



Des solutions mi-hypothécaires, mi-bancaires qui plairont à tous vos clients

Plus de 100 000 Canadiens ont déjà souscrit un prêt hypothécaire auprès de la Banque Manuvie – et ce nombre augmente de jour en jour. Profitez donc de toutes les occasions qui vous sont offertes de recommander des clients pour un prêt hypothécaire!

RECOMMANDEZ DES CLIENTS POUR UN PRÊT HYPOTHÉCAIRE ET AUGMENTEZ VOTRE CHIFFRE D’AFFAIRES

Pourquoi donc plus de 5 000 conseillers au Canada ont-ils recommandé Manuvie Un à leurs clients? Parce qu’il s’agissait là d’une excellente occasion d’affaires. En recommandant des clients pour l’ouverture d’un compte Manuvie Un ou Sélect Banque Manuvie, vous pourriez :

- renforcer les liens que vous avez créés avec vos clients;
- réduire les contacts que vos clients peuvent avoir avec d’autres institutions financières;
- favoriser la vente de produits pouvant satisfaire d’autres besoins financiers de vos clients.

La Banque Manuvie offre deux produits uniques alliant prêt hypothécaire et services bancaires : Manuvie Un et Sélect Banque Manuvie.

DEUX SOLUTIONS MI-HYPOTHÉCAIRES, MI-BANCAIRES COMPLÉMENTAIRES

Manuvie Un est un *compte tout-en-un novateur* qui permet à vos clients de regrouper leur prêt hypothécaire, leurs prêts personnels et leurs marges de crédit avec leur revenu et leur épargne à court terme. En combinant leurs dettes et leur épargne en un seul compte assorti d’un ou de plusieurs taux d’intérêt peu élevés concurrentiels, vos clients pourraient réduire leurs frais d’intérêts de milliers de dollars et mieux maîtriser la gestion de leurs finances.

Pour sa part, le produit **Sélect Banque Manuvie** procure aux clients une *solution bancaire intégrée* combinant un prêt hypothécaire traditionnel avec un compte à taux d’intérêt* élevé offrant toutes les caractéristiques d’un compte-chèques.

* Les intérêts créditeurs sont calculés sur le solde de clôture quotidien et sont versés au compte mensuellement. Pour connaître les différentes caractéristiques du compte et les frais qu’il peut comporter, visitez le site selectbanquemanuvie.ca.

LES SOLUTIONS BANCAIRES INTÉGRÉES SONT SYNONYMES D'EFFICACITÉ

Souplesse, simplicité et commodité : voilà quelques-uns des atouts des solutions mi-hypothécaires, mi-bancaires de la Banque Manuvie. Que vos clients soient sur le point d'acheter leur première maison, à la recherche de moyens d'accélérer le remboursement de leurs dettes ou désireux de simplifier leurs finances, la Banque Manuvie peut les aider à atteindre leurs objectifs financiers plus tôt que prévu.

Les solutions intégrées font partie des méthodes bancaires plus efficaces conçues par la Banque Manuvie pour les clients qui...

... sont sur le point d'acheter leur première maison

Saviez-vous qu'au cours des dernières années, les acheteurs d'une première maison se sont portés acquéreurs d'environ 50 % des propriétés?¹ Grâce au produit Sélect Banque Manuvie, vous pouvez avoir accès à la « nouvelle génération » de clients potentiels et commencer dès maintenant à établir une relation à long terme avec eux. Vos clients pourront emprunter jusqu'à concurrence de 95 % de la valeur de leur maison s'ils optent pour Sélect Banque Manuvie – une solution hypothécaire fort attrayante pour les futurs propriétaires dont la mise de fonds est inférieure à 20 %.

... cherchent à tirer davantage profit de leur prêt hypothécaire traditionnel

Les clients souhaitant renouveler leur prêt hypothécaire actuel pourraient apprécier les atouts du produit Sélect Banque Manuvie. Il s'agit d'un prêt hypothécaire traditionnel – assorti de taux fixes ou variables concurrentiels – combiné à un compte bancaire offrant un taux d'intérêt élevé et tous les avantages d'un compte-chèques. La recommandation de clients pour un compte Sélect Banque Manuvie peut vous aider à vendre davantage de produits bancaires et à réduire les contacts que vos clients peuvent avoir avec d'autres institutions financières.

... veulent accélérer le remboursement de leurs dettes

Manuvie Un offre à vos clients la possibilité de consolider leurs dettes à un ou plusieurs taux d'intérêt peu élevés concurrentiels et d'utiliser leur épargne et leur revenu pour en accélérer le remboursement. Comme ils paieront généralement moins d'intérêts chaque mois, vos clients pourront affecter une plus grande partie de leurs liquidités au remboursement de leur capital. En conséquence, ils pourraient économiser des milliers de dollars en frais d'intérêts pendant la durée de leur prêt hypothécaire.

¹ Altus Group, Housing Report, mars 2011.

... sont des travailleurs autonomes ou ont un revenu variable

Les titulaires de compte Manuvie Un sont leur propre banquier. Ils déterminent la somme qu'ils désirent emprunter, jusqu'à concurrence de leur limite de crédit, et la durée du remboursement de leur capital. Il s'agit là d'une excellente solution pour ceux dont le revenu varie d'un mois à l'autre. Vos clients qui sont travailleurs autonomes peuvent tirer profit du compte Manuvie Un puisqu'il leur permet de répartir plus également leurs rentrées de fonds et simplifie leur gestion financière chaque mois.

... ont remboursé leur prêt hypothécaire

Manuvie Un peut être un outil financier efficace pour les propriétaires qui ont remboursé leur prêt hypothécaire. En effet, lorsqu'ils ont besoin d'argent, il est commode pour eux d'avoir accès à la valeur nette de leur maison, jusqu'à concurrence de leur limite de crédit. Grâce à la consolidation de leurs dettes et de leur épargne, les clients peuvent facilement connaître l'état de leurs finances. De plus, lorsque leur compte Manuvie Un affiche un solde créditeur, ils bénéficient d'un taux d'intérêt concurrentiel appliqué à chaque dollar.

... désirent une souplesse financière à la retraite

La retraite peut être une source d'anxiété pour les clients craignant de ne pas être en mesure de régler des dépenses imprévues liées à leurs soins de santé ou à la rénovation de leur maison, par exemple. Mais elle peut également offrir d'excellentes occasions aux personnes désirant voyager ou démarrer leur petite entreprise. Grâce à Manuvie Un, vos clients qui sont à la retraite, ou en approche, auront toujours accès à la valeur nette de leur maison en cas de besoin, sous réserve de leur limite de crédit.

NOUS VOUS FACILITONS LA VIE

Si vous croyez que vos clients pourraient tirer avantage de l'un de ces produits, vous n'avez qu'à les diriger vers un représentant de la Banque Manuvie dans votre secteur. Ce spécialiste des produits hypothécaires et bancaires leur fournira des renseignements complets sur ces produits, leur en expliquera les avantages et gèrera tout le processus d'ouverture de compte. Tout ce que vous avez à faire, c'est d'expliquer brièvement le concept et de recommander votre client. Nous nous occupons du reste.

Comment procéder

1. Lorsque vous rencontrez un client, discutez avec lui de ses besoins en matière de produits hypothécaires et bancaires.
2. Expliquez-lui en quoi consiste une solution bancaire intégrée.
3. Au besoin, recommandez ce client au représentant de la Banque Manuvie de votre secteur.

Pour de plus amples renseignements,
visitez banquemanuvie.ca.

