

> Let's Talk

Recent mortgage insurance changes are a good reason to reach out to clients

> Parlons-en

Les récents changements à l'assurance prêt hypothécaire sont une bonne raison de contacter les clients

By/Par J. Lynn Fraser

This spring, three changes to the rules for government-insured mortgages will take effect. These new developments provide a golden opportunity for mortgage professionals to educate both new and existing clients about their mortgages, and the options available to them based on the new rules.

A backgrounder provided by the Department of Finance¹ announced that the maximum mortgage amortization period will be reduced to 30 years from a previous ceiling of 35 years. According to the government, this change is expected to produce “a moderate increase” in homeowners’ monthly payments in addition to “a significant reduction in the total interest paid over the amortization period.”

Another change affects the maximum refinancing amount on a home, which has decreased from 90% to 85%. This step is meant to “encourage Canadians to keep equity in their home and save through homeownership.”

Additionally, the government has been concerned with the various types of loans that may be secured against a borrower’s home. “If a loan or a segment of a multi-segment loan is in the form of a revolving line of credit that does not amortize over time, it will no longer be eligible for government-backed insurance.” If the borrower can demonstrate that he or she has met their principal and interest payments, a loan will continue to be eligible for government-backed insurance if it meets the criteria set forth by the borrower’s insurer.

The changes introduced by the government aim to ensure economic stability for homeowners and for the Canadian economy as a whole. They address the government’s concern about the lack of savings and the

Ce printemps, entrent en vigueur trois modifications aux règles touchant les prêts hypothécaires assurés par l’État. C’est une occasion en or d’informer nos clients au sujet de leurs hypothèques et des nouvelles options.

Un document d’information du ministère des Finances¹ a annoncé que la période maximale d’amortissement serait réduite de 35 à 30 ans. Selon le gouvernement, ce changement devrait entraîner « une augmentation modérée » dans les paiements mensuels en plus d’une « réduction significative des intérêts au bout du compte ».

Un autre changement concerne le montant maximum de refinancement, qui a diminué de 90 % à 85 % pour « encourager les Canadiens à maintenir du capital dans leur maison et à économiser ».

En outre, le gouvernement s’est intéressé à divers types de prêts qui peuvent être garantis par une maison. « Si un prêt ou un segment d’un prêt multisegment est sous la forme d’une ligne de crédit renouvelable sans amortissement, ce prêt ne sera plus admissible à l’assurance garantie par le gouvernement. » Si l’emprunteur peut démontrer qu’il a fait ses paiements de principal et d’intérêt, le prêt continuera d’être admissible à l’assurance à condition de satisfaire aux critères énoncés par l’assureur de l’emprunteur.

Les modifications visent à assurer la stabilité économique. Ils répondent à la préoccupation du gouvernement quant à l’absence



high level centers of debt accrued by some Canadians in recent years.

But where does that leave homeowners whose current mortgage is amortized over 35 or even 40 years? When it comes time to renew those mortgages, will those clients be in trouble?

Feisal Panjwani, AMP, BC Director of CAAMP and Principal of Invis – Feisal and Associates in Surrey, BC, says the vast majority of borrowers with longer-term amortizations coming due over the next few years need not be concerned about their renewals. “As long as the borrowers are in good standing and have a good payment history, most lenders will offer a renewal regardless of remaining amortization or equity in the property,” he says.

Panjwani notes that “having a perfect payment record will almost guarantee an offer of renewal from the existing lender.” If a borrower were unable to qualify under the newly introduced qualifying guidelines, the worst case for them would be staying with the original lender. Consequently, those borrowers would find themselves unable to change to a lender who offered more favourable terms

d'épargne et aux niveaux élevés de dette accumulée par certains Canadiens ces dernières années.

Mais qu'arrive-t-il aux propriétaires dont le prêt est amorti sur 35 ou même 40 ans? Ces clients seront en difficulté au moment de renouveler leur prêt?

Feisal Panjwani, AMP, administrateur de l'AC-CHA de la C-B, et principal d'Invis – Feisal and Associates, à Surrey, en Colombie-Britannique, dit que les emprunteurs avec un amortissement à plus long terme ne doivent pas s'inquiéter de leur renouvellement. « Tant que les emprunteurs sont en règle et démontrent un bon historique de paiement, la plupart des prêteurs offriront un renouvellement indépendamment de la période d'amortissement restante ou de l'avoir net. »

M. Panjwani note : « Un historique de remboursement impeccable garantit presque une offre de renouvellement du même prêteur. » Si un emprunteur est incapable de se qualifier en vertu des nouveaux critères, le pire qui peut lui arriver est de rester avec le prêteur initial. Par conséquent, ces emprunteurs se trouveraient incapables de passer à un prêteur qui offre des conditions plus favorables.

Selon M. Panjwani, conseiller hypothécaire indépendant depuis 1991, « la plupart des emprunteurs n'ont jamais de retard de



Feisal Panjwani, AMP

If the government changes the rules, “we will adapt and give our clients our ears, our compassion and our advice.”

Si le gouvernement change les règles, « nous allons nous adapter et donner à nos clients notre attention, notre compassion et nos conseils ».

if they needed to re-qualify, such as when the mortgage amount is being increased.

According to Panjwani, an independent mortgage consultant since 1991, “the bulk of borrowers never have a late payment.” He notes that “the arrears rate in Canada is only 0.42%” and as a result only a very small group of borrowers would find themselves without a satisfactory renewal option on maturity.

Panjwani believes that most borrowers, after the initial five-year term, should also be in a better financial position with increased incomes and decreased mortgage balances. He observes, “In a perfect world, the value of the home would have increased as well.” On the other hand, if a borrower is enduring hardship, the majority of lenders and mortgage insurers “will want to work with the borrower,” Panjwani adds. “It’s in everyone’s best interests to keep people in their homes.”

His advice to borrowers who are going through hard times is to tell their broker about the situation well in advance of mortgage maturity, thus giving the broker time to work with lenders to find a suitable solution.

Yousra M. Jomha, AMP of Western Mortgage Services in High River, Alberta, says that if clients are concerned about the government’s upcoming changes, mortgage professionals can lend an ear. “We have the best of the best in this industry from mortgage brokers, insurers, lenders and industry partners,” she says. If the government changes the rules, “we will adapt and give our clients our ears, our compassion and our advice.”

Jomha ensures that her clients are aware of their mortgage options. For clients who want to downsize, for example, porting their mortgage could be an option. Clients can also “increase and blend their mortgages, utilizing their privilege of 20% for example, to decrease without penalty.” She notes that as most mortgages are taken out in five-year terms, consumers can be educated to utilize their prepayment privileges. Other options that brokers may offer, for example, is “a 5% cash back on a refinance, which will provide additional funds to help pay off consumer credit cards.” Jomha advises that clients should check with their lender for rates and guidelines as this “will assist on paying off loans and credit cards rates whose interest rates range from 11.99% to 29.9%.”

Panjwani observes that many borrowers who take on longer-term amortizations “take them strictly for flexibility

paiement ». Il note que « le taux d’arriérés au Canada n’est que de 0,42% » et, par conséquent seul un très petit groupe d’emprunteurs se retrouverait sans possibilité de renouvellement satisfaisante à l’échéance.

M. Panjwani estime que la plupart des emprunteurs, après la période initiale de cinq ans, devraient également être dans une meilleure position financière avec l’augmentation des revenus et une diminution des soldes de prêt hypothécaire.

Il observe : « Dans un monde parfait, la valeur de la maison aurait augmenté aussi. » D’autre part, en cas d’épreuve, la majorité des prêteurs et assureurs hypothécaires « voudront travailler avec l’emprunteur, ajoute M. Panjwani. Tous ont intérêt à ce que les gens gardent leur maison. »

Son conseil aux emprunteurs qui vivent des moments difficiles est d’en informer leur courtier bien avant échéance du prêt hypothécaire, donnant ainsi le temps au courtier de collaborer avec les prêteurs pour trouver une solution appropriée.

Mme Yousra M. Jomha, AMP de Western Mortgage Services à High River, en Alberta, affirme que si les clients sont préoccupés par les changements à venir du gouvernement, ils peuvent consulter leur conseiller hypothécaire. « Nous avons des liens avec les meilleurs courtiers, assureurs, prêteurs et partenaires de l’industrie, dit-elle. Si le gouvernement change les règles, nous allons nous adapter et donner à nos clients notre attention, notre compassion et nos conseils. »

Mme Jomha veille à ce que ses clients connaissent leurs options. Ceux qui veulent déménager dans une maison moins chère, par exemple, peuvent songer à transférer leur hypothèque. Ils peuvent aussi « accroître et fusionner leurs prêts hypothécaires, en utilisant leur privilège de 20 % par exemple, pour réduire sans pénalité ». Elle note que, puisque la plupart des hypothèques ont des termes de cinq ans, on peut conseiller aux consommateurs d’utiliser leurs privilèges de remboursement anticipé. Parmi les options, on compte « une remise de 5 % sur un refinancement, qui fournira des fonds supplémentaires pour aider à payer vos cartes de crédit ». Mme Jomha signale que les clients devraient vérifier les taux du prêteur, puisque cela « les aidera à rembourser les prêts et les cartes de crédit dont le taux d’intérêt varie entre les 11,99 % et 29,9 % ».

M. Panjwani observe que de nombreux emprunteurs qui prennent un amortissement à long terme « le font uniquement pour des motifs de flexibilité ». Un grand pourcentage de ses



Yousra M. Jomha, AMP

purposes only.” A large percentage of his clients register their mortgages over “a longer period, say 30 to 35 years,” but ensure that they “increase their payments to effectively pay over 20 or 25 years.” This strategy has allowed Panjwani’s clients to reduce future payments in case “they experienced an unexpected life or work event.”

Bill Nugent, AMP, of Neighbourhood Dominion Lending Centres in Newmarket, Ontario, has worked as a mortgage broker since 1994. He believes “the change in the maximum amortization from 35 years to 30 years will affect some homebuyers, but it will not cause a really big ripple in the marketplace.” He notes, for example, “A family [with an] income of \$75,000 will reduce their purchasing power by approximately \$30,000. Nugent also expected that the new refinance rules of 85% should cause a small rush of refinances in February.”

Nugent agrees with Panjwani and Jomha about the importance of having a good credit history and a solid monthly payment performance. He adds, “For first-time homebuyers, 100% is still technically available as the lenders will give a 95% first insured mortgage and/or cash back of 5%.” He cautions, however, that these clients must have good credit and stable jobs.

If clients express concern over the government’s recent policy changes, a mortgage professional, insurer or lender can help clarify their situation while providing valuable advice and peace of mind. The recent changes provide the perfect opportunity to connect with clients. A timely explanation and a thorough review of mortgage products and options will go a long way toward cementing a mortgage professional’s reputation as a trusted advisor. 🏠

1. Ministry of Finance: Backgrounder: Supporting the long-term stability of Canada’s housing market, available at: http://www.fin.gc.ca:80/n11/data/11-003_1-eng.asp

clients enregistrent leurs hypothèques sur « une plus longue période, disons de 30 à 35 ans », mais veillent à « augmenter leurs paiements pour rembourser en moins de 20 à 25 ans ». Cette stratégie a permis aux clients de Panjwani de réduire les paiements futurs « en cas de perte d’emploi ou d’épreuve personnelle ».

Bill Nugent, AMP, de Neighbourhood Dominion Lending Centres à Newmarket, en Ontario, est conseiller hypothécaire depuis 1994. Il croit que « le changement dans la période d’amortissement maximale de 35 à 30 ans aura une incidence sur certains acheteurs, mais il ne soulèvera pas de vague majeure dans le marché. » Il note, par exemple qu’ « une famille [avec un] revenu de 75 000 \$ réduira son pouvoir d’achat d’environ 30 000 \$. Les nouvelles règles de refinancement à 85 % provoqueront une petite ruée en février. »

M. Nugent est d’accord avec M. Panjwani et Mme Jomha sur l’importance d’avoir un bon historique de crédit. Il ajoute : « Pour les primo-accédants, le financement à 100 % est encore techniquement disponible puisque les prêteurs accorderont une première hypothèque assurée à 95 % et/ou une remise de 5 %. » Il met en garde, cependant, que « ces clients doivent avoir un bon crédit et des emplois stables ».

Si les clients se disent préoccupés par les changements de la politique gouvernementale, le conseiller hypothécaire, l’assureur ou le prêteur peut aider à clarifier leur situation tout en fournissant de précieux conseils et la paix d’esprit. Les récents changements fournissent l’occasion idéale de communiquer avec les clients. Une explication en temps opportun et à un examen approfondi des produits hypothécaires contribueront pour beaucoup à cimenter la réputation d’un conseiller hypothécaire. 🏠

1. Ministère des Finances : Document d’information : Appuyer la stabilité à long terme du marché canadien du logement, disponible à : http://www.fin.gc.ca :80/n11/data/11-003_1-fre.asp



Bill Nugent, AMP



Concentra
FINANCIAL



Compete and win clients

- Competitive rates and commissions
- Practical underwriting
- Extensive line of high ratio products
- Conventional & Vision programs
- Industry leading prepayment options

Concentra mortgage solutions

1-800-788-6311

www.concentrafinancial.ca