



ASOCIACIÓN DE CORREDORES HIPOTECARIOS DE CALIFORNIA (CAMB)

HOJA DE TRABAJO PARA LA EDUCACIÓN Y PROTECCIÓN DEL CONSUMIDOR

Ayudando a los prestatarios a elegir la hipoteca que más les convenga

Nombre del comprador: _____

Dirección: _____

Teléfono: _____ Correo electrónico: _____

El objetivo de esta hoja de trabajo consiste en que los eventuales prestatario y corredor mantengan un diálogo que le permita al prestatario tomar una decisión informada sobre la hipoteca y le permita al corredor ofrecer al prestatario el mejor préstamo posible. El corredor y el prestatario deben tomarse el tiempo suficiente como para repasar y discutir cada sección en detalle, y el corredor debe responder a cada pregunta de modo que el prestatario obtenga el apoyo y la información necesarios para tomar una decisión informada.

I. OBJETIVOS DEL PRESTATARIO

¿Cuáles son los objetivos del prestatario y sus motivos para esta financiación?

- ¿Está usted comprando _____ o refinanciando _____?
- En caso de estar refinanciando, ¿por qué? _____
- ¿Qué es lo que más le importa de esta hipoteca?
¿Cuál es su objetivo financiero? _____

- Califique las siguientes opciones en orden de importancia (siendo 1 la más importante y 4 la menos importante)
- Monto del pago _____ Monto del préstamo _____
 - Costo _____
 - Tasa de interés _____
 - Monto del pago inicial _____
- ¿Cuánto tiempo pretende vivir en la vivienda? _____
- ¿Ahorrará para gastos educativos? Sí No
- ¿Ahorrará para gastos jubilatorios? Sí No
- ¿En cuántos años planea jubilarse? _____
- ¿Consolidará la deuda? Sí No
- Discusión sobre las prioridades: _____

II. ESTATUS FINANCIERO ACTUAL DEL PRESTATARIO

Considere sus deudas actuales, perspectiva de empleo y otros factores financieros.

- Puntuación de crédito: _____
- ¿Fecha de la puntuación? _____
- Monto total de la consolidación de deuda del crédito de consumidor: _____
- Adjunte un listado del crédito, si corresponde
- Mi ingreso mensual bruto es de \$ _____
Se negó a declarar: _____ Inicial: _____
- ¿Puede verificar su ingreso? Sí No
- ¿Puede verificar todos los orígenes de los fondos? Sí No
- ¿Puede verificar todos sus bienes? Sí No
- Historial laboral y de ingresos: _____

- ¿Con qué gastos mensuales de vivienda se siente cómodo, incluyendo el impuesto a la propiedad y el seguro? _____
- Relación estimada entre deudas e ingresos:
vivienda _____, deuda total _____

III. ¿CUÁNTO DESEA PEDIR PRESTADO?

El objetivo de esta sección consiste en calcular cuánto puede usted acceder a pedir prestado. Compare lo que está a su alcance con lo que desea comprar y lo que se sentirá cómodo gastando:

- ¿Cuánto dinero puede invertir en un pago inicial, si pudiera hacerlo? \$ _____
- ¿Pedirá dinero prestado para realizar el pago inicial?
Si es así, ¿a quién? Sí No

IV. HIPOTECA PREAPROBADA vs. PRECALIFICADA

La hipoteca preaprobada consiste en una revisión del crédito y la aplicación por parte de un evaluador de riesgos y una aprobación escrita por parte del prestamista para un préstamo de un monto específico. La hipoteca precalificada consiste en una conversación oral con un corredor que provee un cálculo estimado del monto al que usted puede calificar para pedir prestado.

- ¿Su hipoteca tiene carácter de preaprobada o precalificada? Sí No
- Por qué monto: \$ _____
- Tipo de préstamo _____

V. ANÁLISIS DE 60 MESES

El objetivo de esta sección consiste en proyectar de la mejor manera posible en qué situación financiera se encontrará usted en el futuro. Tenga en cuenta cualquier posible cambio previsto en su estatus financiero:

- En los próximos 2-5 años, calculo que mi ingreso será de: \$ _____
- En los próximos 10 años, calculo que mi ingreso será de: \$ _____
- ¿Preve que la cantidad de miembros familiares aumentará o disminuirá en los próximos años? _____
- Otras consideraciones financieras como la jubilación, ubicación del empleo, educación universitaria (si fuese necesario, adjunte un listado por separado): _____

Firma del corredor: _____

Firma del prestatario: _____

VI. OPCIONES DE HIPOTECA

A continuación, se encuentran las opciones disponibles de hipoteca. El corredor proveerá una visión general, incluyendo las ventajas y desventajas, del/los programa(s) apropiado(s). Tanto el prestatario como el corredor deben colocar sus iniciales, indicando que ambos comprenden lo explicado.

Ventajas/Desventajas

- Tasa de interés ajustable vs. fija (5 años, 30 años, 40 años, 50 años, otra)
- Híbrida vs. fija (5 años, 30 años, 40 años, 50 años, otra)
- Préstamos de interés solamente
- Pagos mensuales
- Balances principales
- Escoja un pago
- Cómo funciona cada préstamo/pago
- ¿Fluctúa mi pago? ¿Cuándo?
- ¿Cuánto tiempo tardará en incrementar el patrimonio?
- ¿Cuánto tiempo tardaré en cancelar mi préstamo?

Prestatario: _____ Corredor: _____

VII. DIVULGACIÓN DEL PRÉSTAMO HIPOTECARIO

Repase con su corredor los formularios federales y estatales de divulgación ("Veracidad en los Préstamos" y "Declaración de Divulgación del Préstamo Hipotecario") con respecto a los costos de la hipoteca.

- ¿Leyó y comprendió el formulario de Veracidad en los Préstamos? Sí No
- ¿Leyó y comprendió la Declaración de Divulgación del Préstamo Hipotecario? Sí No

VIII. RECOMENDACIÓN DEL CORREDOR

El objetivo de esta sección consiste en describir el programa recomendado. No existe una aprobación garantizada para un préstamo, debido a otros datos que pueden no conocerse en este momento.

- El programa recomendado: _____
- Precio de compra: _____
Pago inicial: _____
- Monto del préstamo: _____
- Tasa totalmente indexada: _____
Tasa de pago: _____
Plazo: _____
- Período de ajuste: _____
Índice: _____
Margen: _____
- Límite de interés durante el plazo de la hipoteca: _____
Límite por ajuste: _____
1er ajuste: _____
- Honorarios: _____
Otros: _____
- Por qué se recomienda esta opción: _____

• Explicación adicional: _____

- Iniciales del prestatario: _____
(El prestatario comprende los términos)

IX. DECISIÓN DEL PRESTATARIO

Enumere las razones por las cuales el prestatario eligió este programa, y si difiere de lo que se ha recomendado:

- Elegida como la mejor opción _____
- Si la opción difiere de la elección del corredor, enumere las razones por las cuales se escogió una opción diferente: _____

X. COMENTARIOS

Additional comments and borrower feedback.

- Comentarios adicionales y observaciones del prestatario. Luego del asesoramiento, el prestatario eligió _____, no _____ aceptar mi recomendación.
- Comentarios adicionales: (Por qué usted eligió o no la recomendación) _____

- Observaciones del prestatario: _____



CALIFORNIA ASSOCIATION OF MORTGAGE BROKERS (CAMB) CONSUMER EDUCATION AND PROTECTION WORKSHEET

Helping Borrowers Select Their Best Mortgage Fit

Buyer Name: _____

Address: _____

Telephone: _____ Email: _____

The objective of this worksheet is for the prospective borrower and broker to have an educational dialogue that enables the borrower to make an informed mortgage decision and empowers the broker to fit the borrower to the best possible loan. The broker and borrower should take ample time to review and discuss each section thoroughly, and the broker should answer every question so the borrower has the support and information to make an educated decision.

I. BORROWER'S GOALS

What are the borrower's goals and reasons for this financing?

- Are you purchasing _____ or refinancing _____?
- If refinancing, why? _____
- What is most important to you about this mortgage?
What is your financial goal?

- Rank the following in order of importance (1 being most important, 4 being least important)
- Payment amount _____ Loan Amount _____
 - Cost _____
 - Interest rate _____
 - Down payment amount _____
- How long do you intend to live in the home? _____
- Will you be saving for educational expenses? Yes No
- Will you be saving for retirement? Yes No
- How many years before you plan on retiring? _____
- Will you consolidate debt? Yes No
- Discussion on priorities:

II. BORROWER'S CURRENT FINANCIAL STATUS

Consider your current outstanding debts, employment outlook and other financial factors.

- Credit score: How do you know?
- Total amount of consumer credit debt:
- Attach a list of credit if applicable
- My gross monthly income is \$ _____ Decline to State: _____
Initial: _____
- Can you verify your income? Yes No
- Can you verify all sources of funds? Yes No
- Can you verify all your assets? Yes No
- Income and Employment History: _____

- How much monthly housing expense are you comfortable with, including property tax and insurance? _____
- Estimated debt to income ratio: housing _____, total debt _____.

III. HOW MUCH ARE YOU LOOKING TO BORROW?

The goal of this section is to estimate how much you can afford to borrow. Compare what you can afford with what you want to buy and what you will be comfortable spending:

- How much money are you able to invest in a down payment, if any? \$ _____
- Are you going to borrow money to make a down payment, and if so, from where? Yes No

IV. PRE-APPROVED vs. PRE-QUALIFIED MORTGAGE

Pre-approved consists of credit and application review by an underwriter and a written approval from the lender for a specific loan amount. Pre-qualified consists of a verbal conversation with a broker who provides an estimate of the amount you qualify to borrow.

- Are you pre-approved or pre-qualified for a mortgage? Yes No
- For how much: \$ _____
- Type of loan _____

V. 60 MONTH ANALYSIS

The goal of this section is to project to the best of your ability where you will be financially in the future. Keep in mind any potential expected changes in your financial standing:

- In the next 2-5 years, I estimate my income to be: \$ _____
- In the next 10 years, I estimate my income to be: \$ _____
- Do you expect the size of your family to increase or decrease in the coming years? _____
- Other financial considerations such as retirement, job location, college education (attach separate list if needed):

VI. MORTGAGE OPTIONS

Following are available mortgage options. The broker will provide an overview, including advantages and disadvantages, of the appropriate program(s). Both the borrower and the broker should initial, indicating you, the borrower understand what was explained.

Advantages / Disadvantages

- Arm v. fixed (5 year, 30 year, 40 year, 50 year, other)
- Hybrid v. fixed (5 year, 30 year, 40 year, 50 year, other)
- Interest Only Loans
- Monthly Payments
- Principal Balances
- Pick a Payment
- How each loan/payment works
- Does my payment fluctuate and when will it fluctuate?
- How long will it take to build equity?
- How long to pay off my loan?

Borrower: _____ Broker: _____

VII. MORTGAGE LOAN DISCLOSURE

Review with your broker the federal and state disclosure forms ("Truth in Lending" and "Mortgage Loan Disclosure Statement") regarding the costs of the mortgage.

- Did you read and understand the Truth in Lending form? Yes No
- Did you read and understand the Mortgage Loan Disclosure Statement Yes No

VIII. BROKER RECOMMENDATION

The goal of this section is to list the recommended program. There is no guaranteed approval for a loan because of other information that may not be known at this time.

- The recommended program: _____
- Purchase Price: _____
Down Payment: _____
- Loan Amount: _____
- Fully Indexed Rate: _____
Payment Rate: _____
Term: _____
- Adjustment Period: _____
Index: _____
Margin: _____
- Life Interest Cap: _____
Per Adjustment Cap: _____
1st Adjustment: _____
- Fees: _____
Other: _____
- Why this option is recommended: _____

- Additional explanation: _____

- Borrower's initials: _____ (Borrower understands the terms)

IX. BORROWER'S DECISION

List reasons why the borrower chose this program and if it differs from what was recommended:

- Decided on _____ as the best option
- If the option differs from the broker's choice, list reasons why a different option was chosen: _____

X. COMMENTS

Additional comments and borrower feedback.

- After counsel, borrower chose to _____, not to _____ accept my recommendation.
- Additional Comments: (Why You Chose or did not choose the recommendation) _____

- Borrower feedback: _____

Broker's Signature: _____

Borrower's Signature: _____