

REVERSE MORTGAGES AND FINANCIAL LITERACY

Par Ismaël Choinière-Crèvecoeur et Pierre-Carl Michaud



La valeur des résidences principales des Canadiens représente une part importante de leur patrimoine à la retraite – environ 33 %, en moyenne. Par conséquent, de nombreux Canadiens pourraient se demander comment transformer ce patrimoine en revenu à la retraite. Une option est une hypothèque inversée, un produit financier quelque peu complexe qui permet à un propriétaire de convertir en argent une partie de la valeur nette de sa résidence principale. L'emprunteur n'est pas obligé d'effectuer de paiements avant de déménager ou de vendre, ou encore avant le décès. De plus, l'emprunteur est assuré contre le risque que le montant du prêt dépasse la valeur de la maison au moment de la vente. Cependant, très peu de Canadiens contractent un prêt hypothécaire inversé – les données récentes montrent qu'un peu plus de 2 % des ménages canadiens ont déclaré avoir l'intention de se servir d'une hypothèque inversée comme source de revenu à la retraite. Quelle est l'importance de la littératie financière pour expliquer le recours aux prêts hypothécaires inversés ?

Cette publication trouve que :



Ceux qui ont une littératie financière plus élevée ont davantage tendance à être au courant de l'existence des prêts hypothécaires inversés, mais ils ne sont pas plus susceptibles d'avoir une demande plus élevée d'hypothèques inversées à tout prix.



Les Canadiens les plus instruits sur le plan financier sont les plus sensibles aux prix – ceux qui ont les niveaux de littératie financière les plus élevés sont plus susceptibles de choisir des prêts hypothécaires inversés lorsque les taux d'intérêt créent des conditions financières favorables.

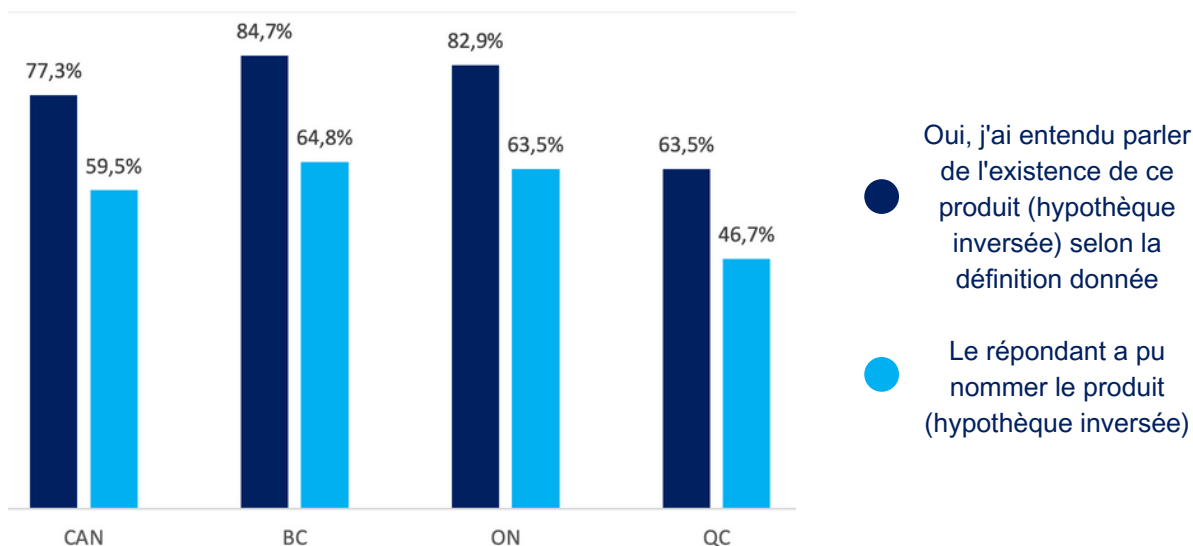


Les répondants qui s'attendent à une croissance plus élevée des prix de leurs maisons semblent plus susceptibles de contracter une hypothèque inversée, et vice versa pour ceux qui s'attendent à une baisse des prix des maisons. Cela suggère une volonté de lisser la consommation dans le temps plutôt que de s'assurer contre la baisse des prix de l'immobilier.

IMPLICATIONS POTENTIELLES POUR LA POLITIQUE PUBLIQUE

- Les gouvernements qui souhaitent explorer des moyens de faire en sorte qu'un plus grand nombre de retraités puissent transformer la richesse de leur résidence principale en revenu de retraite doivent reconnaître que ces produits sont mal compris par une grande partie de la population.
- La faible demande pour ces produits n'est cependant pas simplement le résultat direct de la faible littératie financière de la plupart des ménages.
- L'éducation financière combinée à des taux d'intérêt plus bas pour ces produits pourrait accroître l'utilisation de la valeur nette de la maison pour financer la consommation des personnes âgées.

Figure clé – Connaissance des hypothèques inversées en 2017



Les répondants à notre enquête ont répondu à une série de questions. Pour commencer, sans nommer le produit financier, nous avons d'abord présenté une phrase contenant la définition d'un prêt hypothécaire inversé aux répondants. Ensuite, nous avons demandé aux répondants s'ils avaient déjà entendu parler de ce produit financier. Environ 77,3 % des propriétaires canadiens admissibles (bleu foncé) ont affirmé avoir entendu parler de ce type de produit financier. Moins de propriétaires québécois ont répondu avoir entendu cette définition, soit un écart de près de 20 points de pourcentage avec les deux autres provinces. Ensuite, nous avons demandé à ceux qui déclaraient avoir entendu parler de ce produit financier s'ils pouvaient le nommer et seulement 59,5% de ces propriétaires pouvaient nommer le produit en question (bleu clair).