

Transcription – David Mayrand – Accès facile à la valeur nette de votre maison**À l'écran :**

Une musique douce joue en arrière-plan et le texte « La liberté financière grâce à Manuvie Un » s'affiche sur l'image de David Mayrand. Alors qu'il commence à parler, la scène change et l'on voit David assis sur la chaise et parlant à la caméra en français. Une zone de texte s'affiche à gauche de l'écran, avec le texte « David Mayrand, courtier en prêts hypothécaires ».

David Mayrand :

Je m'appelle David et je suis courtier hypothécaire depuis 2003.

À l'écran :

La caméra zoome sur le visage de David.

David Mayrand :

J'aime mon travail parce que tout le monde a besoin d'argent, et donc le financement peut être utilisé comme un moyen d'aider les gens à réaliser leur rêve, qu'il s'agisse d'acheter un chalet ou un bateau, de prendre leur retraite plus tôt, ou de n'importe quel rêve qu'ils pourraient avoir. C'est un moyen pour les gens de réaliser ce rêve.

À l'écran :

La caméra recule pour montrer David assis sur la chaise.

David Mayrand :

En fait, il s'agit d'un produit qui est vraiment différent de ce qui existe dans le marché. Il y en a très, très peu qui se rapprochent de ce produit-là.

À l'écran :

La caméra zoome sur le visage de David.

David Mayrand :

Manuvie Un vous offre un outil, une calculatrice en ligne, qui évalue notre capacité d'épargne et la façon dont on peut utiliser nos liquidités.

À l'écran :

La caméra recule pour montrer David assis sur la chaise.

David Mayrand :

... et vous permet de déterminer combien vous pourriez économiser en passant d'un produit de financement traditionnel à une solution comme Manuvie Un.

À l'écran :

La caméra zoome sur le visage de David.

David Mayrand :

Contrairement à ce qui se fait principalement sur le marché, les gens ont eux-mêmes la capacité de subdiviser le financement comme ils le veulent. Par exemple, si je veux prêter de l'argent à mon fils qui vient d'avoir 18 ans et qui veut acheter sa première voiture, je peux lui dire, « On va prendre 20 000 \$, ou le montant de la voiture que tu veux acheter, ou 10 000 \$. On le divise nous-mêmes sur l'hypothèque.

À l'écran :

La caméra recule pour montrer David assis sur la chaise.

David Mayrand :

... puis voici ton taux d'intérêt. Tu fais un paiement de X \$ et tu vas repayer toi-même le prêt-auto. »
Ça donne une plus grande liberté financière aux gens. Si ma famille veut ensuite acheter un chalet, nous pouvons dire que nous diviserons nos parties du prêt pour utiliser ces fonds soit pour acheter un chalet ou une propriété, faire un placement, soit simplement pour investir.

À l'écran :

La caméra zoome sur le visage de David.

David Mayrand :

Ça permet d'utiliser la valeur nette de votre maison pour des projets qu'on veut vraiment réaliser.

À l'écran :

La caméra recule pour montrer David assis sur la chaise.

David Mayrand :

Ce qui est intéressant du Manuvie Un, il met l'objectif qu'on a en avant-plan, ce qui fait que toute la structure et la façon dont on gère nos finances commencent à avoir du sens en fonction des objectifs qu'on s'est donné. Donc, pour moi, c'est une façon de mettre le rêve qu'on veut atteindre en avant et puis de se dire « OK, j'ai simplement à faire ça pour y arriver. »

À l'écran :

La caméra zoome sur le visage de David.

David Mayrand :

D'après mon expérience, je l'ai vu, les gens qui sont le plus structurés et qui veulent mettre de l'avant le plan de match qu'on a avec eux vont être ceux qui avoir le plus de succès pour atteindre leurs objectifs.

À l'écran :

La caméra recule pour montrer David assis sur la chaise.

David Mayrand :

Pour décrire Manuvie Un en un mot, ce serait « polyvalent ».

À l'écran :

La scène se transforme en un écran marine avec le logo de la Banque Manuvie, avec un texte qui dit « Le prêt hypothécaire le plus souple du Canada » et « Communiquez avec la Banque Manuvie pour en savoir plus. » Au bas de l'écran, il y a du texte qui se lit : « Manuvie Un est offert par la Banque Manuvie du Canada. Le présent document est proposé à titre indicatif seulement. Il n'a pas pour objet de donner des conseils particuliers d'ordre financier, fiscal, juridique, comptable ou autre, et les renseignements qu'il fournit ne doivent pas être considérés comme tels. Tout particulier ayant pris connaissance de ces renseignements devrait s'assurer qu'ils conviennent à sa situation en demandant l'avis d'un spécialiste qualifié. Manuvie, Banque Manuvie, le M stylisé et Banque Manuvie & M stylisé sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers et sont utilisées par elle, ainsi que par ses sociétés affiliées sous licence. David Mayrand a reçu une rémunération de la Banque Manuvie du Canada (« Banque Manuvie ») pour ce témoignage. Les opinions exprimées dans ce témoignage sont celles de David Mayrand et ne reflètent pas nécessairement les opinions et les croyances de la Banque Manuvie. »