

# Programme de prêts REE

---



# Prêt REE

**C'est un concept simple : le plus tôt vous commencez à épargner, plus vos placements auront le temps de croître.**

Et pourtant, de nombreux canadiens, s'inquiètent du fait de ne pas avoir épargné suffisamment pour prendre une retraite confortable, ou de ne pas pouvoir faire face aux frais d'éducation postsecondaire de leurs enfants. À mesure que le coût de la vie et le nombre d'années passées à la retraite augmentent, les canadiens remettent leur retraite à plus tard, pour certains d'entre eux délibérément.

Un prêt d'épargne enregistré (REE) de B2B Banque donne à vos clients les moyens de tirer le maximum des avantages fiscaux disponibles et des subventions d'épargne qu'offrent leurs régimes enregistrés. C'est pourquoi nous sommes déterminés à vous aider à faire des prêts REE la pierre angulaire pour le développement de vos affaires et une part déterminante dans le succès des plans financiers de vos clients.

Cette brochure met en relief les composantes principales de notre programme de prêt REE, y compris les avantages du programme, les caractéristiques du produit, les critères de crédit applicables et le calcul des paiements du prêt.

## Table des matières

Comment nous pouvons aider	3
Programmes de prêts	4
Critères de sélection	5
Directives relatives à la demande	5
Présélection de vos clients	6
À propos des versements sur prêt	7
Facteurs de taux d'intérêt	8
Soutien au marketing et aux ventes	9
Soutien au développement des affaires	10
Soutien au service à la clientèle	10
Autres solutions de produits offertes	10

## Comment nous pouvons aider

Notre but est de vous aider à offrir une valeur exceptionnelle à vos clients à mesure qu'ils investissent pour l'avenir. À B2B Banque, nous croyons que c'est au moyen de taux compétitifs, d'une vaste gamme d'options et d'un processus d'administration des prêts simple et facile que nous atteindrons ce but.

### Principaux avantages du programme

#### Tarification simplifiée

La tarification est fondée sur la durée choisie et non sur le montant du prêt.

#### Montants de prêt abordables

Un faible montant minimal de prêt REE pour toutes les durées.

#### Pas de pénalités

Un prêt peut être remboursé, en totalité ou en partie, à tout moment et sans pénalité.

#### Choix du produit

Les clients peuvent choisir un prêt à taux variable ou à taux fixe.

#### Durées souples

Choisissez un prêt à taux fixe de un ou deux ans, ou un prêt à taux variable d'une durée de un à dix ans.

#### Plusieurs options de financement

Le produit d'un seul prêt REE accordé dans le cadre d'une alliance de distribution peut être investi dans un REER, un REEE ou une combinaison des deux (jusqu'à un maximum de trois comptes).

#### Pas de maximum

Aucun plafond n'est imposé au montant du prêt REE.

#### Regroupez l'actif et les prêts de vos clients

Utilisez notre programme pour rembourser les prêts REE de votre client auprès d'autres institutions financières et fournir à ce dernier la simplicité d'un seul paiement mensuel.

### Outil en ligne facile à utiliser

La demande et l'administration des prêts sont à la fois simples et rapides.

- Présentez vos demandes en ligne par l'intermédiaire de EASE, notre système de soumission électronique des demandes et vous recevrez un courriel confirmant l'état de la demande dans les secondes qui suivent. Par la suite, faites le suivi de votre demande jusqu'au déboursement et générez plusieurs types de rapports qui vous aideront à gérer vos affaires.
- Utilisez le rapport Historique en ligne dans EASE, qui vous aidera à repérer, aux fins de prospection, les anciens clients ayant contracté des prêts REE. Ce rapport vous permettra d'analyser les tendances enregistrées antérieurement.

## Programmes de prêts

Vous pouvez conclure des prêts REE B2B Banque par l'intermédiaire de notre Programme de prêt standard B2B Banque ou de notre Programme d'alliances de distribution B2B Banque.

### Programme de prêt standard B2B Banque

Vos clients peuvent utiliser le montant de leur prêt REE de deux façons :

1. Compte REER de B2B Banque Services de courtiers  
Le produit peut être versé dans un compte REER de B2B Banque Services de courtiers, où votre client peut détenir une grande variété d'actifs admissibles au REER. Ceci donne, à vous et à vos clients, l'occasion de bâtir un portefeuille diversifié, composé d'actifs admissibles au REER, qui répond mieux aux objectifs de retraite de vos clients.
2. Compte CPG REER de B2B Banque  
Le montant du prêt peut être déposé dans un Compte CPG REER de B2B Banque, dans lequel vos clients peuvent également faire l'acquisition de CPG émis par B2B Banque, Banque Laurentienne, Trust La Laurentienne et Trust BLC.

### Programme d'alliances de distribution B2B Banque

Le produit d'un seul prêt REE accordé dans le cadre d'une alliance de distribution peut être investi dans un REER, un REEE ou une combinaison des deux (jusqu'à un maximum de trois comptes).

### Rappel

Si vous soumettez une demande de prêt REE standard B2B Banque et que votre client n'a pas encore de compte REER chez nous, une demande d'ouverture de compte devra être jointe à la demande de prêt.

Pour les comptes auprès B2B Banque Services de courtiers, n'oubliez pas d'indiquer les instructions de placement sur la fiche d'ordre approprié.

Pour les comptes CPG REER de B2B Banque, les instructions de placement doivent être indiquées sur le formulaire de demande d'ouverture du compte.

**Le financement d'un régime enregistré d'épargne-études est offert à travers des alliances de distributions avec des partenaires de premier plan. Veuillez vérifier les détails spécifique de chaque programme.**

## Critères de sélection

B2B Banque adhère aux normes de l'industrie pour réduire au minimum les risques de défaut de remboursement. Nous vérifions le revenu du demandeur, le remboursement de ses créances, sa valeur nette et ses antécédents de crédit dans le but d'évaluer sa capacité à rembourser un prêt. Voici quelques critères clés dont nous tenons compte lorsque nous évaluons les demandes.

### Ratio d'amortissement total de la dette (RATD)

Le RATD mesure la capacité d'un demandeur de rembourser sa dette. Les paiements mensuels récurrents de la dette (y compris le nouveau versement sur prêt) doivent être inférieur ou égal à 40 % du revenu mensuel brut.

$\frac{\text{Dette mensuelle (y compris le nouveau versement sur prêt)}}{\text{Revenu mensuel brut}} \times 100 \% = \text{RATD}$	<b>Les éléments suivants constituent le revenu :</b> Salaire Commissions Revenu net de travail autonome
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### Valeur nette

La valeur nette mesure l'ensemble des ressources financières d'un demandeur. Elle est obtenue en déduisant le passif total (créances) de l'actif total vérifiable. Pour qu'un demandeur soit admissible, sa valeur nette doit être au moins égale au montant demandé.

<b>Actif - Passif = Valeur nette</b>	<b>L'actif comprend, par exemple :</b> Maison Régimes enregistrés Placements non enregistrés Actions	<b>Le passif comprend, par exemple :</b> Prêts hypothécaires, loyers, baux Prêts personnels Dette sur cartes de crédit Solde des marges de crédit
--------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### Caractéristiques financières

Les caractéristiques financières indiquent la façon dont un demandeur a géré son crédit dans le passé. À B2B Banque, nous exigeons que toutes les obligations du demandeur soient à jour et remboursées comme convenu : aucun recouvrement, jugement ou faillite. Pour bien comprendre le processus d'évaluation de crédit, téléchargez notre brochure *Les 5 C du crédit* à partir du site [b2bbanque.com](http://b2bbanque.com)

## Présélection de vos clients

En tant que conseiller, vous jouez un rôle primordial dans l'évaluation de la capacité de vos clients à rembourser un prêt. Cela signifie que vous devez les aider à déclarer leur revenu, leurs dettes courantes et leur valeur nette avec exactitude. Voici certains des renseignements précis que vous devez évaluer avec vos clients dans le cadre du processus de demande de crédit.

### Revenu

Est habituellement défini comme l'argent perçu en rémunération d'un travail.

<b>Exemples de revenu :</b> Salaire Commissions Revenu net de travail autonome
-----------------------------------------------------------------------------------------

### Dette

Est une somme qui est due ou qui doit être remboursée en raison d'une convention expresse.

<b>Exemples de dettes :</b> Versements mensuels de prêt hypothécaire ou de loyer Portion mensuelle des impôts fonciers Prêts impayés — versement mensuel fixe Versements sur cartes de crédit — versement mensuel minimum	Marges de crédit — versement mensuel en fonction du solde impayé Frais de location — versement mensuel fixe Impôts sur le revenu impayés — montant mensuel approuvé par l'ARC Pension alimentaire — versement mensuel fixe
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### Valeur nette

Est obtenue en déduisant le total des dettes impayées de l'actif total vérifiable.

**Pour qu'un demandeur soit admissible à un prêt REE B2B Banque, sa valeur nette doit être au moins égale au montant demandé.**

**En plus de confirmer le revenu et la valeur nette de vos clients, nous vous suggérons de leur poser les trois questions suivantes afin de déterminer s'ils sont admissibles à un prêt REE :**

1. Le client a-t-il fait d'autres emprunts dans le passé (voiture, prêt à l'investissement, marge de crédit ou autre) ?
2. Règle-t-il ses factures mensuelles, ses versements sur prêt et ses cartes de crédit à temps ?
3. Habituellement, lui reste-t-il de l'argent une fois ses dépenses et ses dettes mensuelles réglées ?

**Si vos clients répondent « non » à au moins une de ces questions, il est important de bien gérer leurs attentes puisqu'il est possible qu'ils ne soient pas admissibles à un prêt REE.**

## À propos des versements sur prêt

### À combien s'élèvera le montant du versement ?

Pour déterminer le calcul d'un versement sur prêt REE, vous n'avez qu'à multiplier le montant du prêt par le facteur de taux d'intérêt approprié.

**Versement mensuel de capital et d'intérêts = Montant du prêt × facteur de taux d'intérêt**

Rendez-vous à la page suivante pour consulter le tableau des facteurs de taux d'intérêt. Vous pouvez également calculer le montant des versements mensuels de votre client à l'aide de la calculatrice des prêts REE que vous trouverez à l'adresse [b2bbanque.com](http://b2bbanque.com).

### À quel moment faut-il effectuer les versements ?

Le demandeur peut fixer la date de prélèvement automatique de ses versements dans son compte bancaire, soit entre le 1<sup>er</sup> et le 28<sup>e</sup> jour du mois. Le premier versement doit être fait à la date de versement qui suit le déboursement du prêt REE. Par exemple, si le client choisit d'effectuer son versement le 15<sup>e</sup> jour du mois et que le prêt REE est déboursé le 10 janvier, le premier versement devra être effectué le 15 février.

## Facteurs de taux d'intérêt

Taux	Période d'amortissement									
	1 An	2 Ans	3 Ans	4 Ans	5 Ans	6 Ans	7 Ans	8 Ans	9 Ans	10 Ans
2,25 %	0,08435	0,04265	0,02875	0,02180	0,01764	0,01486	0,01288	0,01139	0,01024	0,00931
2,50 %	0,08447	0,04276	0,02886	0,02191	0,01775	0,01497	0,01299	0,01150	0,01035	0,00943
2,75 %	0,08458	0,04287	0,02897	0,02202	0,01786	0,01508	0,01310	0,01162	0,01046	0,00954
3,00 %	0,08469	0,04298	0,02908	0,02213	0,01797	0,01519	0,01321	0,01173	0,01058	0,00966
3,25 %	0,08481	0,04309	0,02919	0,02224	0,01808	0,01531	0,01333	0,01184	0,01069	0,00977
3,50 %	0,08492	0,04320	0,02930	0,02236	0,01819	0,01542	0,01344	0,01196	0,01081	0,00989
3,75 %	0,08504	0,04331	0,02941	0,02247	0,01830	0,01553	0,01355	0,01207	0,01092	0,01001
4,00 %	0,08515	0,04342	0,02952	0,02258	0,01842	0,01565	0,01367	0,01219	0,01104	0,01012
4,25 %	0,08526	0,04354	0,02964	0,02269	0,01853	0,01576	0,01378	0,01231	0,01116	0,01024
4,50 %	0,08538	0,04365	0,02975	0,02280	0,01864	0,01587	0,01390	0,01242	0,01128	0,01036
4,75 %	0,08549	0,04376	0,02986	0,02292	0,01876	0,01599	0,01402	0,01254	0,01140	0,01048
5,00 %	0,08561	0,04387	0,02997	0,02303	0,01887	0,01610	0,01413	0,01266	0,01152	0,01061
5,25 %	0,08572	0,04398	0,03008	0,02314	0,01899	0,01622	0,01425	0,01278	0,01164	0,01073
5,50 %	0,08584	0,04410	0,03020	0,02326	0,01910	0,01634	0,01437	0,01290	0,01176	0,01085
5,75 %	0,08595	0,04421	0,03031	0,02337	0,01922	0,01646	0,01449	0,01302	0,01188	0,01098
6,00 %	0,08607	0,04432	0,03042	0,02349	0,01933	0,01657	0,01461	0,01314	0,01201	0,01110
6,25 %	0,08618	0,04443	0,03054	0,02360	0,01945	0,01669	0,01473	0,01326	0,01213	0,01123
6,50 %	0,08630	0,04455	0,03065	0,02371	0,01957	0,01681	0,01485	0,01339	0,01225	0,01135
6,75 %	0,08641	0,04466	0,03076	0,02383	0,01968	0,01693	0,01497	0,01351	0,01238	0,01148
7,00 %	0,08653	0,04477	0,03088	0,02395	0,01980	0,01705	0,01509	0,01363	0,01251	0,01161
7,25 %	0,08664	0,04489	0,03099	0,02406	0,01992	0,01717	0,01522	0,01376	0,01263	0,01174
7,50 %	0,08676	0,04500	0,03111	0,02418	0,02004	0,01729	0,01534	0,01388	0,01276	0,01187
7,75 %	0,08687	0,04511	0,03122	0,02430	0,02016	0,01741	0,01546	0,01401	0,01289	0,01200
8,00 %	0,08699	0,04523	0,03134	0,02441	0,02028	0,01753	0,01559	0,01414	0,01302	0,01213

## Soutien au marketing et aux ventes

B2B Banque vous offre son plein appui avant, pendant et après la vente.

Toute la documentation de soutien dont vous avez besoin pour aider vos clients à atteindre leurs objectifs financiers est accessible en ligne dans le Centre de ressources REE à [b2bbanque.com/centreree](https://b2bbanque.com/centreree). Que vous ayez l'intention de consolider les REER de votre client dans un seul compte enregistré, d'emprunter en vue de cotiser au maximum des droits inutilisés de cotisation au REER, ou de l'aider à épargner pour les études postsecondaires de leurs enfants, nous nous engageons à vous aider à le faire.

### **Informations sur les produits**

Des produits de crédit aux régimes de retraite, vous pouvez consulter des grandes lignes de nos solutions en matière de régimes enregistrés d'épargne.

### **Demandes et formulaires**

Vous trouverez tous les formulaires et processus relatifs aux comptes qui vous permettront de soumettre les demandes au nom de votre client avec succès.

### **Matériel de marketing**

Vous avez accès aux renseignements à propos de la banque, des produits et des services, et même pour évaluer la solvabilité de votre client grâce notre brochure *les 5 C du crédit*.

## Soutien au développement des affaires

À l'échelle nationale, les représentants du développement des affaires de B2B Banque sont à votre entière disposition pour vous aider. Pour obtenir de la formation sur les produits, des présentations de vente ou pour discuter d'occasions d'affaires, veuillez visiter [b2bbanque.com/contacteznous](https://b2bbanque.com/contacteznous), où vous trouverez une carte interactive affichant le nom du représentant de B2B Banque de votre région. Vous pouvez également communiquer avec nous en composant le 1.866.884.9407.

### **Soutien au service à la clientèle**

Pour obtenir des renseignements généraux ou du soutien (y compris pour l'inscription au système EASE), veuillez communiquer avec un des représentants du service à la clientèle de B2B Banque au 1.866.884.9407 du lundi au vendredi, de 8 h à 20 h (HE).

### **Autres solutions de produits offertes**

Visitez le site [b2bbanque.com](https://b2bbanque.com) pour en apprendre davantage sur les autres produits, tels que :

#### **Prêts investissement**

Une grande variété de produits de prêt conçus pour répondre à divers besoins.

#### **Prêts hypothécaires**

Offre de taux compétitifs aux courtiers en prêts hypothécaires et en marges de crédit.

#### **Services bancaires**

Une série de produits financiers visant à répondre aux besoins bancaires courants de vos clients.

#### **Dépôts**

Des CPG à des taux parmi les plus concurrentiels sur le marché.

#### **Comptes d'investissement**

De nombreuses options disponibles pour les comptes enregistrés et les comptes non enregistrés offerts par B2B Banque Services de courtiers.

# Le programme de prêt REE de B2B Banque offre une solution de prêt susceptible d'aider vos clients à bâtir leur patrimoine et à se constituer une épargne suffisante pour l'avenir.

---

B2B Banque n'offre aucun conseil de placement aux particuliers ou aux conseillers et n'appuie ni encourage aucun produit de placement. Il incombe au courtier et au conseiller, non à B2B Banque, de déterminer si les placements sont adéquats pour leurs clients et d'aviser ces derniers des risques associés aux investissements effectués au moyen d'un emprunt. B2B Banque agit strictement à titre de prêteur et d'administrateur de comptes de prêt. On ne doit pas présumer que B2B Banque a accordé son appui à un choix de placement, à un programme ou à une stratégie parce qu'elle a accordé son approbation à un prêt. Tous les prêts font l'objet d'une approbation de crédit, et les sommes empruntées doivent être remboursées quel que soit le rendement des montants investis. B2B Banque se réserve le droit, à sa seule discrétion, d'exiger de l'information ou des pièces justificatives supplémentaires. Le programme de prêts REE de B2B Banque est offert exclusivement par l'entremise de conseillers financiers accrédités.

B2B Banque Services de courtiers comprend B2B Banque Services financier Inc. (membre de l'ACCFM), B2B Banque Services de valeurs mobilières Inc. (membre de l'OCRCVM et du Fonds canadien de protection des épargnants) et B2B Banque Services aux intermédiaires Inc. (courtier établi au Québec et réglementé par l'AMF). B2B Banque est une marque de commerce utilisée sous licence.

\*B2B BANQUE et LA BANQUE AU SERVICE DES CONSEILLERS sont des marques déposées de B2B Banque.

836-08-403F (12/12/2023)

Réservé aux conseillers à titre d'information