

mortgage

The Official Magazine of Mortgage Professionals Canada

JOURNAL

La revue officielle de Professionnels hypothécaires du Canada

hypothécaire

VOLUME 19, ISSUE 6

Taking the Lead

Celebrating the industry's trailblazers

Des chefs de file

Hommage aux pionniers et pionnières



We are changing the lending landscape, **one mortgage at a time.**



- ✓ Business for Self
- ✓ Bruised Credit
- ✓ Thin or No Credit

Borrowers today are looking for more responsive and open lines of communication, additional flexibility and enhanced borrowing options. Learning about and understanding our customers is the most important part of the lending process. We work exclusively with mortgage brokers across Canada to offer alternative residential mortgages tailored to your client's unique situation.

If your clients are new to the world of credit, have bruised credit, or are self employed, Haventree Bank has a solution for you.

More than a bank – a fresh alternative

1.855.272.0050

haventreebank.com





Canada Mortgage & Financial Group

THE INVESTORS CHOICE

MEET THE WOMAN RAISING THE BAR IN THE INDUSTRY

CEO and Founder Ameera Ameerullah of the award-winning firm Canada Mortgage & Financial Group (CMFG) have finally launched a new Fund **“CMFG Limited Partnership”** to service the alternative sector of the mortgage industry. The focus is to reduce the borrowing cost of private capital for alternative clients while providing strong risk-adjusted returns to its investors.

CMFG is a company built on trust, integrity, and respect. CEO, Ameeraullah has been active in the industry since 2001 and is the driving force of the company with an experienced team known for their execution, professionalism, and transparency. CMFG was awarded the Best Alternative Lending Brokerage of the Year 2017 and Alternative Broker Specialist Award in 2018 at the Canadian Mortgage Awards. The firm was also recently recognized as Top Brokerages in Canada among other accolades. These awards of excellence recognize the current year's standout performer in the alternative and private lending sector. Regardless of milestones and heights of successes achieved, this heart-centered leader still keeps her feet grounded and remains humble.

As a recognized leader, when you work with CMFG, you are collaborating with trusted partners who have demonstrated success in delivering and completing transactions.

CMFG LP is open to partnering and co-fund with other private lenders on a co-funding agreement in marketable areas that are beneficial to both parties. CMFG is also mandating that brokers cannot charge clients' fees that are higher than the lenders' fee to control cost.

Investors interested are required to conduct a suitability requirement and pass a due diligence process by CMFG appointed EMD, and only then can they invest a certain percentage of their assets with CMFG LP.

Zero Default Portfolio

CMFG Investors interest comes first before any transaction. "For every deal we fund, 50% of profit earnings we make will be placed in a reserved fund in cases of default or if a borrower is late with payment as I want to ensure our investors continue to get paid," said Ameeraullah. The risk of default is spread over a portfolio and investors are not directly subjected to default in any one mortgage when investing with CMFG LP".

Why investors choose to invest with CMFG LP Fund?

- Consistent cash flow distribution
- Redemption features for investors
- Capital preservation is of utmost importance
- Investors are paid first before any other parties
- Best practices in credit adjudication and risk management
- Maintaining a zero default portfolio
- Diversification of Risk. The risk of default is spread over a portfolio and investors are not directly subjected to default in any one mortgage when investing with CMFG LP Fund
- Reserved fund. In cases of default proceedings, investors are paid first prior to any other parties.

In addition to lending, the brokering division primarily arranges finance on residential, construction and commercial transactions leveraging its lending relationships with institutional and other private lenders, pension funds and equity partners' contingent on the transaction. The team's knowledge of structuring finance transactions, service-oriented approach to borrowing and lending allows CMFG to meet the needs of borrowers, including faster execution and more flexible terms.

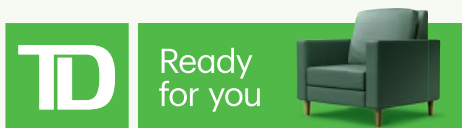
CMFG Offers:

- 1st and 2nd Mortgages
- Residential, Construction and Commercial Loans
- Bridge Finance
- Purchasers Deposit Program
- Real Estate Planning and Development Consulting
- Interest-Free Capital (Shariah Program)
- Mortgage Administration
- Joint Venture Partnership

TD Broker Services, the name you can trust.

Why TD?

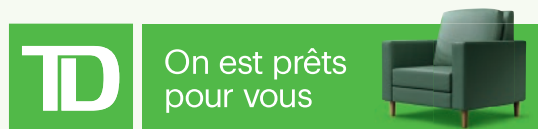
TD Broker Services is a national mortgage lender that is dedicated to service excellence. Our competitively-priced mortgage products are designed to help brokers develop mortgage solutions that address their customers' unique needs. We provide helpful, knowledgeable and professional Regional Sales Managers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





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
Michael Wolfe, AMP

Vice Chair/Président Élu
Elaine Taylor, AMP

Past Chair/Président Sortant
Lionel Lewko, AMP

Treasurer/Trésorier
Dong Lee, AMP

Secretary/Secrétaire
Tracy Valko, AMP

President & CEO
Paul Taylor

Directors/Administrators
Vince Agazzino, AMP, Ontario
Jennifer Burrage, AMP, Atlantic
Doug Farmer, AMP, Alberta
Shirli Funk, AMP, Manitoba
Claude Girard, AMP, Quebec
Jane Kulbida, AMP, Saskatchewan
Mathieu Lebrun, CHA, Quebec
Adil Mawji, AMBA Representative
Hali Noble, AMP, British Columbia
Maria Pimenta, AMP, Director-at-Large
Joe Pinheiro, AMP, Ontario
Dustan Woodhouse, AMP, British Columbia

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, David Tellock

President
Kevin Brown

Senior Vice President
Robert Thompson

Director, Business Development
Michael Bell

Branch Manager
Nancie Privé

Published November 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.

CONTENTS

FEATURES DOSSIERS

10 **Hall of Fame Inductees**
Lauréats du Temple de la renommée hypothécaire
By/Par Andrew Brooks

14 **Winners Par Excellence**
Gagnants par excellence
By/Par Matthew Bradford

16 **From Mortgage Broker to Mayor**
De courtière hypothécaire à mairesse
By/par Steve Huebl

18 **Broker Economics**
A Rising Mortgage Burden?
Un fardeau hypothécaire croissant?
By/Par Will Dunning

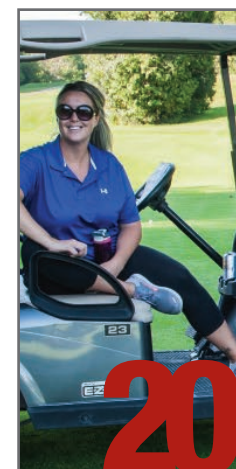
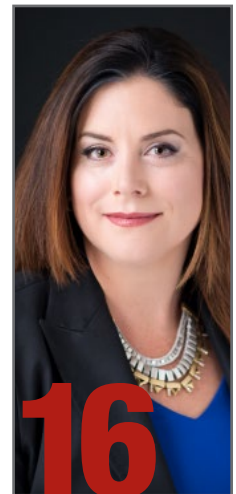
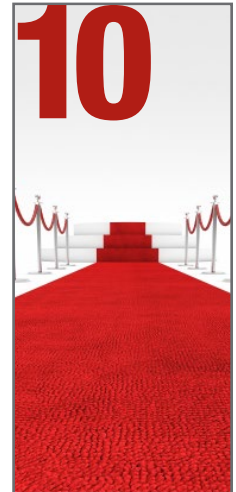
20 **Swing Fore Hope champions Cancer Support Centre**
Swing Fore Hope en appui au Cancer Support Centre

21 **\$1.5 Million Raised for Cancer Research**
Un financement de 1,5 million de dollars
pour la recherche sur le cancer

DEPARTMENTS RUBRIQUES

6 **Chair's Remarks**
Remarques du Président du Conseil
By/Par Michael Wolfe

22 **Professional Services Directory**
Répertoire de services professionnels



Making Meaningful Contributions

Des contributions qui comptent

By/Par Michael Wolfe, AMP ■ chair@mortgageproscan.ca



As the year draws to a close, my term as Chair is just beginning and I am looking forward to rolling up my sleeves and undertaking the opportunities associated with my new role. Taking over the helm of this professional association of ours is both exciting and inspiring. I am also very proud to be the very first Chair in the association's history to hail from Alberta!

As Chair, I am committed to making meaningful contributions to the industry and the association by working closely with your Board of Directors, staff and of course you, our members, to ensure we remain relevant and effective.

A changing of the guard represents the continuation of current activities but also a shift towards new tasks. Here is an outline of my priorities for the year ahead.

First and foremost, I am committed to inciting a passion for learning and elevating our expectations within all facets of the industry. Together we help shape the lives of Canadians each and every day. We can't take this responsibility lightly, and the more educated and informed we are, the better we are as an industry, the more impact we have with government and the more confidence we instill in consumers.

We will continue to represent the brokerage industry to all stakeholders. What we have is unique among associations. Working collaboratively with lenders, insurers, suppliers and brokers makes us all stronger

Alors que l'année tire à sa fin, mon mandat à la présidence du Conseil ne fait que commencer et j'ai hâte de saisir les occasions associées à mon nouveau rôle. Prendre la direction de notre association professionnelle est à la fois passionnant et inspirant. Je suis également très fier d'être le tout premier président issu de l'Alberta!

Je m'engage à apporter des contributions significatives à l'industrie et à l'Association en travaillant en étroite collaboration avec votre Conseil d'administration, votre personnel et, bien sûr, vous, nos membres, pour que nous demeurions pertinents et efficaces.

Un changement de garde représente la poursuite des activités actuelles, mais aussi des tâches nouvelles. Voici un aperçu de mes priorités pour l'année à venir.

Je m'engage d'abord à éveiller la passion pour l'apprentissage et à élever nos attentes dans tous les secteurs de l'industrie. Ensemble, nous aidons à façonner la vie quotidienne des Canadiens. Plus nous sommes instruits et informés, mieux nous nous portons en tant qu'industrie, plus nous avons d'impact sur le gouvernement et plus nous gagnons la confiance des consommateurs.

Nous continuerons de représenter la filière du courtage auprès de tous les intervenants. Ce que nous avons est unique. La collaboration avec les prêteurs, les assureurs, les fournisseurs et les courtiers nous rend tous plus forts



EFFORT TRUST

Our Effort Is For You

Toronto

Phone: 416-924-4680

Fax: 416-924-4685

Hamilton

Phone: 905-528-8956

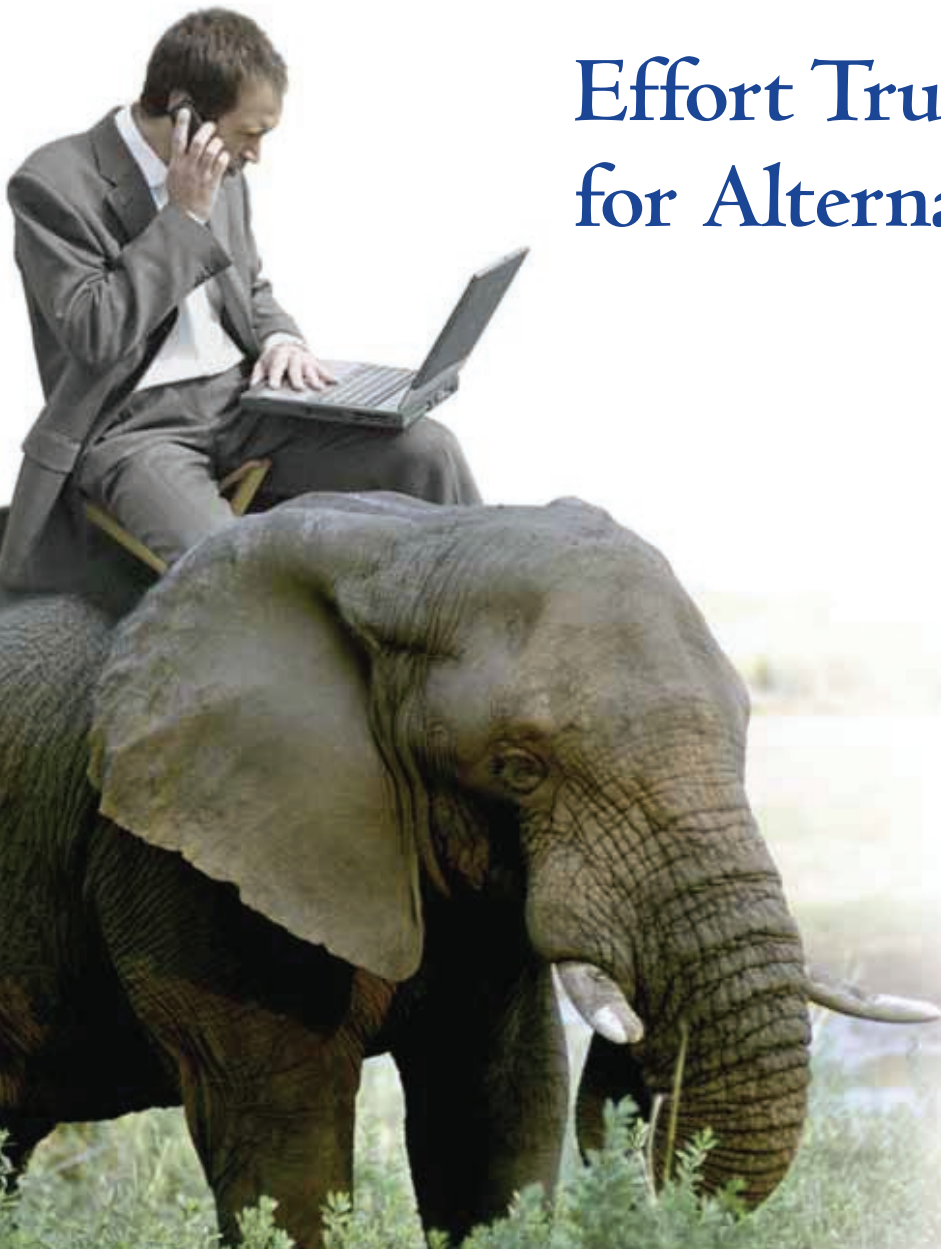
Fax: 905-528-8182

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



Second, I look forward to building on the strength of our members who truly are the backbone of our association. By being engaged and involved, we will move the industry forward. We have enhanced our membership communications over the past year and I am very happy with our progress, but there is still more to do. Believing in the value of the association will enable us to advance our goals and objectives and build a foundation of successful strategic partnerships.

I believe that membership remains somewhat fractured on a provincial and national level. I am, however, extremely encouraged by the direction Mortgage Professionals Canada and the Alberta Mortgage Brokers Association are taking as they are finalizing a joint membership model. A model that can be replicated throughout Canada to form a united front for the mortgage brokerage channel. Sharing resources and eliminating duplications are just two ways we can grow and prosper together.

As an association, we will continue to represent the brokerage industry to all stakeholders. What we have is unique among associations. Working collaboratively with lenders, insurers, suppliers and brokers makes us all stronger.

We have an important role to play in building on our successes as well embracing emerging opportunities, all while representing members' interests in a meaningful way. We need to take ownership and contribute collectively to the betterment of our profession, and I look forward to an exciting and productive year ahead.

Finally, I would like to express my sincere appreciation to my predecessor, Lionel Lewko, for his leadership and dedication. ■

Deuxièmement, j'ai hâte de miser sur la force de nos membres, qui sont l'épine dorsale de notre Association. En étant mobilisés et engagés, nous ferons progresser l'industrie. Nous avons amélioré les communications avec nos membres au cours de la dernière année, mais il reste encore beaucoup à faire. Croire à la valeur de l'Association nous permettra de faire progresser nos objectifs et de jeter les bases de partenariats stratégiques fructueux.

Je crois que l'effectif demeure quelque peu fragmenté à l'échelle provinciale et nationale. Je suis toutefois encouragé par l'orientation que prennent Professionnels hypothécaires du Canada et l'Alberta Mortgage Brokers Association avec leur modèle d'adhésion conjoint. Un modèle qui peut être reproduit partout au Canada pour former un front uni. Le partage des ressources et l'élimination des doublons ne sont que deux façons de croître et de prospérer ensemble.

En tant qu'association, nous continuerons de représenter la filière du courtage auprès de tous les intervenants. Ce que nous avons est unique. La collaboration avec les prêteurs, les assureurs, les fournisseurs et les courtiers nous rend tous plus forts.

Nous avons un rôle important à jouer pour tirer parti de nos réussites et saisir les occasions émergentes tout en représentant de façon pertinente les intérêts des membres. Nous devons prendre les choses en main et contribuer collectivement à l'amélioration de notre profession, et j'envisage une année passionnante et fructueuse.

Enfin, je tiens à remercier sincèrement mon prédécesseur, Lionel Lewko, de son leadership et de son dévouement. ■



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

ICICI Bank Canada

Proudly serving Canadian home owners for over 10 years



We provide products and programs to assist home owners in purchasing and refinancing real estate.

Product and Program Specialties



New to Canada



Family plan



Equity take-out



30-year amortizations



Flexible guidelines for hourly income employees



Rental properties



Second home



Debt consolidation



Loan amounts up to \$1.5 million



Broker portal for quick access and update of files

For more details:

 mbs.icicibank.ca

 Speak to your **Business Development Manager**

 **ICICI Bank** | *Canada*

All products and services offered by ICICI Bank Canada are subject to terms and conditions, which are available on our website at icicibank.ca. The ICICI Bank name and logo are trademarks of ICICI Bank Limited and are used under licence.

Industry Pioneers

Des pionniers de notre industrie

By/Par Andrew Brooks

In late October, Mortgage Professionals Canada welcomed two industry veterans to the Canadian Mortgage Hall of Fame: Debbie McPherson, Senior Vice President, Sales and Marketing, at Genworth Canada, and Bill Nugent, a Mortgage Broker with Neighbourhood Dominion Lending Centres.

Both are consummate professionals who have been tremendously successful in their chosen professions and have helped advance the goals of the mortgage brokering profession.

Mortgage Journal recently spoke with the two inductees about their careers and what it takes to become a leader in the industry.

Debbie McPherson

Senior Vice President, Sales and Marketing
Genworth Canada

Debbie McPherson began her career working with the Royal Bank of Canada, then switched to the mortgage insurance business in 1990 when she joined Mortgage Insurance Company of Canada (MICC) as an account manager.

As many in the industry know, GE then bought MICC and rebranded, first as GE Mortgage Insurance then as GE Capital Mortgage Insurance. The latest evolution, to Genworth, came when GE divested its mortgage insurance line of business. Throughout it all, McPherson's career climb continued unabated.

By 1996 she was a Six Sigma Master Black Belt, one of the highest levels in the Six Sigma structure, a set of techniques and tools used by businesses to improve processes. Reaching this impressive level reflected McPherson's high degree of leadership skills in coaching others, as well as identifying business areas where Six Sigma projects should be initiated.

As a business development leader, McPherson successfully developed the company's lender network and enhanced relationships with customers at the head-office level. These and other achievements helped her rise to her current position at Genworth.

On the volunteer side, McPherson has always been closely involved with Mortgage Professionals Canada. A firm believer in spreading

À la fin d'octobre, PHC a intronisé deux vieux routiers de l'industrie au Temple de la renommée hypothécaire, soit Debbie McPherson, vice-présidente principale, Ventes et Marketing, à Genworth Canada, et Bill Nugent, courtier hypothécaire à Dominion Lending Centres.

Ce sont tous deux d'excellents professionnels qui ont contribué à l'avancement de la profession.

Le Journal hypothécaire s'est entretenu récemment avec eux.



Debbie McPherson

Debbie McPherson

Vice-présidente principale, Ventes et Marketing
Genworth Canada

Debbie McPherson a commencé sa carrière à la Banque Royale du Canada, puis s'est jointe en 1990 à la Compagnie d'assurance d'hypothèques du Canada (CAHC) en tant que directrice de comptes.

GE a ensuite acheté CAHC et l'a rebaptisée d'abord GE Mortgage Insurance, puis GE Capital Mortgage Insurance, et finalement Genworth lorsque GE s'est départie de ses activités d'assurance hypothécaire. Pendant tout ce temps, Mme McPherson a poursuivi sans relâche son ascension.

En 1996, elle était une ceinture noire Six Sigma Master, l'un des plus hauts niveaux de la structure Six Sigma, un ensemble de techniques utilisées par les entreprises. Cette position impressionnante reflète le haut niveau de leadership de McPherson dans l'encadrement de ses subordonnés, ainsi que dans la détermination des secteurs

d'activité où les projets Six Sigma devraient être lancés.

En tant que chef du développement des affaires, Mme McPherson a réussi à développer le réseau de prêteurs de l'entreprise et à améliorer les relations avec les clients. Ces réalisations et d'autres l'ont aidée à accéder à son poste actuel à Genworth.

Du côté des bénévoles, Mme McPherson a toujours travaillé étroitement avec Professionnels hypothécaires du Canada. Sa participation au Comité de la formation et de l'éducation de l'Association a été particulièrement appropriée. Elle dit qu'elle tire la plus grande

knowledge and insight, her involvement in the association's Training and Education Committee was a particularly good fit. She says she derives the greatest satisfaction from coaching others and helping those around her develop their own skill sets to rise in their chosen career paths.

At work, she practises an open-door policy with members of her team, making a point of listening to them in an effort to build a collaborative workplace. Not only has this team-building focus contributed to McPherson's reputation, but to her overall career success as well. She emphasizes the importance of encouraging and empowering the people around you, rather than just looking inward at your own professional development. "That's how you get the best from people," she says, as well as the best out of yourself.

Bill Nugent

Mortgage Broker
Neighbourhood Dominion Lending
Centres

Bill Nugent started his brokering career with Rhodes Mortgages in 1996, but like many mortgage brokering professionals, he eventually found himself working for a host of different companies as they changed hands or merged with other businesses.

Eventually, Nugent joined Dominion Lending Centres (DLC), where today he runs Neighbourhood DLC, a successful franchise started with fellow broker Gary Meger. The business has grown since its launch in 2008, and among its many successes is a popular two-day annual conference. "At our first conference we had five attendees: four of us and a lender," Nugent says. "At the latest event, we had 125 agents and 50 to 60 lender reps."

Nugent's business success, he says, stems from always laying a solid foundation – a lesson he learned early on. When creating a business model for his own company, he actively assessed the good and bad aspects of previous brokerages he had worked at, then used that knowledge to develop his own business. "Gary and I listed everything we didn't like and everything we did like; that was our guideline for what we were going to change with Dominion Lending Centres," notes Nugent.

To this day, Nugent views his company with the same critical eye and advises his brokers to do the same. In particular, he asks his team to look at the work they do from the viewpoint of the client. "I say to our agents, 'If you were to change places with your clients, would you be happy with the deal you're putting on the table?'" he notes. "We're always stressing that it's about what's in the best interest of the client, not yourself."

Nugent has also been an active volunteer, serving for three years on the board of Mortgage Professionals Canada (then known as the Canadian Association of Accredited Mortgage Professionals (CAAMP)) and one year as president of the Independent Mortgage Brokers Association of Ontario (IMBA).

Today, Nugent is showing no signs of slowing down. With Meger recently retired, he is in the process of setting up a new management team for his company. ■

satisfaction de l'encadrement des autres et de l'aide apportée à ceux qui l'entourent pour qu'ils acquièrent leurs propres compétences.

Au travail, elle pratique une politique de porte ouverte afin de bâtir un milieu de travail collaboratif. Non seulement cet esprit d'équipe a-t-il contribué à la réputation de Mme McPherson, mais il a aussi favorisé son succès professionnel global. Elle insiste sur l'importance d'encourager et d'habiliter les gens autour de vous, plutôt que de se concentrer uniquement sur votre propre perfectionnement professionnel. « C'est ainsi, dit-elle, qu'on obtient le meilleur des gens ainsi que le meilleur de soi.



Bill Nugent

Bill Nugent

Courtier hypothécaire
Neighbourhood Dominion Lending
Centres

Bill Nugent a commencé sa carrière de courtier chez Rhodes Mortgages en 1996, mais comme beaucoup de collègues, il a fini par travailler pour une foule d'entreprises différentes lorsqu'elles ont changé de mains ou ont fusionné avec d'autres entreprises.

Nugent a fini par se joindre aux Dominion Lending Centres (DLC), où il dirige aujourd'hui Neighbourhood DLC, une franchise florissante qu'il a fondée avec Gary Meger. L'entreprise a pris de l'expansion depuis son lancement en 2008, et parmi ses nombreux succès se trouve une conférence annuelle de deux jours. « Lors de notre première conférence, nous avions cinq participants : quatre d'entre nous et un prêteur, explique M. Nugent. Au dernier événement, nous avions 125 agents et de 50 à 60 représentants de prêteurs. »

Le succès commercial de M. Nugent, dit-il, découle du fait qu'il a toujours jeté des bases solides. Lorsqu'il a créé un modèle d'affaires pour sa propre entreprise, il a évalué activement les aspects positifs et négatifs des maisons de courtage pour développer sa propre entreprise. « Gary et moi avons énuméré tout ce que nous n'aimions pas et tout ce que nous faisons; c'était notre ligne directrice pour ce que nous allions changer avec Dominion Lending Centres », explique M. Nugent.

À ce jour, Nugent voit son entreprise avec le même regard critique et conseille à ses courtiers de faire de même. En particulier, il demande à son équipe d'examiner le travail qu'ils font du point de vue du client. « Je dis à nos agents : "Si vous deviez changer de place avec vos clients, seriez-vous satisfait du prêt que vous proposez?" Nous insistons toujours sur le fait qu'il s'agit de déterminer ce qui est dans l'intérêt supérieur du client. »

M. Nugent est aussi un bénévole actif qui siège depuis trois ans au conseil d'administration de Professionnels hypothécaires du Canada (anciennement l'Association canadienne des conseillers hypothécaires accrédités (ACCHA) et un an comme président de l'Independent Mortgage Brokers Association of Ontario (IMBA).

Aujourd'hui, M. Nugent ne montre aucun signe de ralentissement. Avec M. Meger qui vient de prendre sa retraite, il est en train de mettre sur pied une nouvelle équipe de gestion pour son entreprise. ■



Technology
that keeps
you **productive
& efficient**

Technologie
gage de
**productivité
et d'efficacité**

**Championing
your business
for 30 years**

**Votre champion
en affaires
depuis 30 ans**

When your customers expect answers and information yesterday, how do you stay on top of every deal detail?

You choose a lending partner that invests in developing technology solutions that keep you and your clients productive and efficient.

At First National, we consider technology to be a vital investment in how we champion your business.

Merlin offers you real-time visibility into the status of your deals. *My Mortgage* allows your clients to manage their mortgages online, anytime. And upcoming innovations will make Merlin mobile and *My Mortgage's* functionality and usability even better.

Technology. Deal status in real time. Online mortgage management for clients. Continued innovation. That's what it means to champion your business. That's what it means to go beyond service.

Lorsque vos clients s'attendent à ce que vous leur donniez des réponses et des renseignements « pour hier », comment faites-vous pour rester à la hauteur du moindre détail de chaque transaction?

Vous optez pour un prêteur partenaire qui investit dans le développement de solutions technologiques pour assurer que vous et vos clients demeurent productifs et efficaces.

Pour First National, il est fondamental d'investir dans la technologie pour demeurer votre champion en affaires.

Merlin vous présente une vue en temps réel de l'état de vos transactions. *Mon Hypothèque* permet à vos clients de gérer leur prêt hypothécaire en ligne à leur guise. De plus, d'autres innovations en cours rendront Merlin compatible avec les appareils mobiles, tandis que les fonctionnalités et la convivialité de *Mon Hypothèque* seront améliorées une fois de plus.

Technologie. État des transactions en temps réel. Gestion en ligne des prêts hypothécaires des clients. Innovation en continu. Voilà ce que vous offre votre champion en affaires. Voilà ce qu'aller au-delà du service veut dire.



Winners

Par Excellence

Gagnants

par excellence

By/Par Matthew Bradford

During the National Conference in October, Mortgage Professionals Canada was pleased to celebrate the leaders, mentors and trailblazers of the Canadian mortgage brokering profession. This year's Association Award winners have all made their own mark on the industry and show what determination, initiative, passion and a strong work ethic can achieve.

Michael Ellenzweig Outstanding Service Award

Suzanne Fleur de Lys-Aujila, AMP
Regional Business Manager, B.C.,
Equitable Bank

Named after Michael Ellenzweig, former Executive Director of the association, the Outstanding Service Award is presented to a member who has demonstrated dedication and hard work in furthering the aims of the association. This year's award winner, Suzanne Fleur de Lys-Aujila, certainly fits the bill. Passion for the mortgage industry runs in her family, with parents, grandparents and siblings all involved in finance and real estate. As a result, Fleur de Lys-Aujila says she was inspired to make her own name in the business from an early age.

Today, as Regional Business Manager, British Columbia, at Equitable Bank, Fleur de Lys-Aujila remains just as invested in her career path. "I am very passionate about this industry, the people in it and their success," she says. This passion shows in Fleur de Lys-Aujila's professional track record, in particular, in her ongoing volunteerism. She was vice president and co-founder of the BC Lenders Group, has served as the BC director of the Canadian Mortgage Brokers Association (CMBA) and has sat on the Conference Committee and BC Chapter Committee for Mortgage Professionals Canada.

Additionally, Fleur de Lys-Aujila co-founded Women in the Mortgage Industry (WIMI), an online forum connecting like-minded professionals for the purposes of networking, education, industry advocacy and mentorship. "Co-founding WIMI has been amazing for my heart," she says, noting that she launched the initiative with Hali Noble. "The relationships I have built through WIMI members and my brokerage have supported my desire to help our industry that much more."

Fleur de Lys-Aujila is proud of all the relationships she's formed throughout the years, including with her own mentors, friends and industry leaders who have acted as "cheerleaders" throughout her career. Her advice for those seeking to follow in her footsteps is straightforward: "Find a mentor who isn't going to sugarcoat advice to you – one who believes in you and pushes you to set goals outside your comfort zone. You also want to stay focused on the big picture, roll up your sleeves, get to work, and be authentically you."

Au cours du congrès national d'octobre, PHC a eu le plaisir de célébrer les leaders, les mentors et les pionniers de la profession canadienne du courtage hypothécaire. Les lauréats des Prix de l'Association de cette année ont tous marqué l'industrie et montré ce que peuvent accomplir la détermination, l'initiative, la passion et une solide éthique professionnelle.

Prix du service exceptionnel Michael Ellenzweig

Suzanne Fleur de Lys-Aujila, AMP
Directrice régionale, Colombie-Britannique,
Banque Équitable

Nommé en l'honneur de Michael Ellenzweig, ancien directeur général de l'Association, le Prix du service exceptionnel est remis à un membre qui a fait preuve de dévouement et de travail acharné pour faire avancer les objectifs de PHC. La lauréate de cette année, Suzanne Fleur de Lys-Aujila, correspond certainement à cette description. Ses parents, grands-parents, frères et sœurs sont tous passionnés du secteur hypothécaire. Grâce à eux, Fleur de Lys-Aujila

dit avoir été inspirée à se faire connaître dans l'industrie dès son plus jeune âge.

Aujourd'hui, Fleur de Lys-Aujila demeure tout aussi investie dans son cheminement de carrière en tant que directrice régionale de Colombie-Britannique à la Banque Équitable. « Je suis très passionnée par cette industrie, les gens qui y travaillent et leur réussite », dit-elle. Cette passion se reflète dans le bilan professionnel de Fleur de Lys-Aujila, en particulier dans son bénévolat. Elle a été vice-présidente et cofondatrice du BC Lenders Group, a été administratrice de l'Association des courtiers hypothécaires du Canada (ACHC) et a siégé au Comité du congrès et au Comité de la section de la Colombie-Britannique de Professionnels hypothécaires du Canada.

De plus, Fleur de Lys-Aujila a cofondé le forum en ligne Women in the Mortgage Industry (WIMI). « La cofondation de WIMI avec Hali Noble, a été extraordinaire pour mon cœur, dit-elle. Les relations que j'ai établies avec les membres de WIMI et ma maison de courtage ont renforcé mon désir d'aider notre industrie encore plus. »

Fleur de Lys-Aujila est fière de toutes les relations qu'elle a nouées au fil des ans, y compris ses propres mentors, amis et chefs de file de l'industrie. « Trouvez un mentor qui vous dit les vraies choses, qui croit en vous et vous pousse à vous fixer des objectifs à l'extérieur de votre zone de confort, conseille-t-elle. Vous devez rester concentré sur la vue d'ensemble, retrousser vos manches et demeurer authentique. »



Suzanne Fleur de Lys-Aujila

Founders Award

Ryan Spence

Broker Service Channel Manager, Finastra

Since 2000, Ryan Spence has played a key role transforming the technical landscape of the national brokering profession and is the recipient of this year's Founders Award. The award honours outstanding contributions by an individual member both to the profession and to Mortgage Professionals Canada.

From his early days on the LSS software help desk in London, to his current role as a Broker Service Channel Manager with Finastra, Spence has worn many hats, including as service rep, manager, network technician and account manager to name a few. "While my job title has changed, and the collection of corporate logos is robust, my phone number hasn't changed in nearly 15 years," notes Spence. "Every now and then I'll get an email from a broker on a thread that may be more than a decade long."

Spence's work with the Alberta Mortgage Brokers Association has been equally robust. Since joining the group in 2005, he has helped design and teach its two technical courses and has sat on a number of its committees. He also served as the Board's Director of Education, dedicating four years to rebuilding the group's Practical Broker course and turning it into one of the most extensive and respected courses in the industry.

Spence says he has learned a lot over his career. While it's hard to pin down any one achievement or milestone that stands out, what he is most proud of is being able to share his knowledge, skill and experience with those around him. "I like knowing that people can depend on me to help them," he says. "For me, it's important to find a way to help people when they are asking for it and not only show people what you can do, but what you can do for others."

Partners in Excellence Award

First National Financial LP

The Partners in Excellence Award celebrates a company whose contributions have made a significant impact on Mortgage Professionals Canada as an organization, as well as the country's broader mortgage brokering profession as a whole. It is given to companies that openly demonstrate the association's ideals and principles through initiatives and innovations.

First National is celebrating its 30th anniversary and has supported numerous initiatives spearheaded by Mortgage Professionals Canada throughout its lengthy history. First National has steadily and consistently worked closely with the association to grow the profession across Canada and build on its success. It is this ongoing collaboration that made it a worthy recipient of this year's Partners in Excellence Award.

For its part, First National's team of agents and brokers are deeply appreciative of the honour. "It feels good to know that we have had a positive impact," notes Ben Kawa, National Director, Sales & Strategic Relationships, at First National. Fostering the mortgage brokering profession, adds Kawa, is in First National's DNA. Since it was founded, the firm has provided Canadian brokers with consistent, relevant and timely support. This has included introducing innovative products and services, like its newly redesigned Excalibur line which provides an alternative lending source for clients who otherwise fall outside of traditional prime lending requirements.

With advice for those looking to make their own difference, Kawa says, "Find out what makes you passionate in this industry and learn as much as you can. Then surround yourself with interesting and curious people who know how to work hard and have fun, make mistakes and learn from them. Above all, take great care of yourself. When you do all that, the journey is much more fascinating." ■



Ryan Spence

Prix des fondateurs

Ryan Spence

Directeur des Service aux courtiers, Finastra

Ryan Spence joue depuis l'an 2000 un rôle clé dans la transformation du paysage technique de la profession nationale de courtier et il est récipiendaire du Prix des fondateurs de cette année. Le prix rend hommage aux contributions exceptionnelles d'un membre à la profession et à Professionnels hypothécaires du Canada.

Depuis ses débuts au bureau d'aide des logiciels LSS à London jusqu'à son rôle actuel de gestionnaire des services aux courtiers chez Finastra, M. Spence a été successivement représentant, directeur, technicien de réseau et directeur de comptes. « Bien que mon titre ait souvent changé et que ma collection de logos d'entreprise soit bien garnie, mon numéro de téléphone est le même depuis 15 ans, souligne M. Spence. De temps à autre, je reçois un courriel d'un courtier sur un fil de conversation datant d'une décennie. »

Le travail de M. Spence auprès de l'Alberta Mortgage Brokers Association a été tout aussi solide. Depuis qu'il s'est joint au groupe en 2005, il a contribué à la conception des cours techniques et a siégé à plusieurs comités. Il a également été directeur de la formation, consacrant quatre ans à transformer le cours pratique de courtier en l'un des programmes les plus complets et les plus respectés de l'industrie.

M. Spence dit qu'il a beaucoup appris au cours de sa carrière. Même s'il trouve difficile de mettre le doigt sur sa plus grande réalisation, ce dont il est le plus fier, dit-il, c'est de pouvoir partager ses connaissances et son expérience avec l'entourage. « J'aime savoir que les gens peuvent compter sur moi pour les aider, dit-il. Pour moi, il est important de trouver une façon d'aider les gens lorsqu'ils le demandent, pas seulement pour montrer ce qu'on sait faire, mais ce qu'on peut faire pour les autres. »



Prix Partenaires d'excellence

Financière First National SEC

Le prix Partenaires d'excellence rend hommage à une entreprise dont les contributions ont eu un impact important sur Professionnels hypothécaires du Canada et l'ensemble de la profession. Il est

remis à des entreprises qui démontrent les idéaux et les principes de l'Association par des initiatives et des innovations.

First National célèbre son 30e anniversaire, appuyé de nombreuses initiatives de Professionnels hypothécaires du Canada au fil de sa longue histoire. First National a toujours travaillé en étroite collaboration avec l'Association pour faire croître la profession partout au pays. C'est cette collaboration continue qui en a fait un digne lauréat du prix Partenaires d'excellence de cette année.

Pour sa part, l'équipe d'agents et de courtiers de First National est très reconnaissante de cet honneur. « Nous sommes heureux de savoir que nous avons eu un effet positif », note Ben Kawa, directeur national, Relations stratégiques et Ventes, à First National. Favoriser la profession de courtier hypothécaire, ajoute M. Kawa, fait partie de l'ADN de First National. Depuis sa fondation, la firme offre aux courtiers canadiens un soutien constant, pertinent et opportun. Cela comprend l'introduction de produits et de services novateurs, comme sa nouvelle ligne Excalibur, qui offre une source de crédit alternative aux clients qui ne correspondent pas aux critères de crédit préférentiel.

À ceux qui cherchent à faire leur propre différence, M. Kawa dit : « Découvrez ce qui vous passionne dans cette industrie et apprenez-en le plus possible. Ensuite, entourez-vous de personnes intéressantes et curieuses qui savent travailler fort et s'amuser, faire des erreurs et en tirer des leçons. Surtout, prenez bien soin de vous. Votre parcours sera bien plus fascinant. » ■

From **Mortgage Broker** to **Mayor**



De courtière hypothécaire à mairesse

By/par Steve Huebl

To say that 43-year-old mortgage broker Corinna Smith-Gatcke leads a busy life would be an understatement. She is a wife and mother of two, a philanthropist and advocate in her community, and one of the Mortgage Advisors' most successful agents. Last year she closed 110 transactions and her business now extends across three offices – in Brockville, Kingston and Kemptville.

And on October 22, Smith-Gatcke added a new role to her portfolio: Mayor of the Township of Leeds and the Thousand Islands in eastern Ontario. Not only was she successful in her inaugural run at local politics, she won by a landslide in unseating the incumbent. "If you asked me six months ago if I would be doing this, I would've said no," Smith-Gatcke says, somewhat surprised by the quick turn of events.

The decision to enter public life came about after growing disenchanted with the ongoing scandals of the previous council, including sexual harassment allegations. "We live in one of the most beautiful parts of the province, and it was hard as a resident who grew up here... to be embarrassed of where I was from," says Smith-Gatcke.

Hoping someone else would enter the mayoral race to provide a positive alternative, when that didn't happen Smith-Gatcke heeded the advice of her husband who told her she needed to run herself. But it was a close family friend, the late Joanne Best, who truly sparked her interest in politics and served as a mentor: "She was the first female counsellor in our township, and she was also the first female mayor ever elected in our township. She instilled in me that anything is possible if you decide you want to do something."

Dire que Corinna Smith-Gatcke, une courtière de 43 ans, mène une vie occupée serait un euphémisme. Elle est une épouse, la mère de deux enfants, une philanthrope, une militante dans sa collectivité, et l'une des courtières en hypothèques les plus efficaces de Mortgage Advisors. L'an dernier, elle a conclu 110 transactions et sa pratique s'étend maintenant dans trois bureaux, à Brockville, Kingston et Kemptville.

Le 22 octobre, Mme Smith-Gatcke est devenue mairesse du canton de Leeds et des Mille-Îles dans l'est de l'Ontario. Dès sa première course en politique locale, elle a remporté une victoire écrasante contre le maire en place. « Si vous m'aviez demandé il y a six mois si j'allais faire cela, j'aurais dit non », dit-elle, un peu surprise par la tournure rapide des événements.

Sa décision d'entrer dans la vie publique a été prise au vu des nombreux scandales, y compris des allégations de harcèlement sexuel, qui planaient au-dessus du conseil de ville précédent. « Nous vivons dans l'une des plus belles régions de la province... je ne veux plus avoir honte de mes origines », dit-elle.

Voyant que personne d'autre ne se lançait dans la course à la mairie Mme Smith-Gatcke a suivi les conseils de son mari en se portant candidate. Mais c'est une amie proche de la famille, la regrettée Joanne Best, qui a vraiment éveillé son intérêt pour la politique : « Elle a été la première femme conseillère dans notre canton, et elle a également été la première à être élue mairesse. Elle m'a inculqué que tout est possible si vous décidez de faire quelque chose. »



Corinna Smith-Gatcke

As a first-time candidate, it was a tough campaign. But Smith-Gatcke sailed through on a promise to invest in infrastructure to create jobs and boost the economy as well as effective, efficient local government. Along the way, there was some negative reaction to her joining the race, with people questioning her qualifications: “Even though I had some experience in government, [people said], ‘You don’t know what you are doing. You run a business. Can you really give your time to this?’”

THE MAYOR’S CHAIR

Smith-Gatcke, who now holds the mayoral seat, is no stranger to politics – it was always discussed around the family dinner table growing up on a farm outside the village of Lansdowne. Then, as a graduate of the business administration program at St. Lawrence College in Kingston, Smith-Gatcke got her first real taste as the student government president. She also went on to be the class valedictorian. After graduating, she moved to Toronto and took a position on the political staff of Minister Bob Runciman, Ontario’s Solicitor General at the time in the Mike Harris government.

But after 18 months as a political staffer, Smith-Gatcke moved on to the mortgage industry. She joined the marketing and sales team at Norlite Financial Services, which later merged with four other brokerages to become one of Canada’s first national mortgage brokerages. Her job as the marketing and sales coordinator involved bringing former competitors together under one banner and assisting brokers to build their businesses – a skill she says will come in handy in her new political role. “A lot of what I did back then, I’ll need to do in the township now,” she says. “It’s about relationships and I think that’s part of the reason, or one of the main reasons, I got elected – because I can build those relationships quickly with people.”

In many ways, says Smith-Gatcke, there are similarities between a broker’s role and the role of a government leader, particularly when it comes to providing “solutions to people for their problems.” The role of local government representatives, she emphasizes, is to understand what’s going on in the area and grasp the different rules and regulations that might affect the situation.

“Your job is to provide solutions to neighbours and friends and family who live in the community so that everybody can live a productive life, raise their family and have services and good roads and things like that,” Smith-Gatcke says. “For me this is an easy transition. I have always been involved and willing to lend a hand when needed. Your reputation precedes you, so if you go that extra mile for your clients, people know you’re going to go that extra mile for them as a township resident.” ■

Malgré les difficultés Mme Smith-Gatcke a fait campagne en promettant des investissements dans les infrastructures ainsi qu’une administration locale efficace. Elle a dû faire face à des réactions négatives, certains électeurs doutant de ses qualifications. « Même si j’avais une certaine expérience du gouvernement, [les gens disaient] : “Vous ne savez pas ce que vous faites. Vous dirigez une entreprise. Pouvez-vous vraiment consacrer du temps à la mairie?” »

LE FAUTEUIL DE LA MAIRESSE

La mairesse Smith-Gatcke connaît bien la politique. Elle a grandi sur une ferme à l’extérieur du village de Lansdowne où l’on parlait toujours de ce sujet à table. Ensuite, en tant que diplômée du programme d’administration des affaires du Collège St. Lawrence à Kingston, Smith-Gatcke a fait ses armes en tant que présidente de l’association étudiante. Après avoir obtenu son diplôme, elle a déménagé à Toronto et a occupé un poste au sein du personnel politique du ministre Bob Runciman, solliciteur général de l’Ontario à l’époque du gouvernement de Mike Harris.

Mais après 18 mois en tant que membre du personnel politique, Mme Smith-Gatcke est passée au secteur hypothécaire. Elle s’est jointe à l’équipe de marketing et de vente de Norlite Financial Services, qui a ensuite fusionné avec quatre autres maisons de courtage. Son travail en tant que coordonnatrice du marketing et des ventes a consisté à rassembler d’anciens concurrents sous une seule bannière. « Une grande partie de ce que j’ai fait à l’époque, je vais devoir le faire maintenant dans le canton, dit-elle. C’est une question de relations et je pense que c’est en partie la raison, ou l’une des principales raisons, pour lesquelles j’ai été élue – parce que je peux établir ces relations rapidement avec les gens. »

À bien des égards, il y a des similitudes entre le rôle d’un courtier et celui d’un leader du gouvernement, en particulier lorsqu’il s’agit de fournir « des solutions à leurs problèmes ». Le rôle des représentants des administrations locales, souligne Mme Smith-Gatcke, est de comprendre ce qui se passe dans la région et de comprendre les divers règlements qui peuvent avoir une incidence sur la situation.

« Votre travail consiste à offrir des solutions aux voisins, aux amis et aux membres de la famille qui vivent dans la collectivité afin que tout le monde puisse mener une vie productive, élever sa famille et avoir accès à des services, à de bonnes routes et à des choses de ce genre. Pour moi, c’est une transition facile. J’ai toujours été impliquée et prête à donner un coup de main au besoin. Votre réputation vous précède, alors si vous faites un effort supplémentaire pour vos clients, les gens savent que vous ferez un effort supplémentaire pour eux en tant que résidents du canton. » ■



CANADIAN HOME APPRAISALS INC.



If you need a accurate and speedy appraisal for Street Capital "A" side or "B" side, Genworth Canada, CMLS Financial, Industrial Alliance, ICICI Bank, IC Savings, Equity Credit Union, Most Private Lenders, Canada Revenue Agency (CRA) and Legal and Listing Purpose you can order via our website WWW.CHAINC.CA or please contact



S.K.Bales CRA, MVA Residential, FRI, CRES.

President

Bus: 416-438-2200

Cell: 416-801-3219

Email: skbales@hotmail.com



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

A Rising Mortgage Burden?

Un fardeau hypothécaire croissant?

In mid-September, Mortgage Professionals Canada released the report “Owning vs. Renting a Home in Canada,” which can be found on the home page of www.mortgageproscan.ca.

A key message within the report is that the monthly cost of homeownership includes a very significant amount of repayment of principal. The homeowner can see the mortgage payment as a combination of the interest cost and a form of saving (albeit, this is “forced saving”). The “effective” cost of financing is the interest part of the payment. Once the saving component is taken into consideration, the effective cost of owning is usually lower than the cost of renting an equivalent dwelling. And, over time, the balance shifts increasingly in favour of homeownership.

This article explores “forced saving” from a different perspective. Data from Statistics Canada shows that Canadians have become much more indebted.

As shown in Figure 1, the ratio of consumer debt to disposable income (income after tax) has doubled during the past three decades, from about 85% in 1990 to almost 170% in 2018 (in other words, for every \$1,000 of disposable income, on average we owe \$1,700). This has quite correctly become an important topic in discussions about risks to the Canadian economy. I just think that a key point is getting overlooked in those discussions.

Interest rates have fallen sharply during that period, which means that Canadians can still afford to make their mortgage payments: as of 1990, my estimate of a typical “special offer” interest rate for 5-year fixed-rate mortgages was 12.35%; today (October 10) it is 3.30%. The result is that the average mortgage debt

À la mi-septembre, PHC a publié le rapport « Achat ou location d’une maison au Canada », qui se trouve sur la page d’accueil de www.mortgageproscan.ca.

Un message clé est que le coût mensuel de l’accession à la propriété comprend un montant très important de remboursement du capital. Le propriétaire peut considérer le paiement hypothécaire comme une combinaison d’intérêts et d’épargne (bien qu’il s’agisse d’une « épargne forcée »). Le coût « effectif » du financement est la partie intérêts du paiement. Une fois prise en compte la composante d’épargne, le coût effectif de propriété est habituellement inférieur au coût de location d’un logement équivalent.

Cet article explore « l’épargne forcée » sous un angle différent. Les données de Statistique Canada montrent que les Canadiens sont

beaucoup plus endettés qu’avant. Comme le montre la Figure 1, le ratio de la dette à la consommation au revenu disponible (revenu après impôt) est passé de 85 % en 1990 à près de 170 % en 2018 (autrement dit, pour chaque tranche de 1 000 \$ de revenu, nous devons en moyenne 1 700 \$). C’est devenu un sujet important dans les discussions sur l’économie canadienne. Je pense que ces discussions négligent un aspect essentiel.

Les taux d’intérêt ont fortement baissé, ce qui signifie que les Canadiens ont encore les moyens de faire leurs paiements. En 1990, j’estimais que le taux d’intérêt typique d’une « offre spéciale » pour les prêts hypothécaires de cinq ans était de 12,35 %. Aujourd’hui (10 octobre), il est de 3,30 %. Le résultat est que

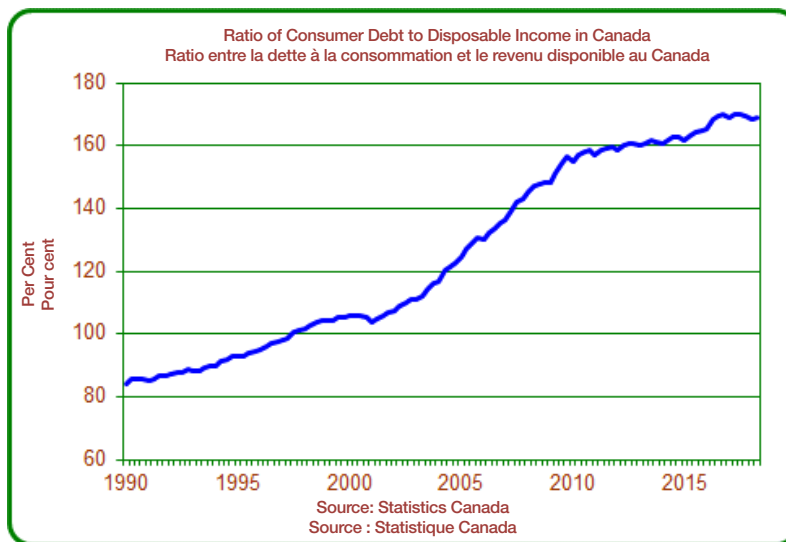


Figure 1

service ratio in Canada was just 6.5% during the second quarter of 2018 (see Figure 2). This is slightly above the long-term average of 5.98%. While these figures may seem very low, they are based on all mortgage holders, including people who have bought a home recently as well as people who bought many years ago and are now close to having fully repaid their mortgages.

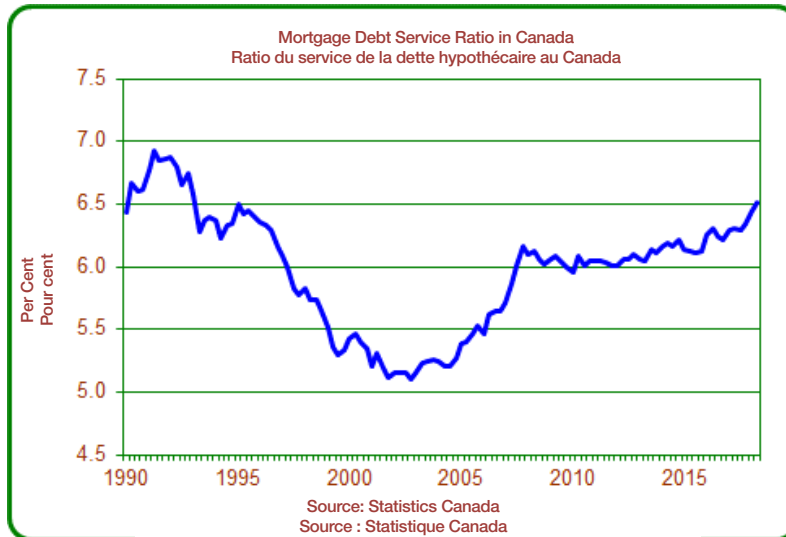


Figure 2

Figure 3 divides the mortgage debt service ratio into the two components of interest and principal. This data shows that the recent increases in mortgage interest rates have resulted in a small rise in the interest part of the debt service ratio. At 3.55% as of the second quarter of 2018, it is comfortably below the long-term average of 4.49%. The most interesting finding in Figure 3 is that there has been a very sharp rise in the “forced saving” part of debt service (repayment of principal), from just one-third of a percent in 1990 to about 3% at present.

This data tells me that Canadians have a great deal of capacity to handle higher mortgage interest rates. If mortgage affordability becomes a challenge in the future, the greatest issue will be the very large amounts of principal repayment that are required by existing amortization schedules.

This is going to be a very unpopular opinion with some people, but it gives me a lot of comfort: if higher interest rates cause affordability problems for mortgage holders, in very many cases it should be possible to solve those problems by adjusting the amortization schedules and reducing the amounts of principal repayment. Extending repayment periods will not be an ideal solution, and it would be quite frustrating for the people affected. But it would certainly be better than forcing people to give up their homes. ■

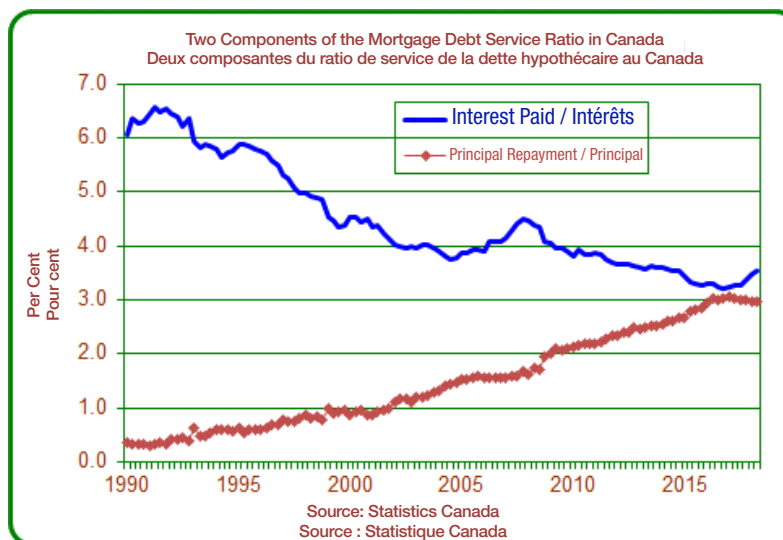


Figure 3

santes : intérêt et principal. On y voit que les récentes augmentations de taux ont entraîné une légère augmentation de la partie intérêt du ratio de service de la dette. À 3,55 % au deuxième trimestre de 2018, cette partie est bien inférieure à la moyenne à long terme de 4,49 %. La constatation la plus intéressante de la Figure 3 est qu'il y a eu une forte augmentation de la partie « épargne forcée », passée d'un tiers d'un pour cent en 1990 à environ 3 % à l'heure actuelle.

Ces données me disent que les Canadiens ont une grande capacité d'absorption des hausses de taux. Si l'abordabilité des prêts hypothécaires devient un défi à l'avenir, le plus gros problème sera les montants très élevés de remboursement du capital qui sont exigés par les calendriers d'amortissement existants.

Cela me rassure de savoir que même si des taux d'intérêt plus élevés causent des problèmes d'abordabilité pour les détenteurs de prêts hypothécaires, dans bien des cas, il devrait être possible de régler ces problèmes en ajustant les calendriers d'amortissement et en réduisant les montants de remboursement du principal. La prolongation des périodes de remboursement ne sera pas une solution idéale, et ce serait très frustrant pour les personnes

touchées. Mais ce serait certainement mieux que de forcer les gens à céder leur maison. ■

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 Will Dunning Inc, une firme de consultants qui se spécialise dans l'analyse économique. Pour en savoir plus, écrivez-lui à wdunning@sympatico.ca.

Swing Fore Hope champions Cancer Support Centre

Swing Fore Hope en appui au Cancer Support Centre



In mid-September, the Mortgage Centre – Durhammortgage.com Ltd. held its third annual Swing Fore Hope Charity Golf Tournament at Deer Creek Golf and Banquet Facility in Ajax, Ontario. The Swing Fore Hope tournament is inclusive of the entire lending and real estate community, as well as other industries.

Proceeds from the tournament go directly to Hearsh Place Cancer Support Centre – the only cancer support centre in the Durham Region, as well as the only one between Toronto and Kingston. Hearsh Place does not receive any government funding and relies on private donations and community support through fundraising events to support families in and around Durham Region.

The tournament was a huge success and far exceeded everyone's expectations. With the help and support of 136 golfers, sponsors, volunteers, and prize donors, a grand total of \$36,000 was raised – double that raised last year.

Participants experienced a beautiful day of golf and on-course activities. Immediately afterwards, everyone enjoyed the first-ever Mix and Mingle Reception, and then ended the evening with a delicious three-course dinner, lots of prizes and the cheque presentation to Hearsh Place Cancer Support Centre.

Without the support and generosity of everyone involved, this tournament wouldn't have been the success that it was. The Mortgage Centre is honoured to be involved with a community that can get together to support such a wonderful cause and have a great time doing it. Because of this support, they have raised over \$65,000 for Hearsh Place over the last three years.

If you would like more information, please email Kim D'Amato at kdamato@durhammortgage.com. ■

À la mi-septembre, le Mortgage Centre – Durhammortgage.com Ltd. a tenu son troisième tournoi de golf annuel Swing Fore Hope au golf de Deer Creek, à Ajax, en Ontario. Le tournoi Swing Fore Hope s'adresse à l'ensemble du secteur du crédit et de l'immobilier, ainsi qu'à d'autres industries.

Les recettes du tournoi vont directement au Hearsh Place Cancer Support Centre – le seul centre de soutien oncologique de la région de Durham, qui est aussi le seul entre Toronto et Kingston. Hearsh Place ne reçoit aucun financement du gouvernement et compte sur le soutien de la collectivité.

Le tournoi a connu un énorme succès et a dépassé de loin les attentes de tous. Grâce à l'aide et au soutien de 136 golfeurs, commanditaires, bénévoles et donateurs de prix, un grand total de 36 000 \$ a été recueilli, soit le double du montant recueilli l'an dernier.

Les participants ont vécu une belle journée de golf et d'activités. Tout le monde a apprécié la première réception de réseautage, puis a terminé la soirée avec un délicieux dîner à trois services, de nombreux prix et la remise d'un chèque au Hearsh Place Cancer Support Centre.

Sans le soutien et la générosité de tous les participants, ce tournoi n'aurait pas été un succès. Le Centre hypothécaire est honoré de s'impliquer pour soutenir une cause aussi merveilleuse et s'amuser en le faisant. Grâce à cet appui, ils ont recueilli plus de 65 000 \$ pour le projet Hearsh Place au cours des trois dernières années.

Si vous voulez plus d'information, veuillez envoyer un courriel à Kim D'Amato à kdamato@durhammortgage.com. ■

\$1.5 Million Raised for Cancer Research

Un financement de 1,5 million de dollars pour la recherche sur le cancer

This year, the Mortgage Alliance Rally of Hope motorcycle ride embarked on its final journey across Canada. Participating motorcyclists rode all the way from Vancouver to St. John's to raise awareness and funds for the Canadian Cancer Society. After 14 days and 8,000 kilometres on the road, with planned community events along the way, the rally reached its final destination in St. John's on July 29, raising over \$135,000 and bringing the total funds raised in the past 10 years to over \$1.5 million!

"While we are out there trying to make a difference, it is us who are forever changed by the incredible people we meet along the way," said Michael Bequette, CEO of Mortgage Alliance. "Seeing the dedication of all those who rode in the rally, those who planned local events to support us, and those who came out to cheer for us is humbling and inspirational."

Visit www.macrallyofhope.ca for more details on the Mortgage Alliance Rally of Hope's incredible journey. ■

The Canadian Cancer Society is a nationally recognized charity with provincial chapters, commendable programs, education and services for patients as well as their families. The society supports research programs and advocates for the prevention and cure of all types of cancer. www.cancer.ca

The Rally of Hope de Mortgage Alliance a entrepris cette année son dernier parcours en motocyclette à travers le Canada. Les participants ont fait tout le trajet de Vancouver à St. John's pour recueillir des fonds destinés à la Société canadienne du cancer. Après 14 jours et 8 000 kilomètres, le 29 juillet, ils ont atteint St. John's et recueilli plus de 135 000 \$ portant à 1,5 million le produit des 10 dernières années!

« Même si nous essayons de changer les choses, c'est nous qui sommes changés à jamais par les gens incroyables que nous rencontrons », a déclaré Michael Bequette, PDG de Mortgage Alliance. « Voir le dévouement des motocyclistes, des organisateurs locaux et des supporters venus nous applaudir est une leçon émouvante et inspirante. »

Visitez www.macrallyofhope.ca pour en savoir plus sur le parcours incroyable de Mortgage Alliance. ■

La Société canadienne du cancer est un organisme de bienfaisance reconnu comptant des sections provinciales, des programmes de sensibilisation et des services pour les patients et leur famille. La société appuie les programmes de recherche et milite en faveur de la prévention et de la guérison de tous les types de cancer. www.cancer.ca



Ready for life and more!

Have peace of mind with a Home Equity Line of Credit

With the **Equitable Bank HELOC***, your clients can enjoy flexible access to funds. Paying off debt, urgent home-repairs or a new investment—we have a solution for your client.

See how we're helping Canadians reach their goals.

*Not available in Quebec.

 Equitable Bank

CONTACT YOUR RBM TODAY | EQUITABLEBANK.CA

Professional Services Directory

Répertoire de services professionnels



Canada Mortgage & Financial Group

Page - 3
www.cmfg.ca



Canadian Home Appraisal Inc.

Page - 17
www.chainc.ca



Equitable Bank

Page - 21
www.equitablebank.ca



Finastra

Page - 22
www.finastra.com



First National Financial LP

Pages - 12-13
www.firstnational.ca



Genworth Canada

Inside Back Cover
www.genworth.ca



Haventree Bank

Inside Front Cover
www.haventreebank.com



ICICI Bank Canada Ltd.

Page - 9
www.icicibank.ca



MCAP

Outside Back Cover
www.mcap.com



TD Canada Trust

Page - 4
www.td.com



The Effort Trust Company

Page - 7
www.efforttrust.com



VWR Capital Corp.

Page - 8
www.vwrcapital.com

THE MORTGAGE MARKETPLACE

We're creating the connectivity mortgage professionals need to run business their way — on their platform of choice.

To find out more, contact us at brokerservice@finastra.com

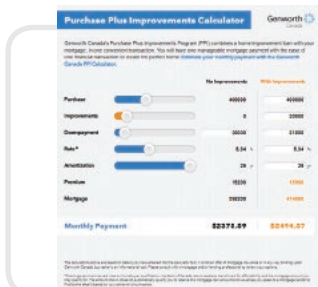




HELPING YOU DELIVER.

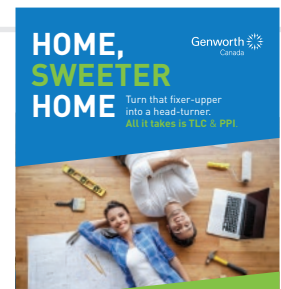


Purchase Plus Improvements | When your customer's perfect home is only a reno away, Genworth Canada can help you deliver on their dream and close the deal with tailored improvements immediately after taking possession, one manageable mortgage and only 5% down.



THE NEW PPI CALCULATOR & GUIDE

visit homeownership.ca/ppi



800.511.8888 | Genworth.ca | Homeownership.ca

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

Helping Canadians achieve the dream of homeownership



[award winning broker portal]

Professor



[portail de choix des courtiers]

STAY Deal | **RESTEZ branché**
Connected | **à vos transactions**