

Sagen est l'assureur privé de prêts hypothécaires résidentiels le plus important au Canada. Nous visons à être le partenaire le plus fiable pour les prêteurs, les courtiers hypothécaires et les courtiers immobiliers à l'échelle du pays. Nous offrons une gamme de produits qui permettent à un plus grand nombre d'emprunteurs de réaliser leurs rêves d'accession à la propriété de façon responsable, et notre équipe expérimentée de directeurs(trices) de comptes régionaux et de souscripteurs collabore pour offrir le plus haut niveau de service possible.

Les programmes de formation de Sagen sont conçus pour vous! Nous offrons des séances de formation riche en contenu d'une durée de 45 à 60 minutes ou de brefs micromodules d'apprentissage qui peuvent durer de 15 à 30 minutes, en français et en anglais, selon votre horaire chargé. Communiquez avec votre directeur(trice) de comptes régional de Sagen pour en savoir plus et réserver un moment qui vous convient.

De plus, nous offrons des webinaires hebdomadaires pour vous tenir au courant des programmes et des produits d'accession à la propriété de Sagen qui aident vos emprunteurs à atteindre leur objectif d'accession à la propriété. Les webinaires durent de 45 à 60 minutes et du temps est réservé pour répondre à vos questions. [Visitez notre page des webinaires pour vous inscrire.](#)

Programmes de Sagen

Programme à l'intention des travailleurs indépendants – Solution A (0,5 UFC)

- Les emprunteurs travailleurs indépendants qui ne sont pas en mesure de fournir la vérification traditionnelle du revenu peuvent maintenant être admissibles à un prêt hypothécaire à ratio élevé sur un achat d'une maison.

Programme Nouveaux arrivants au Canada (0,5 UFC)

- Les acheteurs ayant immigré ou déménagé au Canada au cours des cinq dernières années peuvent être admissible à l'assurance prêt hypothécaire avec aussi peu que 5 % de mise de fonds.

Programme Avances progressives (0,5 UFC)

- Ce programme permet aux constructeurs de maisons résidentielles et aux acheteurs de profiter des avances progressives assurées pendant la construction de leur propriété.

Programme Résidences de vacances/secondaires (0,5 UFC)

- Apprenez comment faire en sorte que les acheteurs qualifiés puissent acheter un lieu d'escapade de fin de semaine ou une résidence secondaire pour avoir le meilleur des deux mondes.

Programme Achat avec rénovations (0,5 UFC)

- Les acheteurs peuvent transférer le coût des rénovations, effectuées immédiatement après avoir pris possession de leur résidence, dans un prêt hypothécaire gérable.

Programme d'aide au propriétaire de maison (0,5 UFC)

- Le Programme d'aide aux propriétaires de maison (PAPM) de Sagen aide les propriétaires admissibles à surmonter les difficultés financières temporaires, sans sacrifier leurs rêves d'accession à la propriété.



Expertise de l'industrie

Apprenez les fondements du processus de souscription et ce qu'il faut inclure dans une demande d'assurance prêt hypothécaire. Ces séances, dont la durée varie, peuvent être présentées en personne et virtuellement. Que vous soyez nouveau dans le secteur hypothécaire ou que vous vouliez rafraîchir vos connaissances, ces programmes sont un ajout précieux à votre plan d'apprentissage.

Vérification du revenu (1,0 UFC)

- Apprenez à reconnaître la différence entre les types de revenus pour vous assurer que vos emprunteurs respectent les ratios d'admissibilité.

Documentation sur le revenu (1,0 UFC)

- Obtenez les documents nécessaires à l'appui de la demande d'assurance prêt hypothécaire afin de réduire le délai d'approbation.

Documentation sur la mise de fonds (1,0 UFC)

- Découvrez les documents requis pour vérifier les mises de fonds.

Signaux d'alarme de fraude destinés aux courtiers (1,0 UFC)

- Familiarisez-vous avec les signaux d'alarme qui peuvent figurer sur une demande frauduleuse.

Notes de prêts de qualité (1,0 UFC)

- Rédigez des notes concises sur votre demande de prêt pour appuyer l'historique de votre emprunteur et réduire le temps d'approbation.

Souscription, Partie 1 : Les fondamentaux (1,0 UFC)

- Une exploration préliminaire des éléments fondamentaux d'une demande complète.

Souscription, Partie 2 : Naviguer dans le processus (1,0 UFC)

- Apprenez les principes fondamentaux du crédit, de l'évaluation des risques pour les propriétés et des caractéristiques des prêts, en mettant fortement l'accent sur le risque du covenant. La notion de risque additionnel et global est également abordée dans cette séance.

Comprendre les agences d'évaluation de crédit (1,0 UFC)

- Parcourez un rapport de solvabilité pour trouver les détails pertinents de l'historique de crédit de votre client.

Démystifier le processus d'achat d'une maison (1,0 UFC)

- Comprenez le processus d'achat d'une maison, de l'approbation préalable à l'offre d'achat, en passant par la prise de possession de la maison.

Étude 2021 sur l'achat d'une première maison et la santé financière (1,0 UFC)

- Notre étude récente donne un aperçu des attitudes des Canadiens à l'égard de l'accession à la propriété et de leur santé financière, et de la façon dont des facteurs comme l'isolement social, la perte d'emploi, le travail à distance et les sacrifices personnels contribuent à leur processus décisionnel.



Développement des affaires

Nous sommes là pour vous aider à prendre de l'expansion! Au cours de ces séances, vous verrez comment personnaliser les ressources de marketing de Sagen et vous pourrez acquérir des compétences clés pour accroître votre présence sur le marché et ajouter de la valeur à votre expérience client.

Augmenter votre avantage concurrentiel (0,5 UFC)

- À l'intention des nouveaux professionnels hypothécaires du secteur ou ceux qui ont besoin d'un rappel sur les façons de conclure plus d'affaires au moyen de la prospection, du réseautage et de l'utilisation des outils de Sagen.

La différence Sagen pour les courtiers (0,25 UFC)

- Un aperçu complet de ce qu'est l'assurance prêt hypothécaire et de la façon dont les produits et les programmes de Sagen peuvent vous aider à travailler avec un plus grand nombre d'acheteurs, à apporter de la valeur à vos clients et à vous démarquer sur le marché.

Séminaire sur l'achat d'une maison (0,5 UFC)

- Découvrez comment vous pouvez offrir des options abordables à vos acheteurs lors de l'achat de leur maison avec un prêt hypothécaire à ratio élevé.

Techniques de présentation virtuelle (1,0 UFC)

- Appliquez les pratiques exemplaires lorsque vous communiquez avec vos clients, que ce soit au téléphone ou au cours d'une rencontre virtuelle.

Amener votre entreprise à un autre niveau avec les médias sociaux (1,0 UFC)

- Améliorez votre approche de marketing et renforcez votre présence en ligne en communiquant avec les clients sur les médias sociaux.

Communiquez avec votre directeur de comptes régional de Sagen pour obtenir de plus amples renseignements.

