

mortgage

The Official Magazine of Mortgage Professionals Canada

JOURNAL

La revue officielle de Professionnels hypothécaires du Canada

hypothécaire

VOLUME 19, ISSUE 2

Beyond E&O Insurance

Expecting the
unexpected

Prévoir
l'imprévisible
au-delà de
l'assurance E&O

Tax Season Roundup:
Tips for stress-free filing

Tour d'horizon fiscal:
Préparez vos déclarations
sans stress

PM# 40787580

It's time your home took care of you.

Reimagine your financial security with an equity release.

With the **PATH Home Plan***, your client can choose a solution that works for them to receive a dependable source of funds – tax and payment free.

By turning a portion of their home into a source of income through a reverse mortgage, they'll be able to gain more independence, say yes to the things they need, and live the life they want.

PATH HOME PLAN™

*Available only in British Columbia, Alberta and Ontario.





BRUISED CREDIT

BUSINESS FOR SELF

THIN OR NO CREDIT

CLIMB TO NEW HEIGHTS

Equity Financial Trust offers your clients the next level of “solutions-based” underwriting. We deal exclusively with professional mortgage brokers and our growing team of experts are committed to providing the highest level of customer care to help you reach new heights in the alternative lending market.

equityfinancialtrust.com

1.855.272.0050

contact@equityfinancialtrust.com

Equity Financial Trust

*Services available only in Ontario at present



HELPING YOU DELIVER.



Purchase Plus Improvements | When your customer's perfect home is only a reno away, Genworth Canada can help you deliver on their dream and close the deal with tailored improvements immediately after taking possession, one manageable mortgage and only 5% down.



The HomeOpeners® App

The HomeOpeners® App is now available. This web-based App helps you close the deal with better mobile resources than ever.

Visit www.Genworthmobile.ca

800.511.8888 | Genworth.ca | Homeownership.ca

[f homeownership.ca/fb](https://www.facebook.com/homeownership.ca/fb) | [@GenworthCanada](https://twitter.com/GenworthCanada) | [in homeownership.ca/li](https://www.linkedin.com/company/homeownership.ca/li)

Helping Canadians achieve the dream of homeownership



CONTENTS



www.mortgageproscan.ca

2005 Sheppard Ave E, Suite 401
Toronto, ON M2J 5B4
Tel: 416-385-2333/1-888-442-4625
Fax: 416-385-1177/1-888-579-2840
info@mortgageproscan.ca

**Board of Directors
Le Conseil D'administration**

Chair/Président du Conseil
Lionel Lewko, AMP

Vice Chair/Président Élu
Michael Wolfe, AMP

Past Chair/Président Sortant
Mark Kerzner, AMP

Treasurer/Trésorier
Claude Girard, CHA

Secretary/Secrétaire
Elaine Taylor, AMP

President & CEO
Paul Taylor

Directors/Administrators
Vince Agozzino, AMP, Ontario
Michael Cameron, AMP, Alberta
Jane Kulbida, AMP, Saskatchewan/Nunavut
Mathieu Lebrun, CHA, Québec
Dong Lee, AMP, Ontario
Diane Macpherson, AMP, Manitoba
Katie McDowell, AMBA Representative
Sangeeta Nair, AMP, Ontario
Maria Pimenta, AMP, Director-at-Large
Dan Pultz, AMP, BC/Yukon
Gail Temple, AMP, Atlantic
Tracy Valko, AMP, Ontario
Dustan Woodhouse, AMP, BC/Yukon

Association Editor/Rédactrice en chef
Alison Cousland
acousland@mortgageproscan.ca

Published by:

MediaEdge

www.mediaedgepublishing.com

33 South Station Street
Toronto, Ontario M9N 2B2
Toll Free: 1-866-480-4717
robertt@mediaedge.ca

Publisher
Robert Thompson

Editor
Roma Ihnatowycz

Sales Executives
Pat Johnston, Dawn Stokes, David Tetlock

Graphic Design Specialist
Kelli McCutcheon

President
Kevin Brown

Senior Vice President
Robert Thompson

Director, Business Development
Michael Bell

Branch Manager
Nancie Prive

Published April 2018

Publication Mail Agreement #40787580

The views expressed in this magazine are those of the publisher and do not necessarily reflect those of the officers or members of Mortgage Professionals Canada.

Les idées exprimées dans ce magazine sont celles de l'éditeur et ne reflètent pas nécessairement celles des dirigeants ou des membres de Professionnels hypothécaires du Canada.

No reproduction of any part of this magazine is permitted without the written permission of Mortgage Professionals Canada.

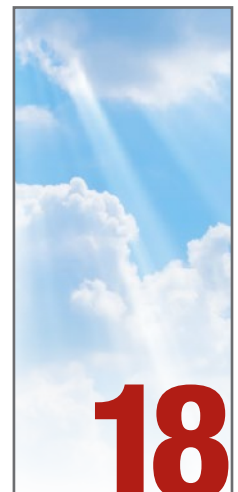
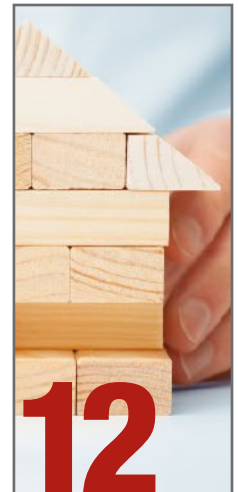
Aucune reproduction, en totalité ou en partie tirée de ce magazine n'est permise sans l'autorisation écrite de Professionnels hypothécaires du Canada.

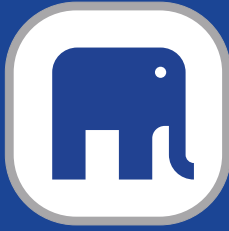
FEATURES DOSSIERS

- 9** Tax Season Roundup
Tour d'horizon fiscal
By/Par Matthew Bradford
- 12** Expecting the Unexpected: Beyond E&O Insurance
Prévoir l'imprévisible : au-delà de l'assurance EO
- 18** Lenders' Corner
A Match Made in Heaven?
Une rencontre providentielle?
By/Par Andrew Brooks
- 21** Broker Economics
Decisions, Decisions!
Ah les décisions!
By/Par Will Dunning

DEPARTMENTS RUBRIQUES

- 7** Chair's Remarks
Remarques du Président du Conseil
By/Par Lionel Lewko, AMP
- 24** AMBA Insights
Nouvelles de l'AMBA
By/Par Amanda Roy
- 26** Professional Services Directory
Répertoire de services professionnels





EFFORT TRUST

Our Effort Is For You

Toronto

Phone: 416-924-4680

Fax: 416-924-4685

Hamilton

Phone: 905-528-8956

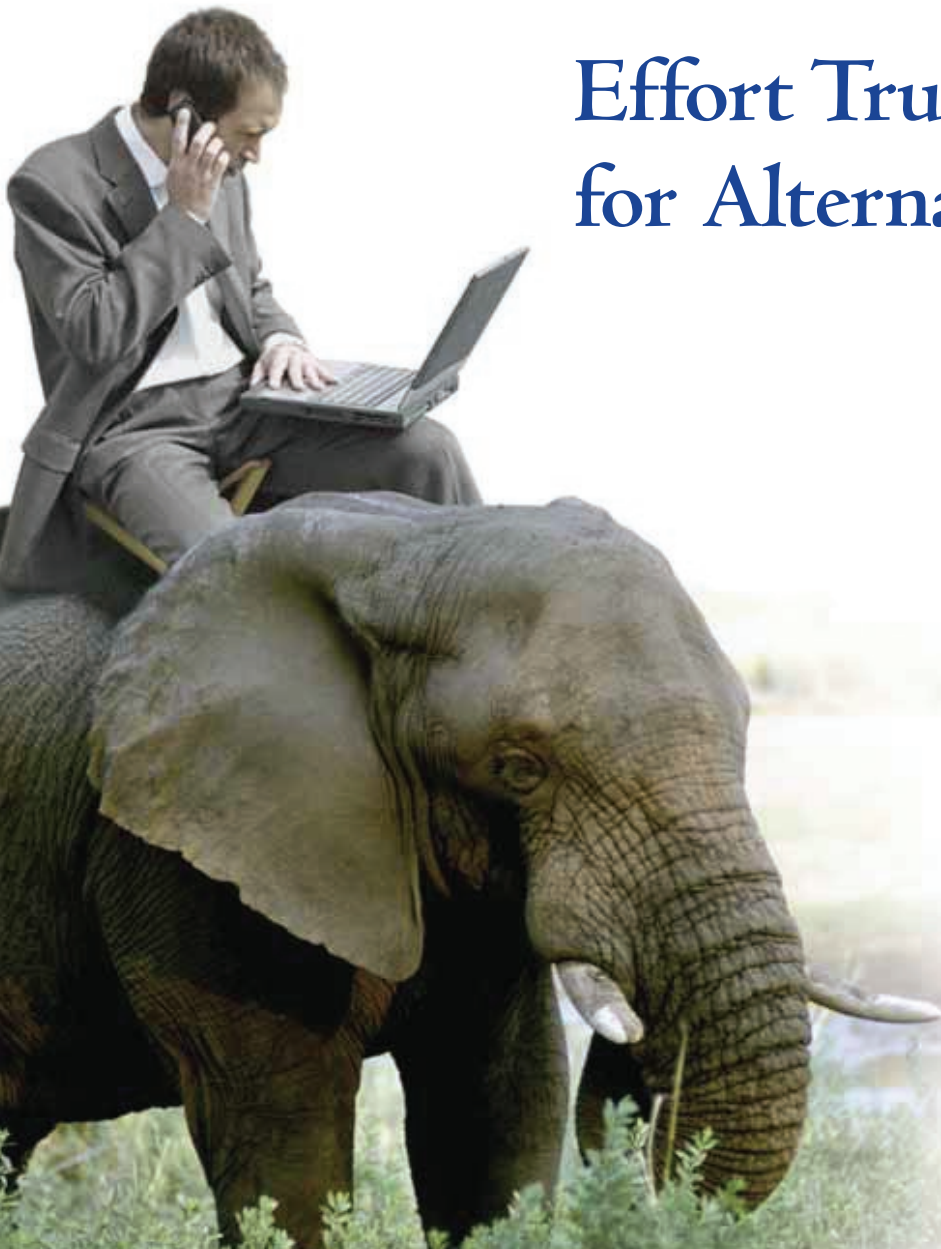
Fax: 905-528-8182

www.efforttrust.com

When you need dependable results...

Effort Trust is your choice for Alternative Lending:

- Specializing in Residential First Mortgages including Construction Financing
- Broker focused
- Customized to your clients' needs
- Excellent customer service with fast turnaround time





Set your Sights on Success

Mettez le cap sur le succès

By/Par Lionel Lewko, AMP ■ chair@mortgageproscan.ca

That time of year is once again upon us. The time when learning, networking and professional development opportunities abound. It's a time for discovering the latest trends, products, services and technologies while building strong professional relationships.

Over the course of the next few months, Mortgage Professionals Canada is pleased to present a variety of cost-effective events designed to help you discover new solutions, build strong connections and expand your overall knowledge to be more productive.

Held in city centres across the country, the mortgage symposium circuit already kicked off in Toronto at the end of February and resumes on April 10 in Saskatoon. On the heel of that event is the Winnipeg symposium on April 12, then the Ottawa event, held in partnership with the Eastern Ontario Lenders Association, on April 25. Following that we have the Burnaby gathering on May 17 before wrapping up in Halifax on June 11. The Quebec Mortgage Forum, once again held in partnership with the Association des Prêteurs Hypothécaires (Quebec Mortgage Lenders Association), will be held on May 24 in Montreal.

These comprehensive and content-rich events represent an ideal forum where practical tools and solutions designed to boost performance are delivered by leaders in their field. There have been many changes affecting our industry recently and the symposiums present an ideal gathering of the minds aimed at helping you stay on top of your game.

Trade shows at each event offer exhibiting companies an opportunity to increase corporate

C'est à nouveau la saison. Le temps où les occasions d'apprentissage, de réseautage et de perfectionnement abondent. C'est l'occasion de découvrir les dernières tendances en matière de produits, services et technologies.

Au cours des prochains mois, Professionnels hypothécaires du Canada proposera une variété d'événements rentables conçus pour vous aider à découvrir de nouvelles solutions, à établir des liens solides et à accroître vos connaissances.

Tenu dans les centres-villes de tout le pays, le circuit du symposium hypothécaire a déjà débuté à Toronto à la fin de février et reprend le 10 avril à Saskatoon. Dans la foulée de cet événement, le symposium de Winnipeg aura lieu le 12 avril, puis l'événement d'Ottawa, en partenariat avec l'Association des prêteurs de l'est de l'Ontario, le 25 avril. Après cela, nous avons le rassemblement de Burnaby le 17 mai avant de conclure à Halifax le 11 juin. Le Forum hypothécaire, encore une fois tenu en partenariat avec l'Association des prêteurs hypothécaires du Québec, aura lieu le 24 mai à Montréal.

Ces événements instructifs représentent un forum idéal où des outils pratiques pour stimuler la performance sont fournis par des leaders dans leur domaine. Il y a eu de nombreux changements dans notre industrie, et les symposiums permettent aux grands esprits de se rencontrer pour rester au fait de la situation.

Les expositions accompagnant chacun de ces événements permettent aux exposants d'accroître leur visibilité et leur part du marché. Elles offrent également aux délégués

“Symposiums present an ideal gathering of the minds aimed at helping you stay on top of your game”

« Les symposiums permettent aux grands esprits de se rencontrer pour rester au fait de la situation »

exposure and enhance market share. They also provide delegates with a platform to discover new initiatives and emerging trends that allow them to stay competitive in today's fast-paced world. As well, each symposium provides delegates with AMP Continuing Education Units.

On May 28 and 29, we will once again be partnering with AMBA for the joint spring conference held in picturesque Lake Louise. This partnership builds on our successful collaboration in Alberta where we work together for the advancement of the industry. Together, we are better serving our collective members while reducing inefficiencies.

Golf season kicks off in June with tournaments in Toronto, Halifax and Winnipeg. They will be followed by the London tournament in July, and then Ottawa and Vancouver in September. These fun-filled days on the greens bring novice players and veteran golfers together to network and develop new business relationships, all while supporting local charities.

We are also pleased to provide an opportunity for our members to participate in local home shows to raise awareness of and educate consumers about the benefits of working with a mortgage broker.

Whether you're looking to educate yourself, share knowledge or gain insight on emerging trends, this year's comprehensive lineup of events offers something for everyone. I look forward to seeing you at one or all of them!

To learn more, including how to register or book your booth, visit the Events tab at mortgageproscan.ca. ■

une plate-forme pour découvrir de nouvelles initiatives et de nouvelles tendances qui leur permettent de rester compétitifs dans le monde en évolution rapide d'aujourd'hui. Chaque symposium rapporte également des unités d'éducation permanente pour les CHA.

Les 28 et 29 mai, nous serons de nouveau partenaires de l'AMBA pour la conférence conjointe du printemps qui se tiendra dans la pittoresque région de Lake Louise. Ensemble, nous servons mieux nos membres collectifs tout en réduisant les inefficacités.

La saison de golf débute en juin avec des tournois à Toronto, Halifax et Winnipeg. Ils seront suivis du tournoi de London en juillet et d'Ottawa et de Vancouver en septembre. Ces journées amusantes sur les verts réunissent des joueurs novices et chevronnés afin de développer de nouvelles relations d'affaires, tout en appuyant les organismes de bienfaisance locaux.

Nous sommes également heureux d'offrir aux membres l'occasion de participer aux salons de l'habitation locaux afin de sensibiliser les consommateurs aux avantages de travailler avec un courtier hypothécaire.

Que vous cherchiez à vous instruire, à partager vos connaissances ou à mieux comprendre les nouvelles tendances, la programmation complète de cette année offre quelque chose pour tout le monde. J'ai hâte de vous voir à l'un ou l'autre de ces événements!

Pour en savoir plus, notamment sur la façon de vous inscrire ou de réserver votre stand, visitez l'onglet Événements à mortgageproscan.ca. ■

VWR CAPITAL CORP.
Your residential private lender since 1993

- ✓ 1st, 2nd, and 3rd mortgages
- ✓ Loan amounts from \$25,000 up to \$2,200,000
- ✓ No income qualification
- ✓ No minimum beacon scores
- ✓ Purchase, Refinance, ETO
- ✓ Up to 75% loan to value
- ✓ **Property types:**
houses, condos, townhouses, serviced land, raw land, and multi-family properties

call toll free
1.866.907.5407

DIMITRI KOSTUROS
Chief Operating Officer
dimitri@vwrcapital.com

LENDING IN:
British Columbia
Alberta
Saskatchewan
Manitoba
Ontario

Email lender notes, application, and credit bureaus to:
deals@vwrcapital.com

PAULA HUTTON
BDM - Prairies
paula@vwrcapital.com

www.vwrcapital.com

Tax Season Roundup

Tour d'horizon fiscal

By/Par Matthew Bradford



Tax season can be stressful, but with the right approach and clarity around one's employment status, mortgage professionals don't have to lose any sleep over it. Here with advice and their own perspectives are Paul Woolford, Tax Partner, and Joseph Pagliaroli, Senior Tax Manager, at KPMG Enterprise, as well as Yoursa Jomha, AMP, an independent broker with Western Mortgage Services in Alberta.

La saison des impôts peut être stressante, mais avec la bonne approche et un statut d'emploi clair, les professionnels hypothécaires peuvent dormir sur leurs deux oreilles. Paul Woolford, associé fiscaliste, et Joseph Pagliaroli, chef des services fiscaux, tous deux de KPMG Enterprise, et Yoursa Jomha, AMP, courtier indépendant de Western Mortgage Services en Alberta, apportent ici leurs conseils.

What should mortgage brokers consider when determining their employment status?

Woolford: Being self-employed, either as a non-incorporated or an incorporated business, entitles you to more deductions on your personal or corporate income tax returns. When you're an employee, you're generally provided with a desk, a working space and a computer, and are reimbursed for expenses incurred on behalf of your employer. Being self-employed means you are responsible for all your expenditures, but you can also claim those expenses as deductions during tax season. When you're an employee, however, you're generally limited to automobile and travel deductions, and – in some cases – home office deductions. Other factors that should also be considered when determining the employment status of the mortgage broker are as follows:

- The level of control the employer has over the mortgage broker's activities. As a self-employed mortgage broker, you should be able to control how you operate your daily business activity without any direct influence from others.
- The ability for the mortgage broker to subcontract the work or hire assistants. As a self-employed mortgage broker, you should be able to subcontract work and hire assistants without seeking permission of others.

Que devraient considérer les courtiers hypothécaires lorsqu'ils déterminent leur statut d'emploi?

Woolford : En tant qu'indépendant, que vous soyez ou non une entreprise constituée en société, vous avez droit à plus de déductions sur vos déclarations de revenus. Lorsque vous êtes un employé, vous disposez généralement d'un bureau, d'un espace de travail, d'un ordinateur et vous êtes remboursé pour les dépenses engagées au nom de votre employeur. Le fait d'être travailleur autonome signifie que vous êtes responsable de toutes vos dépenses, mais vous pouvez également déduire ces dépenses. Lorsque vous êtes un employé, cependant, vous êtes généralement limité aux déductions d'automobile et de voyage et, dans certains cas, aux déductions de bureau à domicile. Les autres facteurs à prendre en compte pour déterminer le statut d'emploi du courtier hypothécaire sont les suivants :

- Le niveau de contrôle de l'employeur sur les activités du courtier hypothécaire. En tant que courtier hypothécaire indépendant, vous devriez être en mesure de contrôler la façon dont vous exploitez votre activité quotidienne sans influence directe des autres.
- La possibilité pour le courtier hypothécaire de sous-traiter le travail ou d'embaucher des assistants. En tant que courtier hypothécaire indépendant, vous devriez être en mesure de sous-traiter le travail et d'embaucher des assistants sans demander la permission des autres.

- The degree of financial risk and opportunity for profit borne by the mortgage broker. Where a self-employed mortgage broker has a chance of making a profit and risks incurring a loss, there is evidence of self-employed status.

Each situation is different and should be carefully analyzed to determine the appropriate employment status. If the facts indicate that a mortgage broker is self-employed, this would be more advantageous than being an employee because of the ability to access more tax deductions.

Jomha: I've seen a lot of change over the past 22 years as a broker, but the one factor that never changes is my employment status. I am self-employed, or someone who subcontracts, as I subcontract from Western Mortgage Services. I am licensed under that umbrella to conduct my business and livelihood on a daily basis. It can be intimidating to comprehend and there are certainly key points to keep in mind. For one, mortgage brokers are GST-exempt so we don't have to worry about deducting the GST from our finder's fees, but we do have to be mindful of transferring a minimum of 20% into what I call a "CRA give away fund account." Each province has its provincial and federal tax premium amounts, but a good rule of thumb is to allocate the 20% of your income to that account for taxes and CPP payments. This business practice is crucial for those who were always an employee and had their employer submitting their source deductions and forwarding them on their behalf to the government.

What top pieces of advice do you offer mortgage brokers, both self-employed and employees, when filing taxes?

Woolford: Keep all documentation that supports the expenses you are claiming as deductions on your tax return. For example, keep an automobile log to determine what percentage of your vehicle usage is business-related and what percentage is personal. Also, assuming your employer grants you approval, keep your receipts for any meals and entertainment expenses that you incur when taking an existing client or potential client to a sporting event or out for a meal.

Pagliarioli: Document retention is key when claiming deductions because the Canada Revenue Agency (CRA) has become more thorough and comprehensive in their tax audits. CRA could want to review your receipts and they will likely ask who you took to that sporting event and the business purpose for incurring that expenditure. There seems to be greater CRA audit activity, so you want to be able to provide support for your business expense deductions if you are audited.

Jomha: There are a few things I'd suggest from an independent broker's perspective. The first is to look into your options for income splitting because there are advantages to doing so. Second, I'd encourage any independent contractor to invest in accounting software to record and track your bills paid and income received and match your receipts to your statements to eliminate any errors. It ensures any charges you didn't make can be disputed. This will set you up well for filing taxes and aid you in making smart decisions throughout the year.

Are there any changes to reporting standards that mortgage brokers need to be aware of when filing their taxes for 2017?

Woolford: There are no specific tax changes relating to mortgage brokers, but the income tax rules themselves are stricter and more enforced. In the old days, if you forgot to report a couple of minor tax slips on your income tax return it wasn't a big deal – the CRA would eventually catch up to you and issue you a reassessment for the additional taxes owing. The CRA has now deployed more sophisticated technologies that can flag those situations and potentially trigger an investigation and assess larger penalties for not reporting the income. This is something that mortgage brokers should keep in mind when preparing their tax return.

Another change that could affect incorporated mortgage brokers is the amendment to the small business deduction. Corporations are entitled to a lower rate of tax (15% in Ontario) on the first \$500,000 of active business income and 26.5% over \$500,000 in 2017. In the past, you could multiply the small business

- Le degré de risque financier et l'opportunité de profit supportés par le courtier hypothécaire. Lorsqu'un courtier hypothécaire indépendant a une chance de réaliser un profit et risque de subir une perte, il a de quoi prouver son statut de travailleur autonome.

Chaque situation est différente et devrait être soigneusement analysée pour déterminer le statut d'emploi approprié. Si les faits indiquent qu'un courtier hypothécaire est un travailleur indépendant, il serait plus avantageux d'être un employé en raison de la possibilité d'avoir accès à plus de déductions fiscales.

Jomha : J'ai vu beaucoup de changements au cours des 22 dernières années en tant que courtier, mais le seul facteur qui ne change jamais est mon statut d'emploi. Je suis travailleur autonome, ou quelqu'un qui sous-traite, comme je sous-traite de Western Mortgage Services. Je suis autorisé sous ce parapluie à mener mes affaires au quotidien. Cela peut être intimidant à comprendre et il y a certainement des points clés à garder à l'esprit. Premièrement, les courtiers en hypothèques ne sont pas assujettis à la TPS, donc nous ne devons pas nous soucier de déduire la TPS de nos honoraires d'intermédiation, mais nous devons veiller à transférer un minimum de 20% dans ce que j'appelle un « compte de don à l'ARC ». Chaque province a ses taux d'imposition provinciaux et fédéraux, mais une bonne règle empirique consiste à affecter 20 % de votre revenu à ce compte pour les impôts et les cotisations au RRQ. Cette pratique commerciale est cruciale pour ceux qui ont toujours été des employés et qui ont demandé à leur employeur de soumettre leurs retenues à la source et de les faire parvenir au gouvernement en leur nom.

Quels sont les meilleurs conseils que vous offrez aux courtiers hypothécaires, à la fois les travailleurs autonomes et les employés, lors du dépôt de leur déclaration de revenus?

Woolford : Conservez toute la documentation à l'appui des dépenses que vous demandez comme déductions dans votre déclaration de revenus. Par exemple, conservez un journal de vos déplacements pour déterminer quel pourcentage de l'utilisation de votre véhicule est lié aux affaires. De plus, en supposant que votre employeur vous accorde son approbation, conservez vos reçus pour les frais de repas et de représentation que vous encourez lorsque vous emmenez un client ou un client potentiel à un événement sportif ou à un repas.

Pagliarioli : La conservation des documents est essentielle pour demander des déductions parce que l'Agence du revenu du Canada (ARC) est devenue plus rigoureuse dans ses vérifications fiscales. L'ARC pourrait vouloir examiner vos reçus et ils vous demanderont probablement qui vous avez invité à cet événement sportif et pourquoi.

Jomha : J'ai quelques suggestions du point de vue d'un courtier indépendant. La première consiste à examiner vos options de fractionnement du revenu, car il y a des avantages à le faire. Deuxièmement, j'encourage tout entrepreneur indépendant à investir dans un logiciel de comptabilité. Il vous permet de justifier toutes vos déductions. Il vous aidera aussi à prendre de bonnes décisions.

Y a-t-il des changements que les courtiers hypothécaires doivent connaître lorsqu'ils déclarent leurs revenus de 2017?

Woolford : Il n'y a pas de changements fiscaux spécifiques concernant les courtiers hypothécaires, mais les règles fiscales ont été resserrées. Autrefois, si vous omettiez de déclarer quelques petits bulletins d'impôt, ce n'était pas un gros problème – l'ARC finissait par vous rattraper et vous demander une nouvelle cotisation. L'ARC a maintenant déployé des technologies plus sophistiquées qui peuvent signaler ces situations. C'est quelque chose que les courtiers hypothécaires doivent garder à l'esprit lors de la préparation de leur déclaration de revenus.

Un autre changement qui pourrait affecter les courtiers hypothécaires incorporés est la modification à la déduction accordée aux petites entreprises. Les sociétés ont droit à un taux d'imposition inférieur (15 % en Ontario) sur le premier 500

deduction with corporations owned by different family members. New tax rules were introduced over a year ago which will restrict the ability to multiply the \$500,000 small business deduction. These rules are complex and we would suggest that a mortgage broker seek professional tax advice if members of their families who also own corporations are also claiming the small business deduction.

Jomha: With the legacy rule change, you will definitely need to consult with your accountant to determine if you are still eligible to split your income, if you are a sole proprietor, or to determine what you will need to file taxes for your company.

What about the recent adjustments to the small business tax code?

Woolford: On one hand, the government followed through with their commitment to make changes, but ultimately, they may not impact a significant number of brokers. For private company and any associated companies, if your investment income exceeds \$150,000 in any given year beginning after 2018, then the corporation will no longer be eligible for the small business deduction. If your corporation has investment income between \$50,000 and \$150,000, the small business deduction limit is reduced on a straight line basis. The thing is, not a lot of brokerages have those levels of investment holdings. Another change that could affect incorporated mortgage brokers is that corporations are entitled to a lower rate of tax (15% in Ontario) on the first \$500,000 of active business income and 26.5% over \$500,000 in 2017. In the past, you could multiply the small business deduction with corporations owned by different family members. New tax rules were introduced over a year ago which will restrict the ability to multiply the \$500,000 small business deduction. These rules are complex and we would suggest that a mortgage broker seek professional tax advice if members of their families who also own corporations are also claiming the small business deduction.

What are the common mistakes brokers tend to make when approaching their taxes?

Woolford: Trying to do too much on their own and not seeking professional advice. That, or following the advice of friends or colleagues and not taking the time to confirm if that advice complies with the tax rules.

Jomha: Not taking the time to learn your obligations at tax season. It is best to be informed and educated by your accountant so you are in full ownership of that knowledge because one would never want the repercussions of penalties from the government regarding income or source deduction taxes. Not learning about your tax rights, rules, and obligations is not acceptable as an excuse; and not learning and applying it to your daily work life, should a person blindly ignore the rules, can result in penalties. ■

000 \$ du revenu d'entreprise exploitée activement et 26,5 % sur 500 000 \$ en 2017. Dans le passé, vous pouviez multiplier la déduction accordée aux petites entreprises appartenant à différents membres de la famille. De nouvelles règles fiscales ont été introduites il y a plus d'un an, pour limiter cette déduction. Ces règles sont complexes et nous suggérons qu'un courtier en prêts hypothécaires obtienne des conseils fiscaux professionnels si les membres de sa famille possèdent également des sociétés.

Jomha : Avec le changement de règle, vous aurez certainement besoin de consulter votre comptable pour déterminer si vous êtes toujours admissible à partager votre revenu.


Qu'en est-il des récents rajustements au code fiscal des petites entreprises ?

Woolford : D'une part, le gouvernement a respecté son engagement d'apporter des changements, mais en fin de compte, il se peut qu'ils n'aient pas d'impact sur un nombre important de courtiers. Pour les sociétés privées et les sociétés de personnes, si votre revenu de placement dépasse 150 000 \$ au cours d'une année donnée commençant après 2018, la société ne sera plus admissible à la déduction accordée aux petites entreprises. Si le revenu de placement de votre société se situe entre 50 000 \$ et 150 000 \$, le plafond de la déduction est réduit selon la méthode linéaire. Peu de maisons de courtage ont ces niveaux d'investissement. Les sociétés ont droit par ailleurs à un taux d'imposition moins élevé (15 % en Ontario) sur la première tranche de 500 000 \$ de revenu et 26,5 % de plus de 500 000 \$ en 2017. Dans le passé, vous pouviez multiplier la déduction par des sociétés appartenant à différents membres de la famille. De nouvelles règles fiscales ont été introduites il y a plus d'un an, ce qui limitera la capacité de multiplier la déduction. Ces règles sont complexes et nous vous suggérons de solliciter des conseils fiscaux professionnels si les membres de votre famille demandent également la déduction accordée aux petites entreprises.

Quelles sont les erreurs courantes que les courtiers ont tendance à commettre?

Woolford : Essayer d'en faire trop par soi-même et ne pas chercher de conseils professionnels. Cela, ou suivre les conseils d'amis ou de collègues sans vérifier leur bien-fondé.

Jomha : Ne pas prendre le temps d'apprendre vos obligations lors de la saison des impôts. Il est préférable d'être en pleine possession de ces connaissances, car on ne veut pas s'attirer des sanctions. Ne pas connaître vos droits, vos règles et vos obligations en matière d'impôt n'est pas une excuse acceptable. On peut encourir des pénalités si l'on ignore les règles. ■




CYR
CYR FUNDING INC. 11681

Call or send a package for a quote:

CYR Funding Inc. #11681
Attn: Rena Malkah
Business: (905) 731-1111 x229
Fax: (905) 731-6860
Cell: (647) 838-5061
rena@cyrfunding.com

- Residential 1st and 2nd Mortgages
- Land
- Construction
- Commercial Investment
- Apartment Buildings
- Office and Medical Buildings



Special Purpose: Gas Stations, Hotels, Churches, Mosques, Retirement and Nursing Homes, Self-Storage, & Student Residences

Expecting the Unexpected Beyond E&O Insurance



Prévoir l'imprévisible Au-delà de l'assurance EO

The errors and omissions insurance (E&O) program offered to members by Mortgage Professionals Canada has played a part in ensuring the industry remains populated with serious and committed brokers. But as the economy changes, it is crucial that mortgage brokers pay attention to other areas that may pose a threat to their business. The association's E&O insurance program provides mortgage professionals with protection and confidence if and when a claim is made against them. In Alberta, Ontario, Manitoba, Quebec, Saskatchewan and New Brunswick, E&O insurance is required. In British Columbia and the rest of the Atlantic provinces, it is not yet mandatory.

That said, it is vital for mortgage professionals to bear in mind that E&O insurance provides protection in instances when the unexpected happens. It is well known within the mortgage industry that 'professional liability' insurance, namely E&O, is now a standard to have in place. It is the mortgage professional's silent watchdog: expecting and protecting against the unexpected.

But beyond E&O, mortgage brokers are also exposed in many other ways. The Mortgage Professionals Canada's program has addressed this with recent additions to its E&O coverage, which now includes:

- Directors and Officers Insurance (D&O), with a sublimit of \$50,000;
- Employment Practices Insurance (EPL), with a sublimit of \$25,000;
- Privacy Breach (Cyber), with a sublimit of \$100,000; and
- A Legal Assist Help Line.

Bear in mind, however, that these limits may not be sufficient for your specific operation. In that case, mortgage brokers should consider purchasing higher limits and broader coverage for these types of insurance.

L'assurance erreurs et omissions (EO) que propose Professionnels hypothécaires du Canada à ses membres aide les conseillers hypothécaires dévoués et sérieux à demeurer en affaire. Cela dit, avec les changements économiques, il faut absolument se soucier d'autres risques qu'encourt votre entreprise. En Alberta, en Ontario, au Manitoba, au Québec, en Saskatchewan et au Nouveau-Brunswick, l'assurance EO, aussi appelée assurance responsabilité professionnelle, est obligatoire, ce qui n'est pas encore le cas dans les autres provinces.

Mais, obligatoire ou pas, il vaut mieux en avoir une. C'est notre chien de garde qui nous protège contre l'imprévisible : les réclamations.

Le conseiller hypothécaire s'expose à plusieurs autres risques. C'est pourquoi Professionnels hypothécaires du Canada a fait quelques ajouts à son assurance EO :

- une assurance responsabilité des administrateurs et dirigeants (RAD) assortie d'une sous-limite de 50 000 \$;
- une assurance pratiques d'emploi (PE) assortie d'une sous-limite de 25 000 \$;
- une assurance cybercriminalité assortie d'une sous-limite de 100 000 \$;
- et une ligne téléphonique d'aide juridique.

Il se peut que ces limites ne satisfassent pas les besoins spécifiques de votre entreprise. Si c'est le cas, envisagez d'obtenir une couverture plus large et plus élevée.

Pourquoi mon cabinet aurait-il besoin d'une assurance responsabilité des administrateurs et dirigeants (RAD) ?

- La personne la plus susceptible de porter plainte contre une société privée ou ses cadres est un client, suivie d'un organisme gouvernemental ou d'un fournisseur.

Why your firm needs D&O liability insurance:

- The most likely plaintiff against a private company or its executives is a customer, followed by a government agency or vendor.
- D&O liability insurance helps fill coverage gaps that may exist in your general liability and umbrella policies which don't cover consequential financial loss arising from bodily injury, property damage, personal injury or advertising injury.
- With the pace of business today, you move fast. When you hire key employees away from competitors, you could be vulnerable to "bet the company" litigation. You may face exposure to allegations of breach of contract, theft of trade secrets, or unfair competition.
- Private placements are an increasingly popular means of raising capital. Even if your securities are exempt from registration, you may still be sued for misrepresentation and other securities violations.
- You may not always be able to help protect your executives when they are sued. What if the law imposes restrictions on your company's indemnification of its executives? What if your company becomes financially insolvent? Without D&O liability insurance, the personal wealth of your directors and officers could be at risk. A D&O lawsuit can be costly.

Why your firm needs EPL insurance:

- Any company may be targeted for an EPL lawsuit. Even if your company is innocent, it still must defend itself against a charge of employment practices misconduct, which can be costly.
- An EPL charge can tarnish your company's image, dampen employee morale, and hurt employee recruiting and retention efforts.
- An EPL insurance policy that includes loss prevention services can help your company reduce its chances of being sued in the first place and strengthen your company's legal defence in the event it is sued.
- Your company may have general liability, workers' compensation, umbrella and directors and officers liability policies, but these policies typically don't cover common EPL charges, including retaliation, which is the most prevalent charge.

EPL insurance responds to allegations that include the following:

- Retaliation
- Discrimination
- Employment harassment, including sexual harassment, bullying, and hostile work environment
- Wrongful termination
- Failure to employ or promote
- Breach of employment contract
- Deprivation of a career opportunity
- Defamation
- Negligent evaluation
- Wrongful discipline
- Misrepresentation

- L'assurance RAD aide à combler les lacunes que peuvent laisser vos polices d'assurance responsabilité générale et complémentaire, qui ne couvrent pas les dommages financiers consécutifs à des dommages matériels, des sévices corporels ou un préjudice imputable à la publicité.
- Au rythme où roulent les affaires, il faut savoir réagir rapidement. En embauchant des gens qui occupaient un poste clé chez un concurrent, vous exposez votre entreprise à de graves risques, comme des allégations de rupture de contrat, de vol de secret professionnel ou de concurrence déloyale.
- Le placement privé gagne en popularité comme moyen pour réunir des capitaux. Même si la loi vous dispense d'inscrire vos valeurs mobilières, vous pouvez tout de même être poursuivi pour des infractions aux règles sur les valeurs mobilières, comme l'abus de confiance.
- Il n'est pas toujours possible de protéger les cadres qui sont poursuivis en cour. Qu'arrive-t-il si la loi limite la capacité de votre société à dédommager ses cadres ? Ou si votre société est en faillite ? Sans assurance RAD, la fortune personnelle de vos administrateurs et de vos dirigeants est en danger. Et ces poursuites coûtent cher.

Pourquoi mon cabinet a-t-il besoin d'une assurance pratiques d'emploi (PE) ?

- Aucune entreprise n'est à l'abri d'une poursuite pour pratiques d'emploi. Même innocente, votre société devra se défendre contre une accusation d'inconduite... et ça coûte cher.
- Une accusation peut ternir l'image de votre entreprise, miner le moral du personnel et nuire à vos efforts de recrutement et de rétention.
- Une assurance PE qui inclut des services de prévention des pertes aidera votre entreprise à réduire les risques de poursuite et à consolider sa ligne de défense juridique.
- Sachez que, même si votre société souscrit des polices d'assurance responsabilité générale et complémentaire, d'indemnisation des accidentés et de RAD, celles-ci ne couvrent pas habituellement les accusations liées aux pratiques d'emploi, particulièrement la plus fréquente : les représailles.

L'assurance PE protège contre les allégations suivantes :

- Représailles
- Discrimination
- Harcèlement en milieu de travail (harcèlement sexuel, intimidation, environnement de travail hostile)
- Congédiement injustifié
- Défaut d'employer ou de promouvoir
- Rupture de contrat
- Privation d'une possibilité d'avancement
- Diffamation
- Évaluation négligente
- Mesures disciplinaires injustifiées
- Abus de confiance



**Stability
& reliability**
for a changing
market

**Stabilité
et fiabilité**
dans un marché
en constante
évolution

**Championing
your business
for 30 years**

**Votre champion
en affaires
depuis 30 ans**

When the market fluctuates and mortgage rules change, how do you adapt and manage intensifying competition?

You trust a lending partner that has weathered storms in its 30-year history and kept broker survival and success as core priorities.

At First National, we consider resilience to be a vital trait for any champion.

Our sole focus on mortgages enables us to accelerate problem solving and credit decisions. Our unique funding model positions us well to endure market challenges. Quality Underwriters and committed Account Managers ensure that you are equipped to provide the right product at the right time for every client.

Resilience. Proven funding model. Dedicated underwriting and Account Managers. That's what it means to champion your business. That's what it means to go beyond service.

Lorsque le marché fluctue et les règles hypothécaires changent, comment faites-vous pour vous adapter et composer avec une concurrence de plus en plus intense?

Vous faites confiance à un prêteur partenaire ayant passé à travers plus d'une tempête au cours de ses 30 années d'histoire et ayant fait de la survie et du succès de ses courtiers ses priorités.

Pour First National, la résilience est une qualité fondamentale de tout champion.

Comme les hypothèques représentent tout ce que nous faisons, nous sommes en mesure de résoudre des problèmes et de prendre des décisions en matière de crédit plus rapidement. Notre modèle de financement unique nous place en bonne position pour relever les défis du marché. Des souscripteurs compétents et des directeurs de compte dévoués vous assurent d'être outillés afin de pouvoir proposer le bon produit au bon moment à chaque client.

Résilience. Pratiques de souscription rigoureuses. Modèle de financement éprouvé. Équipes dédiées à la souscription et à la gestion de comptes. Voilà ce que vous offre votre champion en affaires. Voilà ce qu'aller au-delà du service veut dire.

firstnational.ca

FIRST NATIONAL

FINANCIAL LP



Another issue making headlines across Canada is cyber-crime and the loss of, or damage to, client information. Once again, the E&O program offered to members offers some basic coverage, with a sublimit of \$100,000. Mortgage brokers can also look at purchasing higher limits in a separate policy for this coverage.

Why your firm needs cyber insurance:

Whether your customer's data is compromised by a hacker, virus, cyber thief, or simply because of lost or stolen computers, laptops, flash drives or smart phones, the breaches can have serious ramifications. There are substantial financial costs involved in finding and remedying a breach, including the cost of notifying customers – now legally mandated in Alberta, with similar legislation expected to follow across the country. The company can also suffer immense damage, both to its reputation and from the interruption to its business.

In today's data-driven world where sensitive information is stored and transferred electronically, organizations of all sizes are vulnerable to costly and damaging liabilities from data security breaches occurring at alarming and growing rates. Cyber insurance coverage includes:

- Crisis event management expenses: coverage for public relations services to mitigate negative publicity as a result of cyber liability.
- Security breach remediation and notification expenses; provides coverage for:
 - costs incurred to determine whose identity information was accessed;
 - notification to those individuals of the security breach;
 - credit monitoring for 365 days;
 - call centre to handle inquiries; and
 - identity fraud expense reimbursement for those individuals affected by the security breach.
- Computer program and electronic data restoration expenses: coverage for expenses incurred to restore data lost from damage to computer systems due to a computer virus or unauthorized access.
- Computer fraud: coverage for loss of money, securities or other property due to unauthorized access to the computer system.
- Funds transfer fraud: coverage for loss of money or securities due to fraudulent transfer instructions to a financial institution.
- E-commerce extortion: coverage for money paid due to threats made regarding an intent to fraudulently transfer funds, destroy data, introduce a virus or attack a computer system, or disclose electronic customer information.
- Business interruption and additional expenses: coverage for loss of income and the extra expense incurred to restore operations as a result of a computer system disruption caused by a virus or other unauthorized computer attack.

All of these issues highlight the value of your protection through the Mortgage Professionals Canada E&O insurance program and also flag situations when it might be appropriate to consider additional coverage moving forward. ■

For more information on the E&O policy for members or to discuss D&O, EPL or cyber coverage, please contact RDA Insurance at 1-800-479-6450; mortgageproscan@rdainsurance.com.

La cybercriminalité et la perte (ou l'endommagement) des renseignements des clients font aussi les manchettes à travers le pays. Encore une fois, l'assurance EO de Professionnels hypothécaires du Canada offre aux membres une couverture de base assortie d'une sous-limite de 100 000 \$, mais vous pourriez envisager de souscrire une couverture plus élevée.

Pourquoi mon cabinet a-t-il besoin d'une assurance cybercriminalité ?

La compromission des données de vos clients (par un pirate, un virus, ou encore par la perte ou le vol d'ordinateurs, de mobiles ou de clés USB) peut avoir de graves répercussions. La détection et la réparation d'une faille de sécurité coûtent cher, tout comme la notification des clients (chose maintenant obligatoire en Alberta et, bientôt, dans les autres provinces). Et c'est sans compter la perturbation des activités de l'entreprise et les dommages à sa réputation.

Aujourd'hui, tout passe par les données. On conserve et on transfère des renseignements délicats de manière électronique. Toutes les entreprises s'exposent à des risques onéreux, les failles de sécurité se multipliant. L'assurance cybercriminalité couvre les frais liés aux éléments suivants :

- la gestion de crise (relations publiques pour atténuer la publicité négative de la responsabilité cybernétique);
- la réparation des failles et la notification, incluant :
 - l'identification des individus touchés;
 - leur notification;
 - la surveillance de leur crédit pendant 365 jours;
 - un centre d'appels pour traiter les demandes; et
 - le remboursement des frais liés au vol d'identité pour ces individus;
- le rétablissement des logiciels et des données électroniques perdues en raison d'un virus ou d'un accès non autorisé aux systèmes informatiques;
- la fraude informatique (argent, valeurs mobilières et autres biens perdus en raison d'un accès non autorisé au système);
- la fraude bancaire (argent et valeurs mobilières perdus en raison d'instructions frauduleuses de transfert entre comptes bancaires);
- la cyberextortion (argent versé en rançon à des pirates menaçant d'effectuer des transferts frauduleux, de détruire des données, d'infecter le système informatique ou de divulguer les renseignements des clients);
- la perturbation des activités et les dépenses additionnelles (perte de revenus et dépenses supplémentaires liées au rétablissement des activités à la suite de la perturbation du système informatique par un virus ou une cyberattaque).

Ces problèmes soulignent l'importance de la protection que vous offre l'assurance EO de Professionnels hypothécaires du Canada, tout en identifiant les raisons d'obtenir une couverture supplémentaire. ■

Pour en savoir plus sur l'assurance EO pour les membres ou pour discuter d'assurances EO, PE et cybercriminalité, adressez-vous à RDA Insurance : 1-800-479-6450 ou mortgageproscan@rdainsurance.com.

PROFESSIONAL CALIBRE PERSONAL TOUCH

RDA

INSURANCE, BONDS & FINANCIAL SERVICES



With one of the most comprehensive programs in the marketplace, the answer is simple - Mortgage Professionals Canada's Errors & Omissions insurance program.

As the Insurance Broker for the Mortgage Professionals Canada E&O Program since 1990, RDA Insurance fully understands the types of claims that mortgage brokers are exposed to on a daily basis.

SUPERB INDUSTRY KNOWLEDGE | SERVICE & EXPERIENCE | FAST & EASY QUOTE PROCESS

With RDA you have access to the premier Errors & Omissions policy in the marketplace.

Program highlights include:

- Policy limits up to \$5,000,000/claim, with a \$10,000,000 policy annual aggregate to provide proper coverage even for commercial brokers.
- Coverage satisfies the requirements for mortgage brokers licensing bodies from coast to coast.

Errors & Omissions Liability Insurance protects your:

- Customers
- Company
- Reputation
- Personal Assets

FOR MORE INFORMATION CONTACT RDA

WALLY STEVENS
1-800-479-6450, EXT. 2388
WALLYS@RDAINSURANCE.COM

A Match Made in Heaven?

Une rencontre providentielle?

By/Par Andrew Brooks

Commercial mortgage brokering, like its residential counterpart, is first and foremost a relationship business. Think of it as a form of matchmaking. But in some respects, it hasn't been keeping up with the times. While online dating sites have been around for decades – as have sites that cater to residential mortgages – websites that facilitate commercial mortgages have been strangely absent.

Until about a year ago, that is. That's when the "dating sites" of the commercial real estate world were launched. Two Canadian examples – Fundever and The Financing Hub – launched in mid-2016, promising a streamlined, efficient way for commercial real estate brokers to submit a one-time financing application that can be viewed by a huge pool of potential lenders across the country. The attraction of going online is straightforward. The broker submits a single standardized application to reach potentially dozens of lenders, rather than repeating the paperwork for each one. Software algorithms ensure that the application gets in front of a large number of lenders.

Paul McGill, CEO of The Financing Hub, believes this approach greatly increases the chances of a successful agreement, especially when the system automatically selects, for the lenders, those best suited for the transaction being proposed. "When the broker has completed an application, we have a database of over 107 points that are tested against that application," McGill says. "Rather than just giving a laundry list of commercial lenders, we match those criteria against the database we maintain with lenders electronically. The lenders that the broker submits to are the ones that are going to be interested in that particular application."

LATECOMERS

It's a simple enough idea, so why have sites like Fundever and The Financing Hub been such relative latecomers to the marketplace? One reason, McGill says, is that until now the technology simply couldn't handle the complexity of commercial real estate. "Five years ago, you probably couldn't have built The Financing Hub the way it is today. There are so many variables in commercial real estate that it would've been a massive application – too unwieldy for the broker to use. But today's technology lets us streamline that process more than it would have five years ago."

Charles Lambert, CEO of Fundever, says the market is responding positively: "The reception has been very good. We have upwards of 700 brokers enrolled. We give them the opportunity to reach a much wider range of lenders beyond their network. And we have a broad array of lenders on the site, including some people from the big six banks, and specialty finance companies as well." The sites can cope with the often massive financial

Le courtage d'hypothèques commerciales, comme son homologue résidentiel, est avant tout une affaire de relations. C'est un peu comme une agence de rencontre qui n'aurait pas évolué avec son époque. Alors que les sites de rencontres en ligne existent depuis des décennies – tout comme les sites proposant des prêts hypothécaires résidentiels – les sites Web facilitant les prêts hypothécaires commerciaux ont été étrangement absents.

La situation a commencé à changer il y a un an. C'est alors que les « sites de rencontres » du monde de l'immobilier commercial ont été lancés. Deux exemples canadiens – Fundever et The Financing Hub – ont été lancés au milieu de 2016, promettant aux courtiers immobiliers commerciaux un moyen simplifié et efficace de soumettre une demande de financement à tout un bassin de prêteurs potentiels.

L'intérêt de ce service en ligne est évident. Le courtier soumet une seule demande pour atteindre des douzaines de prêteurs, plutôt que d'envoyer les documents à chacun. Des algorithmes assurent que la demande atteigne un grand nombre de prêteurs.

Paul McGill, chef de la direction de The Financing Hub, croit que cette approche augmente considérablement les chances de succès, surtout lorsque le système sélectionne automatiquement les prêteurs qui conviennent le mieux au type de transaction proposé. « Une fois que le courtier a rempli sa demande, nous la testons selon 107 critères et la comparons à une base de données, dit M. McGill. Cette base de données reflète les critères de chacun de nos prêteurs commerciaux. La demande est envoyée seulement à des prêteurs susceptibles d'y trouver leur intérêt. »

RETARDATAIRES

C'est une idée assez simple, alors pourquoi des sites comme Fundever et The Financing Hub ont-ils été si tardifs sur le marché? L'une des raisons, selon M. McGill, est que jusqu'à présent, la technologie ne pouvait tout simplement pas gérer la complexité de l'immobilier commercial. « Il y a cinq ans, vous n'auriez probablement pas pu construire The Financing Hub tel qu'il est aujourd'hui. Il y a tellement de variables dans l'immobilier commercial que cela aurait été une application massive – trop lourde pour le courtier. Mais la technologie d'aujourd'hui nous permet de rationaliser ce processus. »

Charles Lambert, PDG de Fundever, affirme que le marché réagit positivement. « La réception a été très bonne. Nous avons plus de 700 courtiers inscrits. Nous leur donnons la possibilité d'atteindre un éventail beaucoup plus large de prêteurs. Et nous avons un large choix de prêteurs sur le site, y compris des représentants des six grandes banques et des sociétés

scale of commercial real estate, says Lambert. Deals on Fundever run from under \$1 million to just under \$100 million. McGill says The Financing Hub received over \$600 million in submissions in its first year of operation. Both sites offer coast-to-coast coverage.

Equitable Bank is one of the major lenders active on The Financing Hub. Darren Lorimer, Equitable's Vice President, Commercial Lending, is quick to point out that the bank already had a well established and sophisticated digital strategy of its own, but notes that the new commercial websites dovetail well. "The website provides mortgage opportunities that we otherwise wouldn't see as a bank," Lorimer says. "If we don't facilitate transactions through these digital channels, brokers who prefer doing business that way might go to other lenders. And some brokers who typically focus more on single-family mortgages and aren't as comfortable with commercial transactions might be more inclined to submit a commercial application through a digital platform that provides support in assembling and sourcing lenders."

CAUTIONARY NOTES

While Lorimer describes himself as generally positive about the new channel, he does sound a couple of cautionary notes. As a highly relationship-oriented business, he says, commercial real estate places a premium on personal contact, whether it's face-to-face, by phone or email. That high-touch approach isn't something he believes a website can provide. And commercial deals are generally more complex. "It can be hard for the platform to capture some of the more unique aspects of more complex commercial transactions," Lorimer says. "Commercial transactions have numerous asset classes: there's construction, bridge financing, repositioning, takeout lending... It's difficult for a single platform to capture everything, and that includes the unique requirements of individual lenders."

McGill agrees the commercial side is complicated, but he believes the granularity of the commercial lender landscape is exactly where an online platform has an opportunity to cut out a lot of homework for the broker. "The typical commercial lenders are very specific in terms of what they're going to do," he notes. "You may have two non-bank lenders that look like they offer the same product – only one of them may not handle, for example, land. Another may not deal with site development. The first may not handle construction. There are so many variables and it's a much more intense process for brokers to keep those lenders straight. On our platform, we do that electronically with the lenders beforehand."

One way The Financing Hub provides a high-contact model is through its "transaction support" offering – a co-brokering service that pairs brokers new to the commercial side with an in-house team of commercial real estate experts who take them through the process step-by-step, in exchange for a share of the brokering fee. "If you're a residential broker who wants to learn how to do commercial, you can use our transaction support service two or three times," McGill says. "At the end of that, you should have a pretty good idea of how to do the next transaction on your own. And six months from now, when you've become known as, say, the strip plaza guy, and someone hands you a construction deal for a strip plaza, you can use transaction support, do two or three deals with us, and learn how to do it yourself."

financières spécialisées. » Les sites peuvent faire face à l'échelle financière souvent massive de l'immobilier commercial, dit M. Lambert. Les offres sur Fundever vont de moins de 1 million de dollars à un peu moins de 100 millions. M. McGill affirme que The Financing Hub a reçu plus de 600 millions de dollars de demandes au cours de sa première année d'activité. Les deux sites offrent une couverture d'un océan à l'autre.

Banque Équitable est l'un des principaux prêteurs actifs sur The Financing Hub. Darren Lorimer, vice-président des prêts commerciaux d'Équitable, souligne que la banque possède déjà sa propre stratégie numérique, mais que les nouveaux sites commerciaux lui conviennent parfaitement.

« Le site Web offre des possibilités de crédit que nous n'aurions pas envisagées autrement en tant que banque, explique M. Lorimer. Si nous ne facilitons pas les transactions par le biais de ces canaux numériques, les courtiers qui préfèrent faire des affaires de cette façon pourraient aller à d'autres prêteurs. Et certains courtiers qui se concentrent sur les prêts hypothécaires unifamiliaux et ne sont pas aussi à l'aise avec les transactions commerciales pourraient être plus enclins à soumettre une demande commerciale via une plate-forme numérique. »

MISES EN GARDE

Alors que M. Lorimer se dit généralement favorable aux nouveaux sites, il émet quelques mises en garde. L'immobilier commercial, dit-il, privilégie les contacts directs, que ce soit en personne, par téléphone ou par courriel. Il ne croit pas qu'un site Web puisse favoriser un pareil contact. Et les transactions commerciales sont généralement plus complexes. « Je pense qu'il peut être difficile pour la plate-forme de saisir certains des aspects les plus uniques, explique-t-il. Les transactions commerciales comportent de nombreuses catégories d'actifs : construction, financement relais, repositionnement, emprunt sur la valeur nette... Il est difficile pour une plate-forme unique de tout saisir, notamment les exigences uniques des prêteurs. »

CENTURION
MORTGAGE CAPITAL CORPORATION

LOOKING TO BUILD OR REFINANCE?

Partner with someone who knows you best!

Centurion Mortgage Capital Corporation is a private lender and an equity provider offering customized end-to-end financing solutions for developers and real estate partners.

Contact **STEVE STEWART** | 1-844-453-9408 | sstewart@centurion.ca | mortgage licence # M12002383

Visit **CENTURION.CA** | brokerage licence # 12372

Lenders' Corner : Commercial Lending

The rate of uptake by the lender community varies, even if the potential is generally agreed to be positive. Home Trust, for example, has taken notice of Fundever and The Financing Hub but remains focused for now on growing its residential and commercial portfolio over the coming year. However, John Harry, Executive Vice President, Commercial Mortgage Lending, says that Home Trust does expect to become more active on these platforms, in particular for its commercial business, as it continues to grow its pipeline. "We believe in using and exploring new technology that helps us grow our business," Harry says. "The Financing Hub is a good central source of small commercial mortgage financing opportunities. The technology is a helpful intermediary between brokers and lenders and helps to make the marketplace more efficient."

“Fundever and The Financing Hub both report that the point of critical mass is being reached, where the number of new users begins to drive its own momentum in bringing new people onboard”

« Fundever et The Financing Hub rapportent que l'on a atteint la masse critique où le nombre de nouveaux utilisateurs commence à générer son propre élan en amenant de nouvelles personnes à bord »

Harry believes these sites help lenders by letting brokers reach a wider lender audience that is a good match for the deals they're trying to place. They also help brokers get their loan proposals into a comprehensive format that delivers the critical information lenders need to assess requests. "Commercial mortgage deals are more complicated than single-family residential mortgages, and the analysis of each transaction varies according to the property type," Harry says. "Having this type of platform could be useful for brokers that have had less commercial mortgage experience and need help in pulling together a comprehensive loan package."

Lenders don't have to spend as much time drawing out the information they're looking for, Harry says. And he agrees with McGill that the sites can also be a good way to help brokers learn the business, although experienced brokers may prefer to put their own loan packages together and deal with their go-to lenders on a more exclusive basis.

Fundever and The Financing Hub both report that the point of critical mass is being reached, where the number of new users – brokers and lenders – begins to drive its own momentum in bringing new people onboard. Lambert and McGill are both optimistic. "Our overall mission is to create a much more efficient, much more transparent, and much more standardized approach to seeking out financing," Lambert says. "To create a marketplace where people can tap into resources that they otherwise wouldn't be able to." ■

M. McGill est d'accord sur le fait que le côté commercial est compliqué, mais il croit que la granularité du paysage des prêteurs commerciaux est exactement là où une plate-forme en ligne a l'occasion d'éliminer beaucoup de démarches pour le courtier. « Les prêteurs commerciaux typiques sont très spécifiques quant à ce qu'ils vont faire, explique M. McGill. Vous pouvez avoir deux prêteurs non bancaires qui semblent offrir le même produit – un seul d'entre eux ne peut pas gérer, par exemple, un terrain. Un autre peut ne pas s'occuper du développement de site. Le premier ne pourra peut-être pas gérer la construction. Il y a tellement de variables. Notre plate-forme les gère par voie électronique. »

The Financing Hub offre un modèle de contact direct grâce à son offre de « soutien aux transactions » – un service qui jumelle les courtiers novices en crédit commercial avec une équipe interne d'experts en immobilier, en échange d'une part des frais de courtage. « Si vous êtes un courtier résidentiel qui veut apprendre à faire de la publicité, vous pouvez utiliser notre service de soutien aux transactions deux ou trois fois, précise M. McGill. Vous devriez avoir, à la fin, une assez bonne idée de la façon de faire la prochaine transaction par vous-même. Et dans six mois, quand vous êtes connu comme, par exemple, le spécialiste des mails linéaires, et que quelqu'un vous remet un contrat de construction pour un petit centre commercial, vous pouvez utiliser le soutien aux transactions, faire deux ou trois affaires avec nous – et apprendre à le faire vous-même. »

Le taux d'adoption par la communauté des prêteurs varie, même si le potentiel est généralement accepté comme positif. Home Trust, par exemple, a pris note de Fundever et de The Financing Hub, mais reste concentré pour l'instant sur la croissance de son portefeuille résidentiel et commercial. Toutefois, John Harry, vice-président directeur, Prêts hypothécaires commerciaux, affirme que Home Trust s'attend à devenir plus actif sur ces plates-formes. « Nous croyons aux nouvelles technologies qui nous aident à développer notre activité, explique M. Harry. Le Financing Hub est une bonne source de petites opportunités de financement commercial. La technologie à rendre le marché plus efficace. »

M. Harry estime que ces sites aident les prêteurs en permettant aux courtiers d'atteindre un public de prêteurs plus large, ce qui correspond bien aux offres qu'ils tentent de placer. Ils aident également les courtiers à monter des dossiers dans un format complet qui fournit l'information critique dont les prêteurs ont besoin. « Les transactions hypothécaires commerciales sont plus compliquées que les hypothèques résidentielles unifamiliales, et l'analyse de chaque transaction varie en fonction du type de propriété, dit M. Harry. Ce type de plate-forme pourrait être utile pour les courtiers qui ont eu moins d'expérience en prêts hypothécaires commerciaux. »

Les prêteurs n'ont pas à passer autant de temps à extraire l'information qu'ils recherchent, poursuit M. Harry. Et il est d'accord avec M. McGill pour dire que les sites peuvent aussi être un bon moyen d'aider les courtiers à apprendre le métier, bien que les courtiers expérimentés préfèrent monter leurs propres dossiers et traiter avec leurs prêteurs plus exclusifs.

Fundever et The Financing Hub rapportent que l'on a atteint la masse critique où le nombre de nouveaux utilisateurs – courtiers et prêteurs – commence à générer son propre élan en amenant de nouvelles personnes à bord. Messieurs Lambert et McGill sont tous deux optimistes. « Notre mission globale consiste à créer une approche beaucoup plus efficace, beaucoup plus transparente et beaucoup plus standardisée pour la recherche de financement, conclut M. Lambert. Ça permet de créer un marché où les gens peuvent puiser dans des ressources auxquelles ils n'auraient pas eu accès autrement. » ■



By/Par Will Dunning, Chief Economist, Mortgage Professionals Canada
Économiste en chef de Professionnels hypothécaires du Canada

Decisions, Decisions

Ah les décisions!

Many, many years ago, I took my first university class in economics. One of the teachings was that when people make purchase decisions they have all of the information they need, they analyze the information to the necessary degree and, as a result, they always make the best possible decisions. I don't know about you, but when I look around my home, I can spot some bad purchases. But nonetheless, I know that it was a great decision. So I wonder: when people decide to become a homeowner, just how closely do they conform to that economic model of perfect information and perfect decision making?

Well, the stakes are pretty high, so I suspect that when they make a choice between owning versus renting, they are more careful than, say, when they choose between snacking on an apple or a cookie.

I would really like to know a lot more about how people make high-stakes housing decisions. I think it matters a lot, especially because I see so many comments that essentially say people are buying properties recklessly. Spoiler alert: I think buying a home is really challenging and that people take it very seriously.

I was talking with a young couple who had recently purchased their first home. I quizzed them about their experience and was pleasantly shocked by what they said: they did a comparison of the cost of owning versus renting the same property. With regard to the mortgage payment, they took out the part that is principal repayment (because that is a form of saving) and they found it would be cheaper to own than rent. That's exactly what I think people should do!

Now, a lot of people, especially the housing bears, neglect to net-out principal repayment and then conclude that homeownership is dumb. I see that mistake being made over and over in newspaper articles, even by self-proclaimed personal finance experts, and, no surprise, on Twitter.

Li y a de nombreuses années, j'ai suivi mon premier cours universitaire en économie. On y enseigne que les consommateurs sont bien informés et prennent toujours les meilleures décisions possible. Je ne sais pas ce que vous en pensez, mais je vois autour de moi beaucoup de preuves du contraire. Je me demande donc : à quel point l'achat d'une maison est-il conforme à ce modèle idéal?

Je soupçonne que quand ils choisissent entre acheter ou louer, les gens sont plus prudents que quand ils choisissent entre une pomme ou un biscuit. Je voudrais vraiment en savoir plus sur la façon dont les gens prennent des décisions en matière de logement. Je pense que cela compte beaucoup, tellement il y a d'achats imprudents. J'aime mieux vous en avertir : je pense que l'achat d'une maison est vraiment difficile et que les gens le prennent très au sérieux.

Je parlais avec un jeune couple qui venait d'acheter sa première maison. J'ai été agréablement surpris par ce qu'ils ont dit : ils ont fait une comparaison du coût de possession par rapport à la location de la même propriété. Ils ont déduit de leur versement hypothécaire la partie correspondant remboursement du capital (parce que c'est une forme d'épargne) et ils ont trouvé qu'il serait moins cher d'acheter que de louer. C'est exactement ce que je pense!

Maintenant, beaucoup de gens négligent de faire cette déduction et concluent à tort que l'achat serait mal avisé. Je vois cette erreur commise à maintes reprises, même par des experts en finances personnelles auto-proclamés, et, ce qui n'est pas surprenant, sur Twitter.

SOME NUMBERS

Here is an illustrative analysis that is representative of my part of the world. First, the assumptions (for a town home in Mississauga, Ontario):

- Purchase Price: \$650,000
- Rent: \$1,800
- Realty tax rate: 0.849372%
- Monthly utility costs: \$350 (\$150 for heat, \$150 for hydro, \$50 for water and septic tax)
- Maintenance: \$50.
- Mortgage finance: 20% down payment, 3.00% interest rate, 25-year amortization.

Table 1 shows the analysis for the first month. Indeed, as the bears argue, the cost of owning (\$3,321 per month, before accounting for principal repayment) is much higher than the cost of renting (\$2,150). But once the principal repayment is netted-out, the costs are virtually the same. There might be a further rebuttal that the homebuyer is getting no return on the very considerable investment of equity. I agree.

Table 1

| COSTS OF OWNING VERSUS RENTING | | |
|--|----------------|----------------|
| Monthly Cost | Renting | Owning |
| Rent | \$1,800 | |
| Mortgage Payment | | \$2,461 |
| Realty Tax | | \$460 |
| Utility Costs | \$350 | \$350 |
| Maintenance | | \$50 |
| Total | \$2,150 | \$3,321 |
| Minus Principal Repayment | | -\$1,169 |
| Net Cost | \$2,150 | \$2,152 |
| Difference | | -\$2 |
| Annualized Return on \$130,000 Equity | | -0.02% |

The calculations will change over time. Table 2 looks five years into the future, assuming that all of the costs (except for the mortgage payment) rise by 2.5% per year (during the past five years, rents in the Toronto area have increased even more rapidly than – I'm assuming – by 3.3% per year). Moreover, since the outstanding mortgage amount is falling, the interest cost is being reduced, and the monthly amount of principal repayment is increasing. In this situation, homeownership has become substantially less expensive than renting (by \$355 per month).

QUELQUES CHIFFRES

Voici une analyse qui est représentative dans ma partie du monde. Premièrement, les hypothèses (pour une maison en rangée à Mississauga, en Ontario) :

- Prix d'achat : 650 000 \$
- Loyer : 1 800 \$
- Impôt foncier : 0,849372 %
- Charges mensuelles : 350 \$ (150 \$ pour le chauffage, 150 \$ pour l'électricité, 50 \$ pour l'eau et la fosse septique)
- Entretien : 50 \$.
- Financement hypothécaire : Mise de fonds de 20%, taux d'intérêt de 3,00 %, amortissement de 25 ans.

Le tableau 1 montre l'analyse pour le premier mois. Le coût de possession (3 321 \$ par mois, avant la déduction du principal) est beaucoup plus élevé que le coût de la location (2 150 \$). Mais une fois le remboursement du capital compensé, les coûts sont pratiquement les mêmes. Certains répondront que l'acheteur ne reçoit aucun retour sur l'investissement de capital. Je suis d'accord.

Tableau 1

| COÛTS DE POSSESSION ET DE LOCATION | | |
|---|-----------------|-----------------|
| Coût mensuel | Location | Achat |
| Loyer | 1 800 \$ | |
| Versement hypothécaire | | 2 461 \$ |
| Impôt foncier | | 460 \$ |
| Services publics | 350 \$ | 350 \$ |
| Entretien | | 50 \$ |
| Total | 2 150 \$ | 3 321 \$ |
| Moins le remboursement du principal | | -1 169 \$ |
| Coût net | 2 150 \$ | 2 152 \$ |
| Différence | | -2 \$ |
| Rendement annualisé sur des capitaux propres de 130 000 \$ | | -0,02 % |

Les calculs vont changer avec le temps. Le tableau 2 couvre cinq ans, en supposant que tous les coûts (sauf le versement hypothécaire) augmentent de 2,5% par année (au cours des cinq dernières années, les loyers dans la région de Toronto ont augmenté plus rapidement encore que 3,3 % par an, supposons). De plus, puisque le solde du prêt diminue, les frais d'intérêt sont réduits et le montant mensuel du remboursement du capital augmente. Dans cette situation, l'accession à la propriété est devenue nettement moins coûteuse que la location (de 355 \$ par mois).

This results in a modest return on the invested equity of \$130,000, an annual rate of 3.28%. This return is not subject to tax. For a moderate-income person, with a marginal tax rate (combined federal and provincial) of 29.65%, a 3.28% tax-free return is equal to a 4.66% taxable return. Not fantastic, but I think it's acceptable, especially since this is a low-risk investment. And, the rate of return will rise over time. After 10 years, the monthly cost of owning will be \$765 less than renting and the rate of return on the \$130,000 equity will be 7.06% (again, this is tax-free).

Cela donne un rendement modeste de 3,28 % sur le capital investi. Ce rendement n'est pas imposable. Pour une personne à revenu modique, avec un taux marginal d'imposition (fédéral et provincial combiné) de 29,65 %, un rendement non imposable de 3,28 % correspond à un rendement imposable de 4,66 %. Pas fantastique, mais je pense que c'est acceptable, d'autant plus qu'il s'agit d'un investissement à faible risque. Et, le taux de rendement augmentera au fil du temps. Après 10 ans, le coût mensuel de possession sera de 765 \$ inférieur à la location et le taux de rendement sur les capitaux propres de 130 000 \$ sera de 7,06 % (encore une fois, ceci est libre d'impôt).

Table 2

| 5 YEARS LATER | | |
|---------------------------------------|---------|----------|
| Monthly Cost | Renting | Owning |
| Rent | \$2,037 | |
| Mortgage Payment | | \$2,461 |
| Realty Tax | | \$521 |
| Utility Costs | \$396 | \$396 |
| Maintenance | | \$57 |
| Total | \$2,433 | \$3,434 |
| Minus Principal Repayment | | -\$1,357 |
| Net Cost | \$2,433 | \$2,077 |
| Difference | | \$355 |
| Annualized Return on \$130,000 Equity | | 3.28% |

Tableau 2

| 5 ANS PLUS TARD | | |
|--|----------|-----------|
| Coût mensuel | Location | Achat |
| Loyer | 2 037 \$ | |
| Versement hypothécaire | | 2 461 \$ |
| Impôt foncier | | 521 \$ |
| Services publics | 396 \$ | 396 \$ |
| Entretien | | 57 \$ |
| Total | 2 433 \$ | 3 434 \$ |
| Moins le remboursement du principal | | -1 357 \$ |
| Coût net | 2 433 \$ | 2 077 \$ |
| Différence | | 355 \$ |
| Rendement annualisé sur des capitaux propres de 130 000 \$ | | 3,28 % |

There are a few additional elements that could be added to the analysis. Any growth in the property value will add to the rate of return (and conversely, any drop in the value would reduce the return). I prefer to leave this out of the calculations because it is uncertain, whereas the numbers shown above have more certainty.

Il y a quelques éléments supplémentaires qui pourraient être ajoutés à l'analyse. Toute croissance de la valeur de la propriété augmentera le taux de rendement (et inversement, toute dépréciation le réduira). Je préfère laisser ceci hors des calculs parce que c'est incertain, alors que les nombres montrés ci-dessus ont plus de certitude.

Also, it is assumed that the interest rate does not change. The framework developed here can be used to assess the impacts of higher interest rates in the future. Since this scenario shows that in five years there will be a large cost advantage to owning, there is quite a lot of room for the interest rate to rise at renewal and for homeownership to remain attractive.

En outre, on suppose que le taux d'intérêt ne change pas. Le cadre développé ici peut être utilisé pour évaluer les impacts de taux d'intérêt plus élevés dans le futur. Étant donné que ce scénario montre que, dans cinq ans, il y aura un grand avantage de coût à posséder, il y a beaucoup de place pour que le taux d'intérêt augmente au renouvellement et que la propriété demeure attrayante.

Anyway, getting back to that young couple. They just had their first child. I asked them where they got the idea of doing the rent-own analysis. The answer: Mom suggested it. That is very cool. ■

De toute façon, revenons à ce jeune couple. Ils viennent d'avoir leur premier enfant. Je leur ai demandé où ils avaient pris l'idée de faire l'analyse comparative. La réponse : une suggestion de Maman. Vraiment cool. ■

Will Dunning is the Chief Economist for Mortgage Professionals Canada and President of Will Dunning Inc., a consulting firm that specializes in economic analysis. For more information contact him at wdunning@sympatico.ca.

Will Dunning est l'économiste en chef de Professionnels hypothécaires du Canada et président de Wil Dunning inc., une firme de consultants qui se spécialise dans l'analyse économique. Pour en savoir plus, écrivez-lui à wdunning@sympatico.ca.



Working Together for a Stronger Industry

Collaborer au renforcement de notre secteur

By/Par Amanda Roy, Executive Director, AMBA / Directrice générale, AMBA

Your industry associations have a lot to offer. But it's up to you, our members and greatest partners, to take advantage of all these offerings by becoming involved in what we do. It's one thing to pay a membership fee and belong; it's another to put it to use.

We offer learning: through webinars, workshops and other sessions throughout the year. You have a chance to continue your education as you strive to reach the top of your industry.

We offer knowledge: a collective body of resources and research compiled over many years, shared on websites, through our publications, and in presentations at our events.

We offer a sense of community: interacting with other members, sharing ideas, connecting with people in person and online at networking events, through social media, meetings and conventions.

We offer advocacy: influence on a provincial and national scale through partnerships. This has become one of the most important aspects of our existence in an ever-changing world of regulation.

When you put all these elements together, we offer growth. Growth of your individual skills, growth of your business, and growth of the industry as a whole.

But we can't do it without meaningful partnerships. Partnership is what makes us powerful, both as an industry and as associations. The Alberta Mortgage Brokers Association and Mortgage Professionals Canada have proven the importance of partnership as we've developed our collaborative

“Anyone attending our education-specific events or joint convention in Alberta will witness more of the outside-the-box thinking needed to adapt to the changing landscape”

Vos associations sectorielles ont beaucoup à offrir. Mais c'est à vous, nos membres et nos meilleurs partenaires, de profiter de toutes ces offres. C'est une chose de payer une cotisation et c'en est une autre que d'en profiter.

Nous offrons de la formation : à travers des webinaires, des ateliers et d'autres sessions tout au long de l'année. Vous avez une chance d'atteindre le sommet de votre industrie.

Nous offrons des connaissances : des ressources et des recherches compilées sur de nombreuses années, partagées sur des sites Web, à travers nos publications, et dans des présentations.

Nous offrons un sentiment d'appartenance : interagir avec les autres membres, partager des idées, se connecter en personne et en ligne lors d'événements de réseautage, par le biais des médias sociaux et lors des réunions.

Nous offrons des services de représentation : influence à l'échelle provinciale et nationale grâce à des partenariats. C'est devenu l'un des aspects les plus importants de notre existence dans un monde où la réglementation ne cesse d'évoluer.

Quand vous mettez tous ces éléments ensemble, nous offrons la croissance : croissance de vos compétences, croissance de vos affaires et croissance de l'industrie dans son ensemble.

Mais nous ne pouvons pas le faire sans partenariats. L'Alberta Mortgage Brokers Association et Professionnels hypothécaires du Canada ont donc tissé des liens de collaboration pour rationaliser leurs efforts.

« Tous ceux qui assisteront à nos formations ou à notre congrès conjoint en Alberta verront davantage de moyens créatifs de s'adapter au paysage changeant »

relationship and teamed up to streamline our efforts in the province of Alberta and beyond.

Combining our knowledge and resources, we've developed a rapport with government figures across the political spectrum, through visits together to Parliament Hill. Establishing an appetite for education, we've dedicated ourselves to evolving in that area as well and breaking from tradition.

Anyone attending our education-specific events or joint convention in Alberta will witness more of the outside-the-box thinking needed to adapt to the changing landscape of the real estate industry. This year, we've added some exciting new workshop formats and webinars. We're proud of them, but we need you to be proud of them, too.

More than that, we need you to collaborate with us to make sure we're reaching the most people with the best possible opportunities. We need you to champion your professional associations, inspire new members and encourage attendance at events.

Many of our industry's most eager and active companies put together events of their own, and that kind of passion is what our profession needs. But keep your associations in mind when contemplating one of these undertakings. There is a good chance our partnerships can save some work on both sides and lead to better experiences for all, rather than running the risk of oversaturation.

Talk to us about our 2018 lineups and ask yourselves if your resources might be better spent in support of what is already in the works. As AMBA and Mortgage Professionals Canada have shown, we're all better together, so don't be afraid to reach out to your associations when thinking of an angle on education you think is especially timely or important.

Together, we can thrive, in every way. ■

Nous avons aussi établi des liens avec des décideurs de tous les horizons politiques, grâce à des visites conjointes sur la Colline du Parlement. En établissant un appétit pour l'éducation, nous nous sommes consacrés à évoluer dans ce domaine.

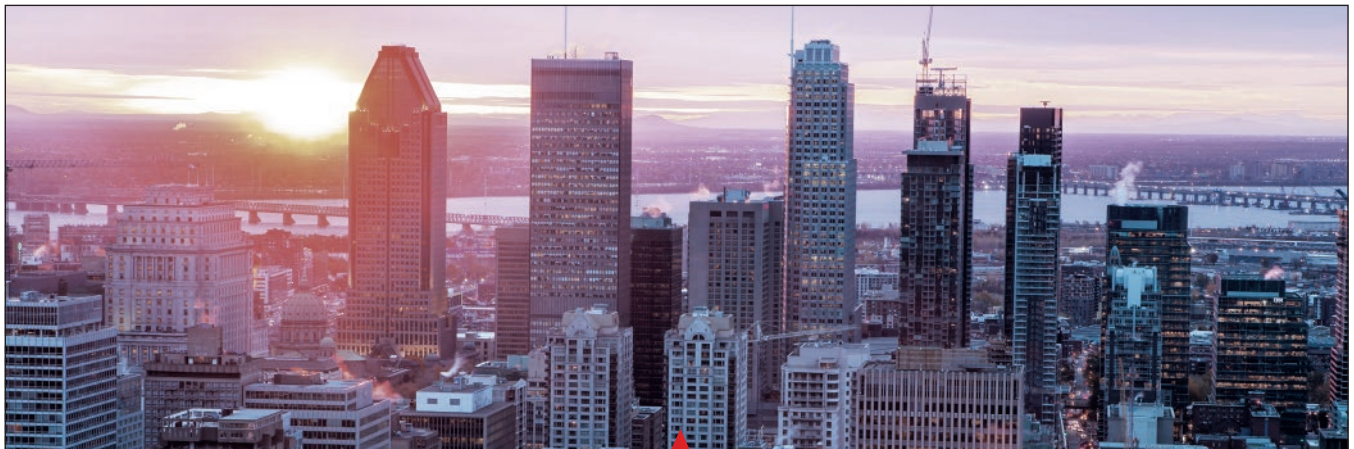
Tous ceux qui assisteront à nos formations ou à notre congrès conjoint en Alberta verront davantage de moyens créatifs de s'adapter au paysage changeant de l'industrie immobilière. Cette année, nous avons ajouté de nouveaux formats d'ateliers et de nouveaux webinaires intéressants. Nous en sommes fiers, mais il faut que vous en soyez fiers aussi.

Plus que cela, nous avons besoin que vous collaboriez avec nous pour nous assurer que nous atteignons le plus grand nombre de personnes avec les meilleures opportunités possible. Nous avons besoin de vous pour défendre vos associations professionnelles, inspirer de nouveaux membres et augmenter le taux de participation aux événements.

Bon nombre des entreprises les plus dynamiques et actives de notre industrie organisent leurs propres événements, et ce genre de passion est ce dont notre profession a besoin. Mais gardez à l'esprit vos associations lorsque vous envisagez l'un de ces événements. Il y a de fortes chances que nos partenariats puissent économiser du travail des deux côtés et conduire à de meilleures expériences pour tous.

Parlez-nous de notre programme de 2018 et demandez-vous si vos ressources pourraient être mieux utilisées à l'appui de ce qui est déjà en cours. Comme l'ont démontré l'AMBA et Professionnels hypothécaires du Canada, nous sommes tous meilleurs ensemble, alors n'ayez pas peur de communiquer avec vos associations.

Ensemble, nous pouvons prospérer de toutes les manières possibles. ■



NOTEZ BIEN LA DATE

28 - 29 OCTOBRE

CONGRÈS HYPOTHÉCAIRE NATIONAL
MONTRÉAL

Ne manquez pas l'événement phare de l'industrie!

mortgageconference.ca



Centurion Mortgage Capital Corporation

Page - 19

www.centurion.ca



CYR Funding Inc.

Page - 11

www.cyrfunding.com



Effort Trust

Page - 6

www.efforttrust.com



Equitable Bank

Inside Front Cover

www.equitablebank.ca

Equity Financial Trust

Equity Financial Trust

Page - 3

www.equityfinancialtrust.com

FIRST NATIONAL

FINANCIAL LP



First National Financial LP

Pages - 14-15

www.firstnational.ca

Genworth
Canada

Genworth Canada

Page - 4

www.genworth.ca



MCAP

MCAP

Outside Back Cover

www.mcap.com

RDA

INSURANCE, BONDS & FINANCIAL SERVICES

RDA Insurance, Bonds & Financial Services

Page - 17

www.rdainsurance.com



TD Canada Trust

Inside Back Cover

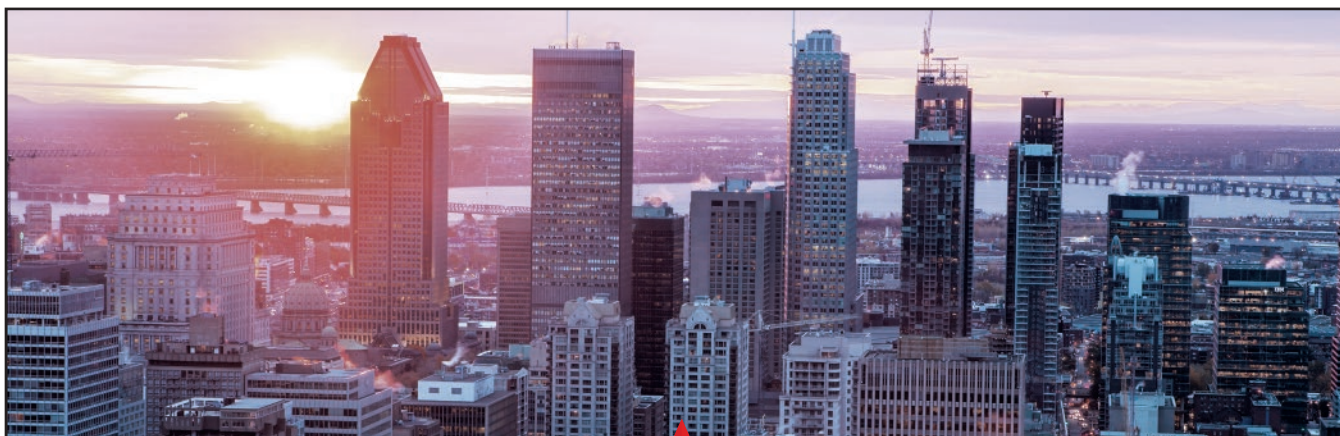
www.td.com



VWR Capital Corp.

Page - 8

www.vwrcapital.com



SAVE THE DATE



OCTOBER 28-29

NATIONAL MORTGAGE CONFERENCE

MONTREAL

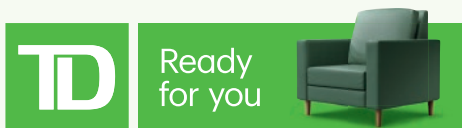
Don't miss the most important industry event of the year!

mortgageconference.ca

TD Broker Services, the name you can trust.

Why TD?

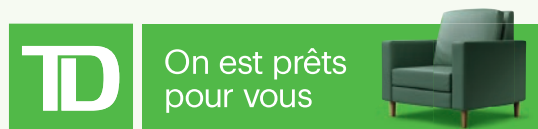
TD Broker Services is a national mortgage lender that is dedicated to service excellence. Our competitively-priced mortgage products are designed to help brokers develop mortgage solutions that address their customers' unique needs. We provide helpful, knowledgeable and professional Regional Sales Managers who work with brokers to help grow their business.

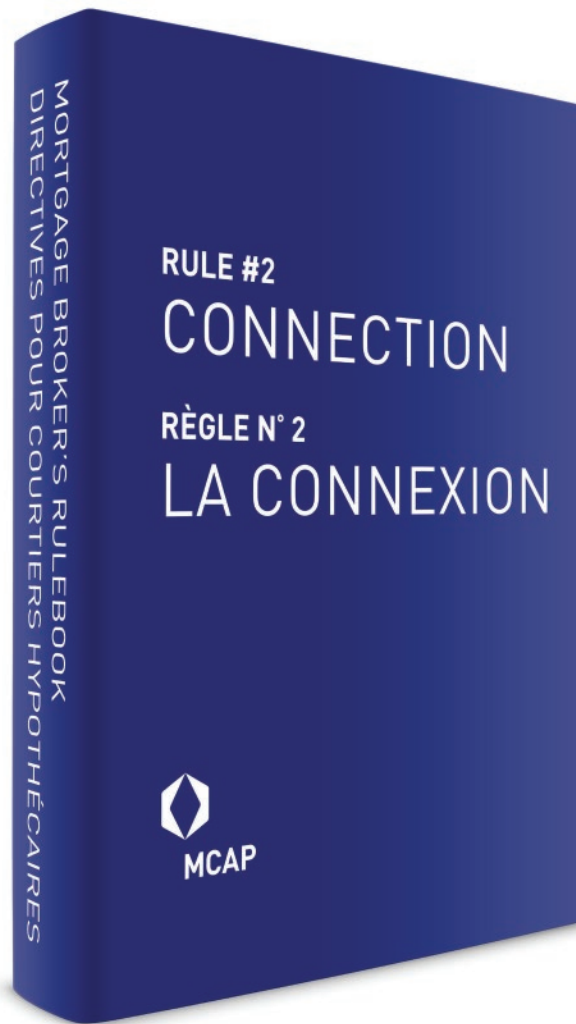


Services aux courtiers TD, un nom digne de confiance.

Pourquoi la TD?

Services aux courtiers TD est un prêteur hypothécaire national déterminé à offrir un excellent service. Nos produits hypothécaires à prix concurrentiels sont conçus pour vous aider à élaborer des solutions hypothécaires adaptées aux besoins particuliers de vos clients. De plus, nos directeurs de vos clients. De plus, nos directeurs régionaux des ventes serviables, expérimentés et professionnels qui contribuent à faire croître vos affaires.





WHEN A BROKER WORKS WITH AN UNDERWRITER,
THE UNIQUE QUALITIES OF THE DEAL MUST BE
ACKNOWLEDGED, UNDERSTOOD, AND CONSIDERED.

LORSQU'UN COURTIER TRAVAILLE AVEC UN AGENT À LA
SOUSCRIPTION, LES ÉLÉMENTS UNIQUES DU DOSSIER DOIVENT
ÊTRE RECONNUS, COMPRIS ET PRIS EN CONSIDÉRATION.

Contact your **MCAP Business Development Manager**
or go to www.mcap.com/brokers today.

Communiquez avec votre **directeur du développement des affaires de
MCAP** ou visitez le www.mcap.com/courtiers dès aujourd'hui.

