop compliqué.

Si cette méthode paraît compliquée au premier abord, c'est parce que nous avons appris dès notre jeune âge à séparer nos finances en plusieurs segments. À bien y penser, il peut être beaucoup plus compliqué de virer des fonds d'un compte à un autre et de faire le suivi de plusieurs dettes à des taux différents. Manuvie Un est un moyen beaucoup plus simple de gérer votre argent, parce que tout est regroupé dans un seul compte – et toutes vos liquidités sont affectées à la réduction d'une dette unique. Pour être honnête, il m'a fallu moi-même un peu de temps à m'habituer à cette idée – car elle est à l'opposé de ce que l'on m'avait appris. Maintenant que je comprends ce que ce compte peut faire pour moi, je ne peux plus m'en passer.

## 3. J'ai les mains liées, je ne peux pas transférer mon prêt hypothécaire.

Ce n'est pas un problème – en fait, il existe plusieurs façons d'ouvrir un compte Manuvie Un – votre conseiller en services bancaires vous les expliquera.

- a. **Hypothèque de deuxième rang.** Si la valeur nette de votre maison est suffisamment élevée, vous pouvez ouvrir un compte Manuvie Un assorti d'une hypothèque de deuxième rang. Vous pouvez ainsi organiser toutes vos opérations bancaires et même profiter de votre marge de crédit pour effectuer des versements anticipés sur votre prêt hypothécaire existant. Puis, lorsque ce prêt hypothécaire arrivera à échéance, vous pourriez être en mesure de faire de votre compte Manuvie Un votre prêt hypothécaire de premier rang.
- b. **Payer la pénalité.** Si la pénalité exigée pour résilier votre prêt hypothécaire existant n'est pas trop excessive, vous aurez peut-être intérêt à la payer pour réaliser dès à présent des économies avec Manuvie Un.
- c. **Attendre.** Si la pénalité est excessive, fixons-nous un rendez-vous quelques mois avant le renouvellement de votre prêt hypothécaire. Je vous recommanderai alors à un conseiller en services bancaires qui vous aidera à effectuer le transfert.

## 4. Je n'ai aucune dette et je ne veux pas hypothéquer ma maison.

- a. **Si vous utilisez le compte comme une solution de rechange :** Ce n'est pas parce que le compte Manuvie Un est un prêt hypothécaire que vous êtes tenu d'emprunter. Si vous n'empruntez pas, vous n'aurez pas de frais d'intérêts à payer. Mais, avec un compte Manuvie Un, vous aurez l'assurance de pouvoir accéder à une marge de crédit en cas de dépenses imprévues.
- b. **Si vous prévoyez accéder à la valeur nette de votre maison :** Votre maison est l'un de vos biens les plus importants et, dans votre cas, il serait judicieux de pouvoir accéder à la valeur nette qui y est accumulée pour répondre à vos besoins financiers. Comme Manuvie Un est garanti par votre maison, vous paierez probablement moins d'intérêts que si vous souscriviez un prêt non garanti.



**5. Je ne souhaite pas payer des frais de 14 \$ par mois (7 \$ pour les aînés).**

**a. Les frais mensuels sont clairement définis.**

Je comprends que ces frais vous ennuiet, mais je vois les choses différemment – ils signifient que la Banque Manuvie n’a rien à cacher et ne prélèvera pas des sommes à votre insu. Contrairement à certaines banques, il n’y a aucuns frais dissimulés sous forme de taux non concurrentiels, de produits peu efficaces ou de frais d’utilisation qui semblent minimales au départ, mais qui finissent rapidement par représenter une somme importante. Les frais de Manuvie Un couvrent un nombre illimité d’opérations courantes – vous n’avez donc pas à vous inquiéter – aucuns autres frais, même modiques, ne seront prélevés sur votre compte.

**b. L’arbre qui cache la forêt.** En optant pour Manuvie Un, vous disposez d’un compte qui fait fructifier tout votre argent – et qui, dans la plupart des cas, vous fera économiser bien plus que 14 \$ par mois! Manuvie Un vous offre une grande souplesse, il peut réduire considérablement vos frais d’intérêts et il vous permet d’effectuer, moyennant des frais mensuels relativement modiques, un nombre illimité d’opérations courantes.

**6. Je peux obtenir un meilleur taux avec un prêt hypothécaire à taux variable de durée fixe.**

Bien que je ne sois pas autorisé à comparer pour vous les différents prêts hypothécaires offerts sur le marché (en raison de la réglementation en matière de prêts hypothécaires), n’oubliez pas qu’en ce qui a trait à la gestion des dettes, la souplesse est aussi importante, sinon plus, que le taux d’intérêt. Il est peut-être préférable pour vous de payer un peu plus d’intérêts aujourd’hui, si cela vous permet de rembourser votre capital plus rapidement. De plus, il est important que vous ayez la possibilité d’augmenter ou de réduire à votre gré le montant de vos versements, au cas où votre situation financière changerait.

**7. J’ai bien peur de ne pouvoir gérer une marge de crédit aussi importante.**

Cette préoccupation est légitime, car vous devez en effet être en mesure de contrôler vos dépenses si vous optez pour ce compte. Il y a toutefois deux choses qui devraient vous rassurer. Tout d’abord, vous avez sans doute déjà accès à du crédit, si vous possédez une ou plusieurs cartes de crédit. Utilisez-vous toujours le crédit maximal auquel ces cartes vous donnent accès? Si la réponse est non, vous n’aurez pas plus de difficulté à le faire avec Manuvie Un. En deuxième lieu, votre relevé mensuel comporte un graphique qui indique clairement où vous en êtes dans le remboursement de votre dette. Vous saurez donc assez rapidement si vous dépensez trop et vous pourrez au besoin corriger la situation.

De plus, grâce à la nouvelle option de sous-compte à terme, vous serez certain de réduire votre dette au fil des années. En effet, les versements de capital sur ce sous-compte réduiront automatiquement la limite de crédit globale de votre compte. Ainsi, vous pourrez établir un calendrier de versements vous incitant à la discipline tout en bénéficiant de la souplesse que vous procure Manuvie Un.

**8. Je suis intéressé à souscrire un prêt hypothécaire Sélect Banque Manuvie, mais je ne veux pas le compte bancaire.**

**Pas de problème.** Il existe une option sans frais mensuels. Si vous n’utilisez le compte que pour payer automatiquement votre prêt hypothécaire, vous n’aurez aucuns frais supplémentaires à payer. À l’ouverture du compte, un conseiller en services bancaires mettra simplement en place un processus de virement de fonds à partir de votre compte bancaire courant de sorte que le montant et la périodicité de ces virements correspondent à ceux de vos versements hypothécaires du compte Sélect Banque Manuvie. Vos versements hypothécaires seront ainsi automatiquement prélevés sur votre compte bancaire, sans frais. Vous pouvez également mettre en place des prélèvements automatiques sur un autre compte établi à votre nom auprès de la Banque Manuvie ou d’une autre institution financière.

# 6.

## Marketing et conformité



# Aperçu de la réglementation

Les comptes Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie sont des produits hypothécaires et, à ce titre, leur distribution est soumise aux diverses lois provinciales qui régissent le courtage hypothécaire (« les lois »). Chaque loi provinciale est légèrement différente des autres, mais en général, toutes stipulent que pour être autorisé à vendre des produits hypothécaires, vous devez :

1. être titulaire d'un permis de courtier hypothécaire; ou
2. être un employé d'une institution prêteuse approuvée, comme une banque.

Les personnes qui n'entrent pas dans l'une de ces deux catégories ne sont pas autorisées à prendre part à des activités de courtage hypothécaire, comme :

- faire de la publicité sur des produits hypothécaires;
- solliciter des demandes de prêt hypothécaire du public;
- fournir une description détaillée des produits hypothécaires;
- comparer des produits hypothécaires; ou
- accepter une demande de prêt hypothécaire.

En raison de ces restrictions, le modèle de distribution des produits Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie exige que le conseiller présente le produit au client et recommande ensuite ce dernier à un conseiller en services bancaires. Cet employé de la Banque Manuvie n'est pas soumis aux contraintes des lois. Les conseillers en services bancaires sont des spécialistes des comptes Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie; ils peuvent donc expliquer le produit en détail, répondre aux questions, produire des projets informatisés et gérer le processus de souscription, du début jusqu'à la fin.

## Conseillers titulaires d'un permis de l'ACCFM et de l'OCRCVM

Les conseillers qui sont titulaires d'un permis de l'ACCFM ou de l'OCRCVM devraient se renseigner auprès de leur courtier sur les pratiques à suivre en matière de recommandation de clients à des fins de souscription de produits hypothécaires, étant donné que ce dernier doit superviser et approuver toutes les opérations de vente effectuées par ses conseillers. En raison de cette exigence, toutes les recommandations de clients à des fins de souscription de produits hypothécaires de la Banque Manuvie doivent se faire par l'entremise du courtier.

La plupart des courtiers exigent qu'un formulaire de recommandation de clients soit rempli au moment de la recommandation. Veuillez communiquer avec votre courtier pour obtenir une copie du formulaire de recommandation et savoir quoi faire après l'avoir rempli.

Pour que des conseillers titulaires d'un permis de l'ACCFM ou de l'OCRCVM puissent lui recommander des clients pour la souscription de comptes Manuvie Un ou Sélect Banque Manuvie, le courtier doit avoir conclu une entente de recommandation avec la Banque Manuvie. Votre conseiller en services bancaires peut vous dire si une telle entente existe. Si aucune entente de recommandation n'a été signée, votre conseiller en services bancaires fera en sorte que votre courtier et la Banque Manuvie en signent une.

## Lignes directrices sur les activités du conseiller

Le succès de notre modèle de distribution des comptes Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie est fondé avant tout sur le respect des lois régissant le courtage hypothécaire. À cet égard, nous n'accepterons pas les recommandations faites par des conseillers dont les activités ne sont pas conformes aux lois provinciales applicables ou qui ne mettent pas immédiatement fin à une pratique non conforme.

En général, les activités du conseiller devraient se limiter à :

1. aborder la question de la gestion des dettes et des liquidités avec un client existant, dans le cadre d'un plan financier global;
2. présenter le concept Manuvie Un et(ou) Sélect Banque Manuvie comme une composante éventuelle d'un plan financier global;
3. demander au client s'il accepte d'être recommandé à un conseiller en services bancaires;
4. recommander le client à un conseiller en services bancaires.

## Exemples d'activités autorisées

Outre ces lignes directrices générales, voici quelques façons de présenter les comptes Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie à vos clients existants<sup>1</sup> :

1. **Discussion en personne ou au téléphone.** En général, la discussion devrait se porter essentiellement sur la gestion des dettes et des liquidités et(ou) sur le concept des solutions bancaires intégrées. Les produits Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie peuvent être présentés et décrits en termes généraux, mais dans le contexte d'un plan financier global.
2. **Séminaires offerts aux clients et animés par le conseiller en services bancaires.** Les conseillers ne sont pas autorisés à organiser ni à animer des séminaires sur les produits Manuvie Un et(ou) Sélect Banque Manuvie; cependant, les conseillers en services bancaires peuvent le faire au nom d'un ou de plusieurs conseillers. Il y a cependant certaines conditions à respecter :
  - a. Seuls les clients existants du conseiller peuvent assister à ces séminaires. Par conséquent, les séminaires ne peuvent pas être annoncés au grand public et on ne peut demander au client invité de venir avec un ami. Par clients des conseillers, on entend ceux avec lesquels le conseiller a déjà établi une relation de conseiller à client. Les employés d'un client titulaire d'un régime collectif (par exemple, un client de l'Assurance collective) ne sont pas considérés comme des clients du conseiller aux fins du séminaire.
  - b. Le séminaire ne doit porter que sur les produits de la Banque Manuvie ou de la Financière Manuvie.
3. **Distribuer aux clients des brochures approuvées.** Les conseillers sont le plus souvent autorisés à remettre à leurs clients un exemplaire d'une brochure approuvée sur les comptes Manuvie Un et(ou) Sélect Banque Manuvie. Vous pouvez consulter ou commander ces brochures approuvées sur [manuvie.com/infoprep](http://manuvie.com/infoprep). (Il n'est pas permis de modifier ou de personnaliser de quelque façon que ce soit le contenu de ces brochures.)
4. **Présentoirs de brochures.** Un présentoir de brochures ou une affichette pour bureau peuvent être utilisés, à condition que ce soit dans un lieu auquel le public n'a habituellement pas accès.

5. **Envois par la poste ou par courriel à des clients existants.** Les conseillers peuvent envoyer une lettre ou un courriel à des clients existants, sous réserve des directives générales ci-dessus. Le contenu approuvé de ces lettres et courriels est disponible à la section Manuvie Un du site [manuvie.com/infoprep](http://manuvie.com/infoprep). Vous pouvez inclure des brochures approuvées dans un envoi postal, mais elles ne doivent être ni personnalisées (en imprimant par exemple votre nom sur une brochure) ni agrafées ou jointes à la lettre.

## Exemples d'activités interdites

Voici quelques exemples d'activités qui sont contraires à la législation sur le courtage hypothécaire. Notez que cette liste n'est pas exhaustive; quelques activités seulement y sont mentionnées – celles à propos desquelles nous recevons le plus de questions.

Pour savoir si une activité est permise ou non, il suffit souvent de se poser la question suivante : « Cette activité a-t-elle pour but de vendre le produit Manuvie Un et(ou) Sélect Banque Manuvie à des personnes qui ne font pas partie de ma clientèle? » Si la réponse est « oui », c'est que l'activité est probablement interdite.

1. **Publicité.** Par publicité, on entend toute forme de sollicitation du public, comme des annonces imprimées ou radiophoniques, des affiches sur les devantures de magasins, la participation à des foires commerciales ou des publipostages.
2. **Médias électroniques (site Web, Facebook, Twitter, etc.).** Comme les sites web sont accessibles au grand public, un message portant spécifiquement sur Manuvie Un, le compte Sélect Banque Manuvie ou les prêts hypothécaires n'est pas autorisé. Sont visés les messages qui contiennent le logo Manuvie Un et(ou) Solutions Sélect ou qui décrivent ou présentent les comptes Manuvie Un et(ou) Sélect Banque Manuvie comme faisant partie du portefeuille de produits offerts. Deux exceptions :
  - a. Lien vers [manuvieun.ca](http://manuvieun.ca) et [selectbanquemanuvie.ca](http://selectbanquemanuvie.ca). Vous pouvez insérer dans votre site web un hyperlien qui mène directement aux sites [manuvieun.ca](http://manuvieun.ca) et [selectbanquemanuvie.ca](http://selectbanquemanuvie.ca), si vous traitez en termes généraux de sujets portant sur les dettes, les services bancaires ou les liquidités, comme :
    - Les produits bancaires traditionnels ne vous satisfont plus? Je suis habilité à vous recommander un produit qui vous aidera à prendre le contrôle de vos finances.
    - Vous voulez gérer plus efficacement vos finances? Je peux vous recommander une nouvelle méthode bancaire.

<sup>1</sup> Avant d'exercer ces activités, les conseillers qui sont titulaires d'un permis de l'ACCFM ou de l'OCRCVM devraient s'informer auprès de leur courtier sur les règles à suivre.

- Produit offert sur recommandation : La Banque Manuvie offre un compte qui pourrait vous faire économiser des milliers de dollars. Si vous êtes intéressé, je peux vous diriger vers un spécialiste de ce produit.
- b. Vous pouvez mentionner dans votre site le nom de votre conseiller en services bancaires en tant que personne à contacter ou personne-ressource (mais vous ne pouvez le qualifier d'associé, de membre de l'équipe ni de membre affilié, car cela pourrait être perçu comme une relation formelle). Par exemple :
- Personnes-ressources
- Joseph Simard, conseiller en services bancaires, Banque Manuvie du Canada.
3. **Articles, blogues, émissions-débats.** Comme vous êtes habilité à recevoir une rémunération lorsque vous recommandez un client pour la souscription d'un produit hypothécaire, le fait de discuter de Manuvie Un, du compte Sélect Banque Manuvie ou des prêts hypothécaires en général dans un forum public pourrait être considéré comme une forme de sollicitation hypothécaire.
4. **Utilisation des calculateurs Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie.** Le calculateur Manuvie Un comporte une fonction importante qui permet de comparer Manuvie Un à d'autres produits hypothécaires. Le fait de comparer des produits hypothécaires étant considéré comme une activité de courtage hypothécaire, les conseillers ne sont pas autorisés à utiliser le calculateur avec un client ou en son nom. En revanche, ils peuvent demander aux clients d'utiliser eux-mêmes le calculateur ou les inciter à demander à leur conseiller en services bancaires de produire à leur intention un projet informatisé. De même, vous ne pouvez pas utiliser les calculateurs hypothécaires Sélect Banque Manuvie avec vos clients ou en leur nom, mais vous pouvez leur suggérer de les utiliser eux-mêmes.
5. **Séminaires publics.** Comme nous l'avons mentionné à la section précédente, un conseiller en services bancaires peut organiser un séminaire privé pour des clients existants, mais le public ou les amis ou membres de la famille des clients ne sont pas autorisés à y assister.

## Utilisation des renseignements sur le client

L'utilisation appropriée des renseignements sur le client est une préoccupation importante de la Banque Manuvie. Nous respectons toutes les lois qui stipulent la façon dont les renseignements doivent être recueillis, utilisés et conservés. Conformément à la législation actuelle (Règlement sur le commerce de l'assurance de la *Loi sur*

*les banques*), les conseillers ne sont pas autorisés à utiliser des renseignements sur le client, qui ont été expressément recueillis pour faire souscrire des produits bancaires ou promouvoir ou vendre des produits d'assurance, tels une assurance vie, une assurance invalidité, des contrats à fonds distincts et des rentes.

En d'autres mots, si vous recueillez des renseignements sur le client pour l'aider à garantir un prêt (ou tout produit bancaire), vous ne pouvez pas lui faire souscrire un produit d'assurance vie sans effectuer au préalable une entrevue de planification. Au cours de cette entrevue, vous devrez demander au client de vous fournir les renseignements, comme si vous ne les aviez pas déjà. Si le client refuse de vous donner ces mêmes renseignements au cours de l'entrevue de planification, vous ne pourrez pas utiliser ceux que vous avez déjà pour conclure la vente d'assurance.

Comme vous devez pouvoir démontrer que vous n'avez utilisé aucun renseignement afférent à la vente d'un produit bancaire pour faire souscrire de l'assurance, nous vous conseillons de maintenir, pour chaque client, des dossiers distincts pour les opérations d'assurance et les opérations bancaires.

## Protection des renseignements personnels et confidentialité

Si vous êtes sous contrat avec nous, vous devez respecter les lignes directrices sur la vie privée et la confidentialité, comme vous vous y êtes engagé en signant votre contrat avec la Financière Manuvie. Si vous avez besoin d'une copie de notre politique, veuillez communiquer avec le responsable régional du contrôle de la conformité ou avec votre représentant de la Banque Manuvie.

Si, en plus de détenir un permis d'exercice en assurance vie, vous êtes inscrit à titre de représentant en épargne collective ou à une commission de valeurs mobilières, votre courtier devra avoir signé une entente de recommandation de clients avec nous. Dans cette entente, il est stipulé que l'agent qui fait la recommandation doit s'engager à observer le Code de conduite du producteur (le « Code ») de la Financière Manuvie ou le code de conduite de son courtier, s'il est semblable à celui de Manuvie. On peut se procurer la plus récente version du Code sur Inforep, site Web réservé aux conseillers de la Financière Manuvie, ou en communiquant avec la Banque. Nous vous suggérons de prendre quelques instants pour vous familiariser avec les objectifs et les exigences du Code.

# 7.

## Procédures de la Banque Manuvie





# Ouverture d'un compte Manuvie Un ou Sélect Banque Manuvie

## 1. Communiquez avec le conseiller en services bancaires de votre secteur

Pour trouver les coordonnées de votre conseiller en services bancaires, appelez notre Centre de soutien aux conseillers au 1 800 567-9170, du lundi au vendredi de 8 h à 20 h, heure locale ou visitez notre site [manuvieun.ca](http://manuvieun.ca).

Votre conseiller en services bancaires peut :

- répondre à toutes vos questions;
- vous donner des conseils pratiques sur la façon de présenter les comptes Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie à vos clients et d'inclure cette solution financière novatrice dans votre gamme de produits.
- Si vous êtes titulaire d'un permis de l'ACCFM ou de l'OCRCVM, il vous dira si votre courtier a conclu une entente de recommandation de clients avec la Banque Manuvie. Dans le cas contraire, il veillera à ce qu'une telle entente soit conclue.

## 2. Informez-vous auprès de votre courtier

Si vous êtes titulaire d'un permis de l'ACCFM ou de l'OCRCVM, vérifiez auprès de votre courtier s'il y a des instructions particulières ou des restrictions qui s'appliquent en matière de recommandation de clients à des fins de souscription de produits hypothécaires. Demandez aussi à votre courtier si vous devez utiliser un formulaire de recommandation personnalisé ou suivre une procédure particulière.

## 3. Parlez à vos clients

Quand vous parlez aux clients de leurs objectifs financiers, n'oubliez pas de mettre l'accent sur la gestion des dettes et des liquidités. Comme vous pouvez le voir dans le présent guide, les comptes Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie peuvent répondre à de nombreux besoins. Si vous avez une bonne compréhension de la dette et de la situation financière de vos clients, vous serez en mesure de mieux éveiller leur intérêt pour les produits Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie et de leur montrer ce qu'ils peuvent faire pour eux.

# Accès aux renseignements sur le client

Vous pouvez accéder aux renseignements sur le solde<sup>1</sup> des comptes Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie de vos clients de deux façons :

### BancoLien

BancoLien<sup>2</sup> est le nom du portail de la Banque Manuvie destiné aux conseillers. BancoLien vous permet de soumettre des demandes de souscription pour des produits non hypothécaires (comme le compte Avantage et les prêts éclair) et de consulter le solde des comptes Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie des clients. Pour accéder à BancoLien, ouvrez une session dans [manuvie.com/infoprep](http://manuvie.com/infoprep) et cliquez sur BancoLien.

### Centre de soutien aux conseillers

Vous pouvez aussi appeler le Centre de soutien aux conseillers au 1 800 567-9170, du lundi au vendredi de 8 h à 20 h, heure locale pour obtenir de l'information.

1. En raison des règlements sur la protection des renseignements personnels, nous ne pouvons fournir aux conseillers des renseignements sur les opérations effectuées par un client.

2. Bien que la plupart des conseillers puissent accéder aux renseignements sur les clients par le biais de BancoLien, certains ne sont pas encore autorisés à le faire.

Notes :



La Banque Toronto-Dominion est l'émettrice exclusive de cette carte de crédit. MBNA est une division de La Banque Toronto-Dominion. Toutes les marques de commerce sont la propriété de leurs propriétaires respectifs. MD / MBNA et les autres marques de commerce sont la propriété de La Banque Toronto-Dominion.

<sup>MD</sup> Marque déposée d'Interac inc. utilisée sous licence.

La marque THE EXCHANGE<sup>MD</sup>, ainsi que les droits associés, sont la propriété de la société Fiserv EFT. La société Fiserv EFT a octroyé à FICANEX<sup>MD</sup> le droit exclusif d'utiliser, de commercialiser et de donner des licences pour la marque THE EXCHANGE<sup>MD</sup> et les droits de propriété intellectuelle qui y sont rattachés dans le cadre du fonctionnement du réseau THE EXCHANGE<sup>MD</sup> au Canada. La Banque Manuvie du Canada est un usager autorisé de la marque de commerce.

L'assurance crédit Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie est administrée et établie par La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers (assurance vie et assurance invalidité) et par La Nord-américaine, première compagnie d'assurance (perte d'emploi).

---

**Pour plus de renseignements, visitez le site [banquemanuvie.ca](http://banquemanuvie.ca).**

---



Les produits Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie sont offerts par la Banque Manuvie du Canada.

Les noms Manuvie et Banque Manuvie, le logo qui les accompagne, le nom Manuvie Un et le logo « Un », le nom Sélect Banque Manuvie et le logo « Solutions Sélect », les quatre cubes et les mots « solide, fiable, sûre, avant-gardiste » sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers qu'elle et ses sociétés affiliées utilisent sous licence.

WM1021F 06/2014