

Sign of the Times >>

Insolvencies provide new business opportunities for mortgage professionals

Un signe des temps

L'insolvabilité, une mine d'occasions d'affaires pour les conseillers hypothécaires

By/par Gina Monaco

During uncertain economic times it can be challenging for mortgage professionals, especially those new to the field, to find avenues for financial growth. Housing markets are depressed; consumers are worried about job stability; financial markets are sputtering and consumers are overextended. On top of all that, banks have tightened up their lending criteria, forcing many consumers to take uncomfortable steps to get themselves out of debt.

So when the bank says “no” consumers start thinking about the alternatives – credit counselling and possibly bankruptcy. As grim as this may sound, it presents an opportunity for mortgage professionals to help many of these consumers get back on their financial feet. To be effective and open up this business niche, it’s important for mortgage consultants to understand insolvency and its processes, and to build a relationship with a bankruptcy trustee.

“Bad things happen to good people. Those with credit challenges already find us, but the ones whose financial problems are recent should be coming to us first,” says Joe Pinheiro, AMP, vice president of sales at Mortgage Alliance, Canada and CAAMP Secretary. “Making that call to a trustee is scary. If we’re doing our marketing right then we’re the easier call.”

En période trouble, les conseillers hypothécaires trouvent parfois difficile de faire croître leurs affaires. Le marché résidentiel est déprimé, les marchés financiers toussotent et les consommateurs, endettés, s'inquiètent pour leur emploi. Par surcroît, les banques ont resserré leurs critères, ce qui contraint bien des gens à prendre des mesures inconfortables pour demeurer solvables.

Devant le refus de leur banque, certains consommateurs se tournent vers d'autres options, soit le conseil au crédit et la faillite. Aussi terrible que cela puisse paraître, ce contexte offre au conseiller hypothécaire l'occasion d'aider de nombreux consommateurs à recouvrer l'équilibre financier. Cela dit, pour investir efficacement cette niche commerciale, il faut d'abord bien comprendre l'insolvabilité et ses procédés, puis bâtir une bonne relation avec un syndic de faillites.

« Il arrive des malheurs même aux meilleurs d'entre nous, » lance Joe Pinheiro, AMP, vice-président à la vente chez Mortgage



© Frenta/Dreamstime.com



With the number of bankruptcies increasing, this is a niche worth investigating. In 2008 there were 96,774 consumer and business bankruptcies across Canada – 12 per cent higher than in 2007. Consumer and business proposals were 16 per cent higher in 2008, with 26,460 filed nationwide.

Understanding the Options

Donna Carson, a trustee for Meyers Norris Penny Limited in Calgary, has been educating area mortgage professionals on how the two can work together for their mutual benefit and to the benefit of their clients. It starts with understanding insolvency and the options available.

"There are three characteristics of insolvency: you must be at least \$1,000 in debt; you must



Joe Pinheiro, AMP



Donna Carson

"Working with a trustee can help brokers help their clients."
« En collaborant avec un syndic, le courtier pourra mieux aider son client. »

Alliance, Canada et secrétaire du conseil d'administration de l'ACCHA. Les personnes qui ont de la difficulté à obtenir du crédit savent nous trouver, mais qu'en est-il de celles dont les problèmes financiers sont récents? Elles devraient d'abord s'adresser à nous. Appeler un syndic effraie. Nous pouvons offrir une alternative moins intimidante. »

La hausse du nombre de faillites rend cette niche intéressante. En 2008, 96 774 individus et entreprises ont déclaré faillite au Canada, soit 12 % de plus qu'en 2007. Les propositions de consommateurs et d'entreprises affichaient également une hausse de 16 %, s'établissant à 26 460 à l'échelle du pays.

Comprendre les options

Donna Carson, syndic chez Meyers Norris Penny Limited de Calgary, sensibilise les conseillers hypothécaires de sa région. À la base, il faut connaître l'insolvabilité et les options offertes.

« Il y a trois conditions à l'insolvabilité, » explique-t-elle : « vous devez avoir au moins 1 000 \$ de dettes; vous devez être incapable de rembourser ces dettes à échéance; enfin, il faut que la vente de vos biens soit insuffisante pour rembourser. »

Le syndic rencontre le client une première fois pour évaluer sa situation : « Il arrive que la personne n'ait pas besoin de faire faillite. Certains ont simplement besoin d'aide avec leur budget, d'autres arrivent à s'entendre avec leurs créanciers. »

Une fois ces avenues épuisées, le syndic propose l'une des démarches officielles; il est important que les conseillers hypothécaires les connaissent. La première est le paiement

“The key is whether or not a debtor has equity in real estate. If so, then a mortgage professional can often work with them to avoid bankruptcy, with various refinancing options.”

« Il s'agit de savoir si le débiteur dispose de capital immobilier. Si oui, le conseiller hypothécaire peut l'aider à trouver une option de refinancement qui lui évitera la faillite. »

be unable to meet those payments when they become due; and you must be unable to pay your debts in full if all available assets are sold,” Carson explains.

A trustee will first meet with a client to assess their financial situation and to see where they would fit. “Many people may not need to file for bankruptcy, depending on their situation,” she says. “Some may need budgeting assistance; others may be able to make informal arrangements with creditors.”

After those avenues have been exhausted then a trustee will suggest one of the formal programs. Mortgage professionals should make themselves aware of these programs.

The first is the orderly payment of debts. In Ontario, it's called credit counselling. This program is a debt consolidation plan to pay off the creditors fully over a period of time – four years is common. The second option is filing a consumer proposal. The trustee will negotiate with creditors for a settlement amount that will be paid over a period of time. The final option is a bankruptcy to give the debtor a fresh start.

“Each of these programs has specific guidelines and criteria and can vary from province to province,” Carson explained. “For example, Alberta is the only province where the consumer can keep up to \$40,000 of equity in their home.”

Corporate bankruptcies are more complex and involve restructuring plans, inventory, accounts receivables, liquidation and more. Mortgage professionals interested in this area should learn and understand the process.

“Working with a trustee can help brokers help their clients,” Carson says. “If there's a lot of equity in the home, consumers can consolidate their debts and pay off the creditors in full. First and second mortgages can be consolidated to free up room in the budget. And if a formal proposal is filed, consumers can use part of their exempt residence equity to pay a portion of the debt.”

There are as many as nine different options available, Carson explains. “Don't say no to a client who doesn't fit your lender's criteria. By referring a client to us, we can advise them on the best way to resolve their debt issues.”

Business Opportunity

Andrew Bury is a lawyer and partner at Gowlings in Vancouver. He has the unfortunate job of foreclosing on mortgages

méthodique des dettes, aussi appelé « orientation en matière de crédit » en Ontario. Il s'agit d'un plan de consolidation des dettes qui permettra de rembourser les créanciers sur un certain laps de temps, généralement quatre ans. La seconde démarche consiste en une proposition de consommateur. Dans ce cas, le syndic négocie un règlement forfaitaire dont le montant sera versé sur un certain laps de temps. La dernière démarche est la faillite, pour repartir à zéro.

« Chaque option est assortie de critères qui varient d'une province à l'autre, » continue Mme Carson. « Par exemple, l'Alberta est la seule province à permettre de conserver jusqu'à 40 000 \$ en capital sur son domicile. »

Les faillites d'entreprise sont plus compliquées; elles impliquent plans de restructuration, inventaire, comptes clients, liquidation, etc. Encore une fois, les conseillers hypothécaires qui s'intéressent à ce sujet devront s'instruire.

« En collaborant avec un syndic, le courtier pourra mieux aider son client, » soutient Mme Carson. « Si la maison du client représente un bon capital, il peut consolider ses dettes et rembourser entièrement ses créanciers. On peut consolider les hypothèques de premier et de second rang pour désencombrer le budget. Et le consommateur qui dépose une proposition pourra utiliser une partie du capital exempté sur sa résidence pour rembourser partiellement la dette. »

En fait, selon Donna Carson, il existe jusqu'à neuf options : « Ne refusez pas un client qui ne cadre pas dans les critères de votre prêteur. Envoyez-le-nous; nous pourrons le conseiller et l'aider à résoudre ses problèmes. »

Une occasion d'affaires

L'avocat Andrew Bury est associé chez Gowlings de Vancouver. Son travail, aussi malheureux soit-il, consiste à saisir les maisons en défaut de paiement. Il comprend bien

le potentiel qu'offre une collaboration entre conseillers hypothécaires et syndics de faillites : « C'est une bonne occasion d'affaires. Il s'agit de savoir si le débiteur dispose de capital immobilier. Si oui, le conseiller hypothécaire peut l'aider à trouver une option de refinancement qui lui évitera la faillite. »

D'ailleurs, M. Bury souligne que le syndic est tenu de recommander au débiteur d'éviter la faillite. Ainsi, si ce dernier dispose d'actifs immobiliers, le syndic peut lui recommander un conseiller hypothécaire. « À l'inverse, poursuit-il, le conseiller dont le client croule sous les dettes,



Andrew Bury

“We need to educate trustees as to what we can offer, like private financing, and allow us to look at the different situations they come across.”

« Nous devons aussi expliquer aux syndics ce que nous offrons, comme le financement privé, pour qu'ils nous laissent jeter un œil aux situations qui se présentent à eux. »

that are in default. He understands the possibilities of mortgage professionals and trustees in bankruptcy working together, and thinks that should happen more often.

“It can be a good two-way referral and business opportunity,” Bury says. “The key is whether or not a debtor has equity in real estate. If so, then a mortgage professional can often work with them to avoid bankruptcy, with various refinancing options.”

A trustee in bankruptcy is obliged to counsel debtors to try to avoid bankruptcy, he added. So in a case where the debtor has equity in real estate the trustee can often refer the debtor to a mortgage professional with excellent results.

“Conversely, a mortgage professional with a debtor hopelessly in debt and with no real estate refinancing options left can often do the debtor a great service by referring them to a trustee in bankruptcy.”

Kathy Lenart, a trustee with Taylor Leibow Inc. in Ontario, acknowledges the importance of working with mortgage professionals. “It’s about understanding different situations. For example, if a credit rating is not too bad, which is often the case because consumers are making their minimum payments but are carrying too much interest, a debt consolidation loan or re-financing of current mortgages could work.” Going bankrupt may not be the best course of action. When debtors come in to see Lenart, all available options are explored to provide the debtor with the best solution for them.

There are other situations where a working relationship between a trustee and a mortgage professional works. “If a client goes in for a mortgage, but is overloaded with debt and has a low Beacon score, a bankruptcy or consumer proposal may be the best option to resolve the financial difficulty,” says Lenart.

Mandatory counselling and sessions with the trustee will provide advice to the debtor so they can re-build credit and possibly obtain a mortgage down the road. “The debtors are loyal to the mortgage broker that provided them this advice when they are back on their feet,” points out Lenart. And because Ontario doesn’t allow consumers to keep their equity, once a person is discharged from bankruptcy they often must refinance their home to pay out the equity.

A relationship between a mortgage professional and a trustee has to work both ways, according to

sans possibilité de refinancement, lui rendra service en lui recommandant les services d'un syndic. »

Kathy Lenart, syndic chez Taylor Leibow Inc., en Ontario, admet l’importance de cette collaboration : « Il s’agit de pouvoir lire diverses situations. Par exemple, si la cote de crédit n'est pas trop mauvaise, ce qui est souvent le cas lorsque le consommateur acquitte ses versements minimaux, mais cumule les intérêts, un prêt de consolidation ou un refinancement des prêts

hypothécaires constitue une bonne solution. » Déclarer faillite n'est pas toujours recommandable.

Cette même collaboration s'avère utile dans d'autres cas : « Pour le client qui souhaite obtenir un prêt hypothécaire, mais qui croute sous les dettes et dont la note Beacon est basse, une faillite ou une proposition de consommateur peut représenter la meilleure solution à ses problèmes financiers. »

Au fil de ses séances-conseils obligatoires avec le syndic, le débiteur obtiendra l'information et l'orientation nécessaires pour rebâtir son crédit et, éventuellement, obtenir un prêt hypothécaire.

« Une fois remis sur pied, » souligne Lenart, « le débiteur sera reconnaissant envers le conseiller hypothécaire qui lui aura fourni ce conseil.



Pinheiro. "Too often we go with our hands out when we should be trying to think of ways to add value to the trustee's business."

But it's also important for mortgage professionals to know their lenders and what they offer. "While it's true that lending criteria has tightened up, we have a lot of sources out there, including private financing from as much as 85 per cent to 90 per cent loan-to-value," he adds.

Building that relationship is as easy as picking up the phone. Both Lenart and Carson said they are open to that approach. Pinheiro suggests having a scenario to discuss. "We also need to educate trustees as to what we can offer, like private financing, and allow us to look at the different situations they come across," he says. "It can be mutually beneficial and a great referral source."

If this is an area of interest, mortgage professionals should learn as much as they can about insolvency and all the options available in their home province. Statistics and information can be found on the web at the Office of the Superintendent of Bankruptcy Canada, www.ic.gc.ca/eic/site/bsf-osb.nsf/eng/home. The best information can be found by connecting with a local trustee, and then starting to build that referral source. 

Et puisque l'Ontario ne permet pas au consommateur de conserver son capital immobilier, lorsque celui-ci se libère de sa faillite, il doit souvent refinancer sa résidence pour rembourser ce capital.

Selon Joe Pinheiro, la relation entre conseiller et syndic doit demeurer bidirectionnelle : « Nous pensons rarement à offrir une valeur ajoutée au commerce du syndic. » Il est néanmoins important de bien connaître ce qu'offrent ses prêteurs : « Oui, les prêteurs ont resserré leurs critères, mais nous avons accès à de nombreuses sources, dont du financement privé jusqu'à hauteur de 85 % à 90 % de la valeur totale. »

Pour nouer une telle collaboration, il suffit souvent d'un coup de fil. Mmes Lenart et Carson se disent toutes deux ouvertes à cette démarche. Pinheiro, quant à lui, recommande d'avoir un scénario à discuter : « Nous devons aussi expliquer aux syndics ce que nous offrons, comme le financement privé, soutient-il, pour qu'ils nous laissent jeter un œil aux situations qui se présentent à eux. Cela s'avèrera profitable aux deux parties, en plus de constituer une excellente source de recommandations. »

Les conseillers hypothécaires intéressés par ce domaine devront s'informer sur l'insolvabilité et les options offertes dans leur province. Le site du Bureau du surintendant des faillites Canada (www.ic.gc.ca/eic/site/bsf-osb.nsf/Intro) présente de l'information et des statistiques. Mais le meilleur moyen de se renseigner demeure de contacter un syndic près de chez soi et de commencer à bâtir cette collaboration. 