

mortgage

The Official Magazine of Mortgage Professionals Canada

JOURNAL

La revue officielle de Professionnels hypothécaires du Canada

hypothécaire

VOLUME 18, ISSUE 6

Insights into Leadership

2017 Award Winners &
Hall of Fame Inductees

Perspectives sur le leadership

Lauréats et intronisés
au Temple de la
renommée de 2017





IS THE BEST KEPT SECRET

UNLOCK YOUR POTENTIAL

AND
JOIN TODAY!
CIMBC.CA



COALITION OF
INDEPENDENT
MORTGAGE BROKERS
OF CANADA

CIMBC IMPROVES THE BUSINESS & REVENUE MORTGAGE BROKER PARTNERS

1.866.448.3343
INFO@CIMBC.CA
CIMBC.CA

15 WERTHEIM COURT
SUITE 210
RICHMOND HILL, ONTARIO
L4B 3H7

FACEBOOK.COM/CIMBC

Lic: 12822



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 Pultr, 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 Privé

Published December 2017

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

8 2017 Hall of Fame Inductees
Intronisés au Temple de la renommée 2017
By/Par Matthew Bradford

14 2017 Industry Awards
Prix sectoriels 2017
By/Par Matthew Bradford

22 Lenders' Corner:
A New Playing Field
Un nouveau terrain de jeu
By/Par Andrew Brooks

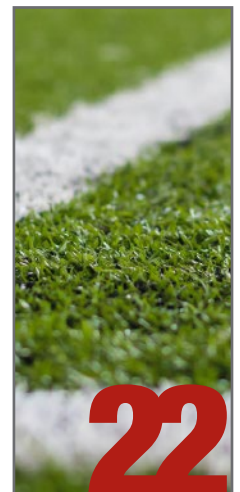
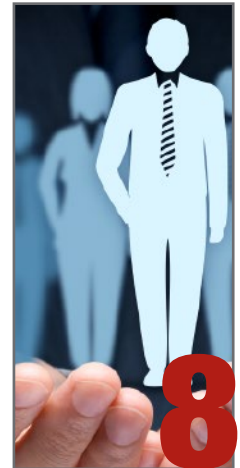
26 Broker Economics:
A Drop in Homeownership Rates
Baisse des taux d'accèsion à la propriété
By/Par Will Dunning

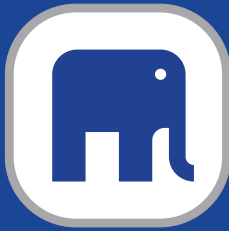
DEPARTMENTS RUBRIQUES

5 Past Chair's Remarks
Remarques du Président-sortant du Conseil
By/Par Mark Kerzner, AMP

28 AMBA Insights
Nouvelles de l'AMBA
By/Par Amanda Roy

30 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

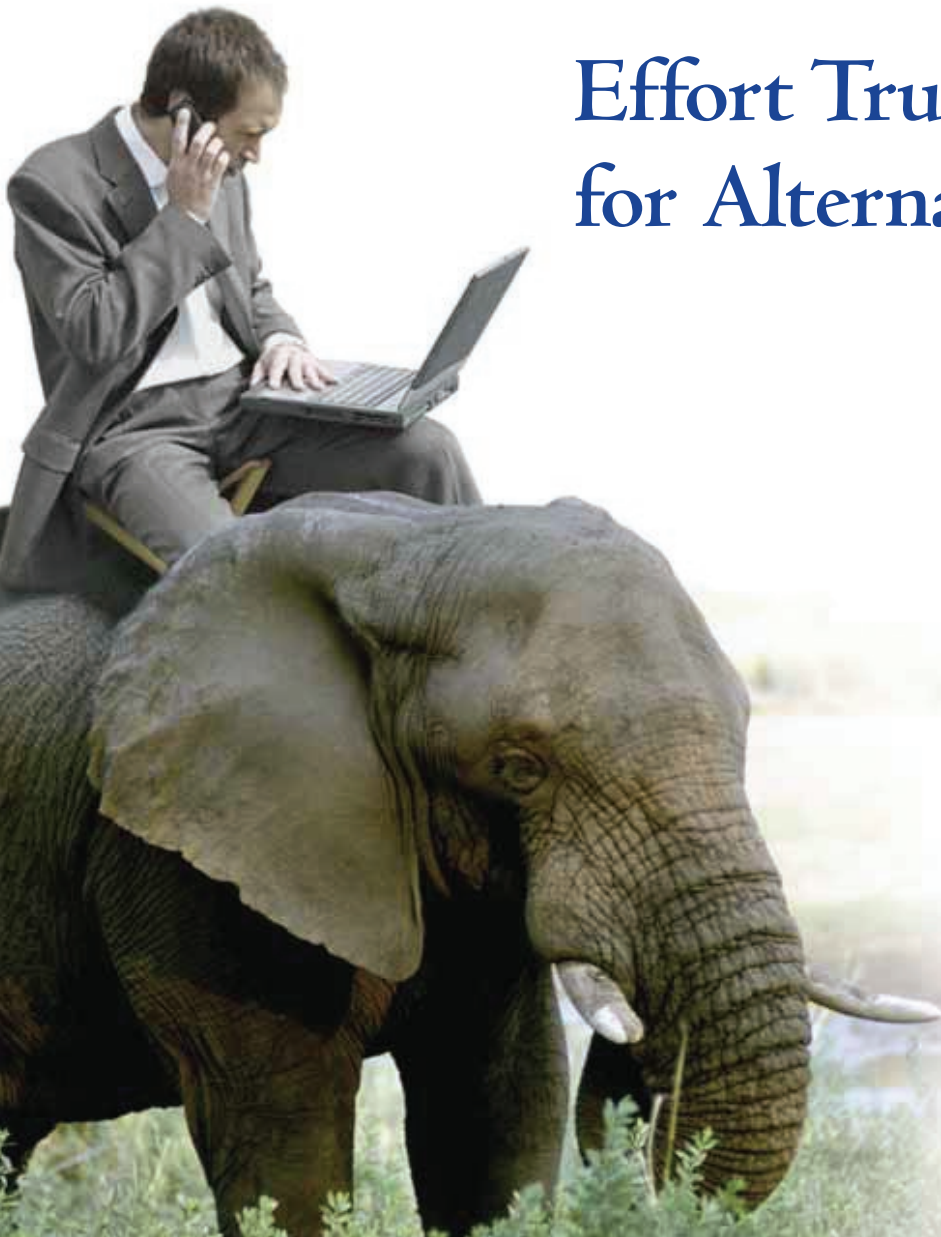
Fax: 905-528-8182

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





The Importance of Community

L'importance de la communauté

Farewell Remarks from Mark Kerzner, AMP ■ Mot d'adieu de Mark Kerzner, AMP

In a previous life, I worked briefly as a high school history and special education teacher. I taught my students that as Canadians, we emphasize the interests of society over those of the individual. Today, however, individualism is becoming more commonplace: "What's in it for me? Why should I care?"

While there are many factors that steer us in that individualistic direction, I've been awed by the camaraderie and selflessness I have seen over the past year. Community can be found within teams, brokerages and yes, even associations. This sense of community allows people to interact with each other, share experiences, develop valued relationships and work toward a common goal. Community is what will drive our voice.

This last year has been challenging for many of us. Here are just a few of the issues we had to tackle:

- Stress test for all insured mortgages
- Syndicated mortgage treatment by the regulator
- Major restrictions on portfolio insurance
- Loss of capital gains exceptions for non-residents
- New disclosure requirements in B.C.
- New regulator in Quebec from OACIQ to AMF
- Risk sharing
- Foreign buyer taxes
- A 16-point housing plan in Ontario
- Significant proposed tax changes for incorporated businesses
- Stress test for uninsured mortgages
- Bundling of first and second mortgages
- And more....

When I look at the association's goals and recent results, while disappointed we didn't move the needle even further with government relations (GR), I'm proud of what we did manage to accomplish. I'm impressed with how your Board and Executive set aside personal (and professional)

Dans une vie antérieure, j'ai travaillé comme professeur d'histoire et d'éducation spécialisée. J'ai enseigné à mes étudiants que les Canadiens font passer les intérêts collectifs avant les intérêts individuels. Aujourd'hui, cependant, l'individualisme se répand : « Qu'est-ce que ça me donne? Pourquoi m'en soucier? »

Malgré cette tendance, j'ai été impressionné par la camaraderie et l'altruisme dont j'ai été témoin depuis un an. On l'observe au sein des équipes, des maisons de courtage et oui, même des associations. Elle permet aux gens d'interagir, d'établir de précieuses relations et de travailler vers un but commun.

Bon nombre d'entre nous ont eu une année difficile. Parmi les difficultés :

- Test de tension pour les prêts hypothécaires assurés
- Traitement par le régulateur des hypothèques consortiales
- Restrictions à l'assurance de portefeuille
- Perte de l'exemption des gains en capital pour les non-résidents
- Nouvelles exigences de divulgation en Colombie-Britannique
- Transfert de compétences de l'OACIQ à l'AMF
- Partage des risques
- Taxation des acheteurs étrangers
- Plan de logement en 16 points en Ontario
- Changements fiscaux pour les entreprises constituées en société
- Test de tension pour les prêts hypothécaires non assurés
- Jumelage des hypothèques de premier et de second rang
- Et plus...

Même si nous sommes déçus de ne pas avoir poussé plus loin les relations gouvernementales (RG), je suis fier de ce que nous avons pu accomplir. Je suis impressionné par la manière dont votre Conseil d'administration et votre direction mettent de côté les intérêts personnels (et professionnels) au bénéfice de l'industrie. Je tiens à les remercier tous et toutes.

interests for the benefit of the industry. I wish to thank each and every one of them for their commitment, passion and dedication in leading the association through these turbulent times.

Ours was a "Get it Done Board." We tackled tough issues, led meaningful debate and made important decisions. When the time came to act and allocate resources to our GR efforts we did so immediately. We dispensed the necessary funds, hired a new public advocacy firm in Ottawa, and brought on new senior leaders for our government relations, education, marketing and membership efforts. We stepped up our presence with government officials and regulators. We also took a leadership role in advocating for the Canadian mortgage consumer and augmented our strategic mandate to allow for the creation of meaningful consumer advocacy support campaigns.

The relationships we established with government, the Bank of Canada, the provincial regulators, the Department of Finance and yes, even OSFI, are significant. We persuaded the government's Finance Committee to hold hearings to allow us to testify on mortgage rule changes and wield some influence. We held our first ever Hill Day in Ottawa, followed by provincial member days in Toronto, Victoria, and throughout Atlantic Canada. Most recently, we testified in front of the Senate Committee on tax changes.

I'm also proud of our working relationship with AMBA – a collaboration that allows us both to have a stronger voice, organize better events, and streamline sponsor expectations. I would like to thank Amanda Roy and Katie McDowell for being such outstanding partners and continuing to put the industry first.

I've often said I have the best job in the industry – working in a field I love, with people whom I value immensely. When I was elected to the position of Vice Chair over two years ago I could not have imagined the challenges we would be facing in our industry. My colleagues at TMG The Mortgage Group encouraged me to give 100% of myself; you have been excellent role models and I thank you very much.

My last thank you goes to Paul Taylor and his incredibly talented staff. These industry leaders have to navigate constantly changing boards while providing stability, creativity and value to thousands of members and companies. Your passion, dedication and knowledge do not go unnoticed.

I wish the 2018 Board a year of success and meaning. ■

“I've often said I have the best job in the industry - working in a field I love”

Notre Conseil d'administration s'est bien « retroussé les manches ». Nous avons mené un débat constructif et pris des décisions importantes. Nous n'avons pas hésité à consacrer des ressources aux RG. Nous avons déboursé les fonds, embauché une nouvelle firme et recruté de nouveaux cadres pour nos activités de relations gouvernementales, de formation, de marketing et d'adhésion. Nous avons accru notre présence auprès des autorités. Nous avons défendu les emprunteurs et renforcé notre mandat stratégique pour permettre la création de campagnes de soutien à la défense des consommateurs.

Les relations que nous avons établies avec les gouvernements, la Banque du Canada, les organismes de réglementation, le ministère des Finances et, oui, même le BSIF sont importantes. Nous avons persuadé le Comité des finances de tenir des audiences pour nous permettre de témoigner sur les changements aux règles hypothécaires. Nous avons tenu notre toute première Journée sur la Colline à Ottawa, suivie des journées des membres provinciaux à Toronto, à Victoria et partout au Canada atlantique. Plus récemment, nous avons témoigné devant le Comité sénatorial sur les changements fiscaux.

Je suis également fier de notre relation de travail avec l'AMBA – collaboration qui nous permet d'avoir une voix plus forte, d'organiser de meilleurs événements et de rationaliser les attentes des commanditaires. Je tiens à remercier Amanda Roy et Katie McDowell d'être des partenaires aussi exceptionnelles.

J'ai souvent dit que j'avais le meilleur travail dans l'industrie – travailler dans un domaine que j'aime, avec des gens que j'apprécie énormément. Lorsque j'ai été élu au poste de vice-président, il y a plus de deux ans, je n'aurais pas pu imaginer les défis auxquels nous serions confrontés. Mes collègues de TMG The Mortgage Group m'ont encouragé à m'investir à 100 %.

Mes derniers remerciements vont à Paul Taylor et à son équipe incroyablement talentueuse. Ces leaders de l'industrie doivent traiter chaque année avec de nouveaux conseils d'administration tout en offrant stabilité, créativité et valeur à des milliers de membres et d'entreprises. Votre passion, votre dévouement et vos connaissances ne passent pas inaperçus.

Je souhaite au Conseil 2018 une année de succès significatif. ■

« J'ai souvent dit que j'avais le meilleur travail dans l'industrie - travailler dans un domaine que j'aime »

Lending options uniquely tailored to your clients needs.

caplink

Western Canada's Private Lending Specialists since 1997

- Competitive Rates
- Large Capital Base
- All Property Types (Residential & Commercial)
- Fast Approval Time
- Flexible Terms
- LTV to 85% in major urban centres (BC & AB only)

Your Caplink Mortgage Origination Team!

	Larry Frondall Residential Mortgage Underwriter 780-702-9231 larry@caplink.ca		Caley Tegtmeyer Residential Mortgage Underwriter 780-702-9232 caley@caplink.ca
	Gay Andrews Executive VP, COO 780-702-9236 gay@caplink.ca		Ashley Meintzer Underwriting Assistant 780-702-9215 ashley@caplink.ca

Caplink Financial Corporation
Suite 1000, 8215 112 Street, Edmonton, AB T6G 2C8



2017 FALL/WINTER DIGEST IS HERE!



HOMEOWNERSHIP: A Guide For Millennial Homebuyers

- Stats and trends from Genworth Canada's 2017 First-Time Homeownership Study.
- Dreaming of Homeownership: How much home can you afford?
- Financing: Getting financial help from Mom and Dad.



Read the latest digest and learn more about the home buying process and other tips:
www.homeownership.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

2017

Hall of Fame Inductees

Intronisés au Temple de la renommée 2017



By/Par Matthew Bradford

Mortgage Journal sat down with the respected mortgage professionals recently inducted into the Canadian Mortgage Hall of Fame to gain insight into their success and outstanding contributions to the industry.

Le Journal hypothécaire a rencontré les professionnels hypothécaires respectés les plus récemment intronisés au Temple de la renommée hypothécaire pour mieux comprendre leur succès et leurs contributions.

It's been a long and successful career for John Bordignon, starting in the early part of his professional life when he worked as a loans officer for Associates Finance. He has held increasingly senior leadership positions at a number of reputable organizations since then, including the National Bank of Canada, Filogix and, most recently, Paradigm Quest Inc.

Bordignon's adept handling of the 2009 global financial crisis and the 2016 mortgage rule changes by the Department of Finance stand out among his most memorable achievements. He attributes his success to dogged perseverance, as well as viewing obstacles as stepping stones to greater things. "Every challenge I've faced in this business has always presented an opportunity," he says. "The key for me has been turning over enough rocks to find the opportunity and then having the patience to plan my next move."

It all comes down to a willingness to take risks and to continue learning, explains Bordignon, and this creative streak has manifested itself in many ways. One notable example is the Paradigm Mortgage Market Report that Bordignon helped to establish. "Being innovative, creative, and passionate has helped me provide



John Bordignon, AMP
Executive Vice President,
Investor Management, Paradigm Quest

Vice-président directeur, Gestion des
investisseurs, Paradigm Quest

La carrière de John Bordignon a été longue et couronnée de succès. Il a fait ses débuts comme agent de crédit pour Associates Finance. Il n'est pas resté longtemps agent de crédit : il a occupé des postes de direction de plus en plus importants à la Banque Nationale du Canada, à Filogix et, plus récemment, à Paradigm Quest Inc.

Son habile gestion de la crise de 2009 et des modifications apportées aux règles hypothécaires en 2016 se démarque parmi ses réalisations les plus retentissantes. Il attribue son succès à une persévérance obstinée et à sa vision des obstacles comme des tremplins. « Tous les défis auxquels j'ai été confronté dans cette profession ont toujours présenté une opportunité, précise-t-il. La clé pour moi a été de retourner assez de pierres pour trouver l'opportunité et de planifier mon prochain mouvement. »

Tout se résume à une volonté de prendre des risques et de continuer à apprendre, explique M. Bordignon, et cette veine créative s'est manifestée de plusieurs façons. Un exemple notable est le rapport Paradigm Mortgage Market que Bordignon a aidé à établir. « Être innovant, créatif et passionné m'a aidé à créer de la valeur pour mes clients, mon entreprise et ma famille », explique-t-il.

value to my clients, company, and family,” he says. A respectful attitude to colleagues and clients has also helped. “Treating people in the way you would wish to be treated is key,” says Bordignon. “I believe strongly in mutual respect and integrity as this builds trust and long-lasting relationships.”

Bordignon’s passion for his work has trickled beyond his day job: he has also been actively involved in the industry as a high-level volunteer. He was a director with the Canadian Institute of Mortgage Brokers and Lenders (CIMBL, now Mortgage Professionals Canada), has authored numerous articles and participated in a range of industry panels. As for what comes next, Bordignon plans to continue growing Paradigm Quest and giving back to the community. For those who aspire to similar success, he suggests the starting point is doing what you love. For Bordignon, that has always been the mortgage business. “The key is passion – doing something that you are passionate about leads to a lifetime of excitement, pleasure and happiness. It may take you a while to find the right job that suits your passion, however it is out there and you just need to find it.”

“The key is passion - doing something that you are passionate about leads to a lifetime of excitement, pleasure and happiness”

« La clé est la passion - faire quelque chose qui vous passionne mène à une vie de plaisir et de bonheur. »

Une attitude respectueuse envers les collègues et les clients a également aidé. « Traiter les gens de la façon dont vous voudriez être traité est la clé, ajoute M. Bordignon. Je crois fermement au respect mutuel et à l’intégrité, car cela renforce la confiance et les relations durables. »

La passion de M. Bordignon pour son travail l’a aussi conduit à s’impliquer dans l’industrie en tant que bénévole de haut niveau. Il a été administrateur de l’Institut canadien des courtiers et des prêteurs hypothécaires (ICCPH, maintenant Professionnels hypothécaires du Canada), a rédigé de nombreux articles et participé à divers panels. Il prévoit de continuer à faire grandir Paradigm Quest et de redonner à la communauté. Pour ceux qui aspirent à un pareil succès, il suggère de suivre leur passion. Pour Bordignon, cela a toujours été le secteur hypothécaire. « La clé est la passion – faire quelque chose qui vous passionne mène à une vie de plaisir et de bonheur. Ça peut vous prendre un certain temps pour trouver le bon travail qui convient à votre passion, mais vous avez juste besoin de le trouver. »



INVESTING IN YOUR GROWTH A WINNING PARTNERSHIP

It’s not easy to find a great business partner. You have to know what to look for...

We are Supportive. Rewarding. Open...

We remove the obstacles that hinder business growth with infrastructure, state-of-the-art tools and resources so you can focus on your core business...

We are...TMG The Mortgage Group, Canada’s #1 independent, full-service, national mortgage brokerage.

“I am not a number to TMG - The management from the Owners, to the President and the VP regionally know who I am, what I want and can support me based on having that personal and clear knowledge of where I am in my business. This value can not be understated.”

- Tiffany Clark



mortgagegroup.com

FSCO#10315 SK Brokerage #315867



A decades-long career in the mortgage business has left Ed Gettings, recently retired CEO and Co-Founder of Street Capital, with numerous achievements to his name. That career has included work at Johnson & Johnson and Hostess Frito Lay, followed by numerous leadership positions with CIBC, including General Manager of the bank's CIBC Visa card line. In 2007, Gettings branched out on his own, launching Street Capital Financial with two other industry professionals. Over the following decade, they grew the business into one of the top lenders in the broker channel. Earlier this year the company was granted a Schedule I bank licence and began to operate as Street Capital Bank of Canada.

Gettings is no stranger to obstacles, having spent much of his time navigating sudden market changes, stiff competition, and major liquidity challenges. Nevertheless, his natural leadership skills and knack for business strategy saw him through and ensured he landed on top. It also helped that he focused on gathering a strong and talented team of industry professionals around him, which further fueled his success. "I have always been of the view that you get better solutions when you draw on the thinking of your senior team to get a more collective and creative solution to the challenge," notes Gettings. "That's been one of my biggest strengths through the years – surrounding myself with great people who have different skill sets and letting them do their thing."

Not surprisingly, Gettings encourages those seeking careers in the industry to build their own communication and teamwork skills and to always be open to advice and input from seasoned professionals. In fact, take measures to seek that out, he advises. "It's important to find a mentor and draw on their experiences," he explains. "I have been so lucky to have worked with so many great people right from the early days of my career who have taught me business as well as leadership skills."

As busy as he's been building a successful career in the mortgage business, Gettings says he always made it a point to make time for family and friends and this too ultimately helped his career. "You are more effective when you have a good work/life balance," he says. Even now, recently retired from Street Capital, Gettings balances his personal life with his passion for the mortgage business: he continues to sit on the Street Capital Board of Directors and remains involved in the company and the industry.

For 30 years and counting, Andrew Moor has shaped the mortgage industry. He has worked for a number of different finance companies, including Wood Gundy, CIBC, SMED International, and Invis Inc., where he helped to grow the business into Canada's largest residential mortgage brokerage before it was acquired by HSBC in 2005.



Ed Gettings, AMP

Co-Founder and former CEO,
Street Capital Financial

Cofondateur et ex-PDG, Street
Capital Financial

Une carrière de plusieurs décennies dans le secteur hypothécaire a laissé Ed Gettings, ex-PDG et cofondateur de Street Capital, avec de nombreuses réalisations à son actif. Cette carrière a inclus le travail aux Produits de Johnson & Johnson et Hostess Frito Lay, suivi de nombreux postes chez CIBC, notamment celui de DG de la gamme de cartes Visa CIBC. En 2007, M. Gettings s'est diversifié en lançant Street Capital Financial avec deux autres professionnels. En dix ans, ils ont fait de l'entreprise l'un des principaux prêteurs du réseau de courtiers. La société a obtenu cette année un permis de l'Annexe I qui a fait d'elle la Banque Street Capital du Canada.

M. Gettings n'est pas étranger aux changements soudains du marché, à la forte concurrence et à d'importants problèmes de liquidité. Néanmoins, ses compétences de leadership naturel et son talent pour la stratégie d'entreprise l'ont aidé à franchir le pas. Il a heureusement pu compter sur une équipe de professionnels talentueux. « J'ai toujours été d'avis que vous obteniez des solutions plus imaginatives en vous inspirant de la pensée de votre équipe senior, note M. Gettings. Cela a été l'une de mes plus grandes forces au fil des ans : m'entourer de gens formidables qui ont des compétences différentes et les laisser travailler. »

Il n'est pas surprenant que Gettings encourage les nouveaux courtiers à développer leurs compétences en communication et à être toujours ouverts aux conseils de professionnels chevronnés. Il faut en fait rechercher ces conseils, dit-il. « Il est important de trouver un mentor et de tirer parti de son expérience. J'ai eu la chance de travailler, dès les premiers jours de ma carrière, avec des gens formidables qui m'ont enseigné le métier et le leadership. »

Malgré sa carrière très prenante dans le secteur hypothécaire, M. Gettings dit qu'il a toujours insisté pour réserver du temps à la famille et aux amis, ce qui a finalement aidé sa carrière. « Vous êtes plus efficace lorsque vous avez un bon équilibre travail-loisirs », conclut-il. Même après avoir pris sa retraite de Street Capital, M. Gettings continue d'équilibrer sa vie personnelle avec sa passion pour le secteur hypothécaire : il continue à siéger au conseil d'administration de Street Capital et reste impliqué dans l'entreprise et dans l'industrie.



Andrew Moor, AMP

President and CEO, Equitable Bank

PDG, Banque Équitable

Depuis 30 ans et plus, Andrew Moor participe aux destinées du secteur hypothécaire. Il a travaillé pour plusieurs sociétés financières, dont Wood Gundy, CIBC, SMED International et Invis Inc., qui est devenue la plus grande société de courtage hypothécaire résidentiel au Canada avant d'être acquise par HSBC en 2005. M.

Moor eventually found himself at the helm of Equitable Bank, where he faced one of the most difficult obstacles of his career and rose to the challenge. "Business always has challenges, but leading Equitable through the global financial crisis was one of the biggest," he recalls. "We came out of the crisis stronger than before by carefully managing our risk in this really dangerous period and also thinking about the opportunities that opened up. For example, we embraced securitizing our multi-family business in the Canada Mortgage Bond program starting in 2008 – a business that continues to be important to us."

Today, Equitable Bank is Canada's ninth largest independent Schedule I bank and one of the leading providers of alternative mortgage solutions, while EQ Bank is ranked as one of the top six digital banks in the world. The key to fueling that success, offers Moor, has been a focus on what matters most to customers combined with a forward-looking team: "I have been really fortunate to have been surrounded by great people with good ideas and a passion to do good things, and I attribute a lot of my success to always seeking out people with that approach to business."

Moor is also a familiar face at Mortgage Professionals Canada, having served as the association's Chair in 2007 and still heavily involved in its government relations work. He has also volunteered for a host of other organizations, including the Trust Companies Association of Canada (which he currently chairs) as well as the Canadian Bankers Association, Sleep Country Canada's Audit Committee, and the Smith School at Queen's University.

Given his heavy industry involvement, it is no surprise that Moor has become something of a mentor to young professionals entering the field. Asked to share a few words of wisdom with those starting out, he cuts to the chase. "A mortgage is an incredibly complicated financial instrument and the housing finance industry is a very complex system. Therefore, only people with a passion for understanding and learning it are likely to get ahead and enjoy satisfying careers," he says. "It takes dedication and consistent effort."

Moor a fini par se retrouver à la tête de la Banque Équitable, où il a affronté l'un des obstacles les plus difficiles de sa carrière et relevé le défi. « Les affaires apportent toujours des défis, mais mener Équitable à travers la crise financière mondiale a été l'un des plus grands, se souvient-il. Nous en sommes sortis plus forts en gérant prudemment nos risques au milieu des dangers et en sachant reconnaître les nouvelles opportunités. Par exemple, nous avons profité pleinement de la titrisation de notre entreprise multifamiliale dans le programme des Obligations hypothécaires du Canada à compter de 2008. »

Aujourd'hui, la Banque Équitable est la neuvième banque indépendante de l'Annexe I au Canada et l'un des principaux fournisseurs de solutions hypothécaires alternatives, tandis que EQ Bank est classée parmi les six premières banques en ligne au monde. La clé du succès, suggère M. Moor, a été de mettre l'accent sur ce qui compte le plus pour les clients et de compter sur une équipe visionnaire : « J'ai été entouré de gens formidables qui avaient de bonnes idées et une passion pour faire de bonnes choses, et j'attribue beaucoup de mon succès à ma recherche de collaborateurs épousant cette philosophie. »

M. Moor est également un visage familier à Professionnels hypothécaires du Canada, dont il a présidé le Conseil en 2007. Il est encore impliqué dans ses relations gouvernementales. Il a également fait du bénévolat pour l'Association des sociétés de fiducie du Canada (qu'il préside actuellement), l'Association des banquiers canadiens, le comité de vérification de Sleep Country Canada et la Smith School de l'Université Queen's.

Compte tenu de son implication dans l'industrie, il n'est pas surprenant que M. Moor soit devenu un mentor pour les jeunes professionnels. Lorsqu'on lui demande son secret, il va droit au but : « Un prêt hypothécaire est un instrument financier incroyablement compliqué et le crédit à l'habitation est très complexe. Seules les personnes ayant la passion de s'instruire sont susceptibles de prendre de l'avance et de mener des carrières satisfaisantes, conclut-il. On ne doit jamais baisser les bras. »



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



LENDING IN:
British Columbia
Alberta
Saskatchewan
Manitoba
Ontario



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

DIMITRI KOSTUROS
Chief Operating Officer
dimitri@vwrcapital.com



PAULA HUTTON
BDM - Prairies
paula@vwrcapital.com

www.vwrcapital.com

It wasn't until Dan Putnam entered the mortgage business in 1982 that he found something he was passionate about putting his name behind. After working with a mortgage brokerage in Kitchener-Waterloo, Putnam and three of his colleagues formed their own company, Tri-Star Funding Corporation, and proceeded to build it into one of Canada's largest brokerage operations.

In his next career move, Putnam joined CIBC Mortgage Inc. He eventually became President of its Mortgage Centre Canada (MCC) division and helped turn it into the second largest mortgage brokering operation in the country. He also spearheaded the launch of Broker Systems Inc., an innovative system that leverages MCC bid market technology to give brokers a more powerful tool for transmitting deals electronically to lenders. "I have always been an innovator," says Putnam. "I love adding value to a service or product and I have a sincere desire to be of service in anything I do. I love helping people." That passion led Putnam to further leadership positions with Macquarie Financial, MortgageBrokers.com and his current position at CMLS Financial.

The biggest lesson Putnam has learned throughout his storied career is to expect change and the obstacles that come with it. Change is the norm in the mortgage business and one must become adept at handling it, ideally through a collective effort. "Challenges in the mortgage business are an everyday occurrence," says Putnam. "While I may always think I have the right answer to overcome a challenge, I've learned you need to approach challenges collaboratively. You need to be listening to the thoughts and opinions of your team to guide you to develop the right strategy to overcome a challenge."

Outside the office, Putnam has been a long-time supporter of Mortgage Professionals Canada, serving both as the association's Ontario Director and Chair in 2014. Reflecting on his career to date, Putnam feels honoured for the opportunities he's been afforded. That said, those opportunities have not come without hard work. As for what keeps him going, Putnam points to strong discipline and a deep love for the industry – something everyone should consider when choosing a career. "When discussing careers with my own children I tell them the most important thing is their happiness and sense of fulfillment," he notes. "Sure, money to support the lifestyle you desire is important, but don't be the person that settles for looking forward to the weekend on Monday morning." ■

“While I may always think I have the right answer to overcome a challenge, I've learned you need to approach challenges collaboratively”



Dan Putnam, AMP

Senior Vice President, Business Development,
CMLS Financial

Premier vice-président, Développement des
affaires, Financière CMLS

Ce n'est que lorsque Dan Putnam s'est lancé dans le secteur hypothécaire, en 1982 qu'il a trouvé quelque chose qui le passionnait. Après avoir travaillé avec une maison de courtage à Kitchener-Waterloo, M. Putnam et trois de ses collègues ont fondé Tri-Star Funding Corporation, devenue l'une des plus importantes sociétés de courtage au Canada.

Dans un deuxième temps, M. Putnam s'est joint à Hypothèques CIBC inc. Il est devenu président de la division Centre hypothécaire Canada (CHC) et a contribué à en faire la deuxième plus importante société de courtage au pays. Il a également lancé Broker Systems Inc., un système novateur qui exploite la technologie de CHC pour donner aux courtiers un outil plus puissant pour transmettre des transactions aux prêteurs. « J'ai toujours été un innovateur, affirme M. Putnam. J'adore créer de la valeur et j'ai le désir sincère d'être utile dans tout ce que je fais. J'aime aider les gens. » Cette passion l'a amené à occuper d'autres postes de direction auprès de la Financière Macquarie, de MortgageBrokers.com et de CMLS Financial.

La plus grande leçon que M. Putnam ait apprise, c'est de s'attendre à rencontrer des changements et obstacles. Le changement est la norme dans le secteur hypothécaire et il faut savoir le gérer, idéalement par un effort collectif. « Les défis sont une réalité quotidienne de notre secteur, affirme M. Putnam. Et bien que je puisse toujours penser que j'ai la bonne réponse, j'ai appris que vous devez aborder les défis en collaboration. Vous devez écouter les pensées et les opinions de votre équipe pour élaborer la bonne stratégie. »

À l'extérieur du bureau, M. Putnam appuie depuis longtemps Professionnels hypothécaires du Canada, en tant qu'administrateur de l'Ontario et président du Conseil en 2014. En réfléchissant sur sa carrière, M. Putnam se sent honoré d'avoir eu tant d'opportunités. Cela dit, ces occasions ne sont pas venues sans un dur labeur. Quant à ce qui le maintient en vie, M. Putnam souligne la discipline et l'amour profond de l'industrie, un aspect que tout le monde devrait prendre en considération. « Quand je discute de carrière avec mes enfants, je leur dis que le plus important est leur bonheur et leur sentiment d'épanouissement, conclut M. Putnam. L'argent, bien sûr, est important, mais ne soyez pas la personne qui rêve déjà au week-end en entrant au travail le lundi matin. » ■

« Bien que je puisse toujours penser que j'ai la bonne réponse, j'ai appris que vous devez aborder les défis en collaboration. »

Succeed with **authority**

At Scotia Mortgage Authority,[™]
we are committed to helping
you maintain your success,
with dedicated relationship
managers who have decision
making authority, consistent
adjudication, and a full suite
of mortgage products.
Join us and succeed.

To learn more, visit
www.scotiamortgageauthority.com today

Congratulations to all Hall of Fame inductees
and award nominees on your continued success!

Scotia Mortgage Authority



2017 Industry Awards

By/Par
Matthew
Bradford

Prix sectoriels 2017



What does it take to be successful in the mortgage business? Mortgage Journal turns the spotlight on this year's talented group of Industry Award winners to learn their secrets to professional prosperity.

Que faut-il pour réussir dans le secteur hypothécaire? Le Journal hypothécaire met en lumière le talentueux groupe de lauréats des Prix sectoriels de cette année pour apprendre leurs secrets.

For Tracy Valko, there is no such thing as a 9-to-5 shift. Over the last 18 years, she has dedicated long hours, late nights, and a lot of passion towards building her brokerage, The Valko Team, and fostering a staff of like-minded professionals. The key, she says, is to understand that you are selling far more than just a single product. "We do more than just give our clients a mortgage, we provide them with alternative solutions to help get them in a better place, no matter what their situation," says Valko. "That's what I've built this brokerage on, and it's what everyone in my office believes."

Valko began her career in financial lending before starting her own mortgage brokerage in 2009. It's an innate ability to adapt to market changes that have made The Valko Team a highly respected player in the Kitchener-Waterloo area where they are based. The brokerage is also known for its commitment to giving back to the community through sponsorships, volunteer work, and staff participation in community drives.

What's more, Valko is active in the industry on a volunteer basis. She sits on the Ontario Chapter at Mortgage Professionals Canada and was recently elected to its Board of Directors for Ontario. Valko is also a familiar



Broker of the Year
Courtier de l'année

Tracy Valko,
AMP

Owner / Broker, The Valko Team ■ Propriétaire/
Courtier, The Valco Team

face on Parliament Hill, where she has held meetings with MPs to improve market conditions for mortgage professionals and homebuyers.

While it would be hard not to acknowledge the leadership skills that have helped Valko build a successful business, she is quick to point to her talented team of colleagues for her success. "You have to have a leader, but a leader isn't the one that leads one to greatness – it's your team," she says. "I really have a fantastic group of people here; they have my back and I have theirs."

Tracy Valko ne connaît pas le 9 à 5. Depuis 18 ans, elle consacre de longues heures et beaucoup de passion au développement de son cabinet de courtage, The Valko Team et à la promotion d'une équipe de professionnels. La clé, dit-elle, est de comprendre que vous vendez bien plus qu'un simple produit. « Nous faisons plus que trouver un prêt pour nos clients, nous leur fournissons des solutions alternatives pour les aider à mieux se loger, explique-t-elle. C'est la conviction commune de toute mon équipe. »

Mme Valko a fait ses débuts dans le monde du crédit avant de lancer sa maison de courtage hypothécaire en 2009. C'est une capacité innée de s'adapter aux changements qui a fait de l'équipe Valko un joueur très respecté dans la région de Kitchener-Waterloo. La maison de courtage est également reconnue pour son engagement à redonner à la communauté grâce à des commandites et au travail bénévole.

De plus, Mme Valko s'implique dans l'industrie. Elle siège au conseil régional (Ontario) de Professionnels hypothécaires du Canada et elle a été récemment élu comme administratrice au Conseil d'administration pour l'Ontario. Elle est aussi un visage familier sur la colline du Parlement, où elle a tenu des réunions avec des députés pour améliorer les conditions du marché.

Bien qu'il soit difficile de ne pas reconnaître ses propres compétences en leadership, Mme Valko n'hésite pas à attribuer son succès à son talentueux groupe de collègues. « Ça prend leader, mais c'est l'équipe qui mène à l'excellence, conclut-elle. J'ai vraiment un groupe fantastique de personnes ici. C'est tous pour un et un pour tous. »

To say that John Ribalkin enjoys giving back would be an understatement. Since becoming a mortgage broker over 40 years ago, Ribalkin has joined his wife Aurore, children Felicity and Ethan (all mortgage brokers as well), and his other two children in committing time and resources to enhancing the lives of others within their communities.

“It’s a lifestyle for my family and me,” Ribalkin says. “We enjoy being able to give back and being able to see our actions resonate within the community and, hopefully, improve lives. There’s an intrinsic, lasting value to knowing you’ve helped someone.”

That family spirit is – quite literally – on full display every holiday season when the Ribalkins combine over 600 hours of work to light up their Vancouver home with 100,000 lights and decorations for their Christmas Lights for Charity campaign. Started in 2010, the illuminating fundraising event has become a local favourite (some call it a “must-see”) with international recognition. Most importantly, their family effort has raised more than \$65,000 and 769 bags of food for The Harvest Project, Shriners Hospitals for Children, and the BC Epilepsy Society.



President / Designated Individual, The Nova Team @ Verico ■ John Ribalkin, Président / personne désignée, The Nova Team @ Verico

Bright lights aside, Ribalkin has been active in his community in other ways: he’s been a sports coach, a fast-pitch umpire, and remains a Shriner and Free Mason. He has contributed to numerous charity initiatives and this effort, combined with his volunteer work in the mortgage business, earned him entry into the Canadian Mortgage Hall of Fame in 2004 and the Pioneer Award (Lifetime Membership) from the Mortgage Brokers Association of BC in 2005.

Making a Difference Community Service Award

Prix du service
communautaire
Faire une différence

**John Ribalkin,
AMP**

Dire que John Ribalkin aime donner en retour serait un euphémisme. Courtier hypothécaire depuis 40 ans, M. Ribalkin s’est joint à son épouse Aurore, à ses enfants Felicity et Ethan (courtiers eux aussi) et à ses deux autres enfants pour consacrer temps et ressources à des organismes communautaires.

« C’est un style de vie pour ma famille et moi, dit M. Ribalkin. Nous aimons être capables de redonner et de voir nos actions résonner dans

la communauté et, espérons-le, améliorer des vies. Il y a une valeur inestimable à savoir que vous avez aidé quelqu’un. »

Cet esprit de famille est – littéralement – à l’affiche chaque saison des Fêtes lorsque les Ribalkins mettent 600 heures à illuminer leur maison avec 100 000 lumières et décorations pour leur campagne Lights Christmas for Charity. Lancée en 2010, cette collecte de fonds est devenue un événement local (certains l’appellent un « incontournable ») avec une reconnaissance internationale. Il a permis de recueillir plus de 65 000 \$ et 769 sacs de nourriture pour The Harvest Project, les Hôpitaux Shriners pour enfants et la BC Epilepsy Society.

M. Ribalkin a aussi été entraîneur sportif, un arbitre de baseball. Il reste un Shriner et un franc-maçon. Il a contribué à de nombreuses initiatives caritatives et cet effort, conjugué à son travail bénévole dans le secteur hypothécaire, lui a valu d’entrer au Temple de la renommée hypothécaire canadien en 2004 et de recevoir le Pioneer Award (adhésion à vie) de la Mortgage Brokers Association of BC en 2005.

More than 13 years of experience working for commercial and residential lenders has equipped Mike Raghubar with two critical attributes: a keen appreciation for industry stakeholders and a knack for building beneficial partnerships. Both have helped him make a name for himself in the country’s mortgage business as a successful, reputable professional.

While Raghubar admits there is no single secret formula to finding success in his line of work, he notes that a strong dose of passion helps. It is his love for the business and the people that work within it that continues to fuel his own success, he notes. “I’m thankful to wake up every day, love what I do and share my passion for promoting our industry and its values in work and family life.”

Passion, however, is just part of the equation. Staying on top of the constantly-changing marketplace is also important. To do that well, Raghubar points to the need for a



Business Development Manager, GTA, Desjardins Mortgage Financing Services ■ Directeur du développement des affaires, RGT, Services de financement hypothécaire Desjardins

willingness to learn, flexibility to adapt, and ability to be genuine in your role as an industry ambassador. “Knowledge is power,” says the AMP Award winner. “As mortgage business professionals, we must never stop learning.

AMP of the Year CHA de l’année

**Mike Raghubar,
AMP**

Plus de 13 ans d’expérience professionnelle auprès de prêteurs commerciaux et résidentiels ont doté Mike Raghubar de deux qualités : une appréciation pour les intervenants de l’industrie et un talent pour établir des partenariats. Les deux l’ont aidé

à se faire un nom dans le secteur hypothécaire national en tant que professionnel réputé et prospère.

Alors que M. Raghubar admet qu’il n’y a pas de formule secrète pour réussir dans son métier, il note qu’une forte dose de passion ne nuit pas. C’est son amour pour le secteur et les collègues qui continue d’alimenter son succès, note-t-il : « Je suis reconnaissant de me lever tous les jours, d’aimer ce que je fais et de partager ma passion pour la promotion de notre industrie. »

La passion, cependant, n’est qu’une partie de l’équation. Rester au fait du marché en constante évolution est également important. M. Raghubar souligne le besoin d’une volonté d’apprendre, d’une souplesse d’adaptation et de la capacité d’être authentique dans son rôle d’ambassadeur de l’industrie. « Le savoir c’est le pouvoir, déclare le lauréat. Nous ne devons jamais cesser d’apprendre. Nous devons toujours chercher à aider les

Continued on pg. 18 / Suite en p. 18

**Championing
your business:
personal
relationships**

**Promouvoir
votre entreprise :
relations
personnelles**



FIRST NATIONAL

FINANCIAL LP



What does it mean to have an account manager that's your champion? We asked brokers that same question. And this is what they told us.

"Responsive and goes to bat for us."

"Very supportive, understands what we go through and makes us understand the lender experience."

"Appreciate that our account manager is here regularly and helps us out if we have a snag in a deal."

Your account manager is the face of your deal. The person you call. The person you see. The person with the product knowledge to guide you and the unrelenting dedication to your success.

Aligned interests. Reliable delivery. Trusted relationship. That's what it really takes to champion your business. That's what it really takes to go beyond service.

For more information on how First National can champion your business, visit our website

www.firstnational.ca.

Qu'est-ce que ça signifie, avoir un gestionnaire de compte comme champion? Nous avons posé la même question aux courtiers. Voici ce qu'ils nous ont répondu.

« Il est réactif et se bat pour nous. »

« Il est très soutenant, comprend ce que nous vivons et nous fait comprendre l'expérience du prêteur. »

« Nous apprécions le fait que notre gestionnaire de compte soit souvent ici et nous aide si l'un de nos dossiers pose problème. »

Votre gestionnaire de compte est le visage de votre dossier. La personne que vous appelez. La personne que vous voyez. La personne ayant les connaissances du produit pour vous guider et le dévouement implacable pour votre succès.

Des intérêts communs. Une prestation fiable. Une relation de confiance. Voilà ce qu'il faut pour être un champion de votre entreprise. Voilà ce qu'il faut vraiment pour aller au-delà du service.

Pour de plus amples renseignements sur comment First National peut être le champion de votre entreprise, visitez notre site Web au **www.firstnational.ca/fr**.

Going beyond service. Au-delà du service.

We must always look to help others and, most importantly, be authentic when embracing our roles as industry ambassadors.”

Surrounding yourself with other leaders and inspirational professionals

also helps. “A significant part of my success is thanks to positive mentors and centres of influence,” explains Raghubar. “There are few great leaders and even fewer who work towards cultivating others. I am fortunate to have met the latter in my career.”

autres et, surtout, être authentiques lorsque nous assumons nos rôles d’ambassadeurs de l’industrie. »

Il est aussi utile de s’entourer de leaders et de professionnels

inspirants. « Une part importante de mon succès est due à des mentors et à des centres d’influence positifs, conclut-il. Il y a peu de grands leaders et encore moins qui travaillent à cultiver les autres. J’ai la chance d’en avoir rencontré. »

A successful broker with Intercity Realty Inc., Matthew Ablakan has a knack for finding creative ways to shape the real estate and mortgage industry. That special talent led to the recent launch of Millennial’s Choice Mortgages Inc., a unique full-service brokerage designed exclusively “for Millennials by Millennials.”

Serving as Principal Broker/Owner, Ablakan and his team leverage their existing lender relationships, builder and developer partnerships and Millennial-focused programs to zero in on younger, first-time homebuyers and help them with the purchasing process. In addition to tailoring their approach to Millennial purchasers, Millennial’s Choice also uses cutting-edge innovations, such as an e-signature platform. It has a host of educational and training programs and holds regular networking and client appreciation events to give clients an edge.

In explaining what inspires him to push new boundaries and find opportunity in an already tight market, Ablakan comments: “It’s important for brokers, agents and salespersons to adapt with the times and to continue to come up with innovative ways to assist their clients. These changes have allowed us to continue to expand our clients’



Innovator of the Year

Innovateur de l’année

Matthew Ablakan

Principal Broker, Intercity Realty Inc. & Founder, Millennial’s Choice Mortgages Inc. ■ Courtier principal, Intercity Realty Inc. et fondateur, Millennial’s Choice Mortgages Inc.

horizons as well as our own. More opportunities have been created for myself and my team in a market that is presently saturated.”

Ablakan also notes that behind every success is a strong support network and thanks his team, family, and friends for this. “It is because of their support that we are where we are today,” he notes. “They provide me with the encouragement needed to go through difficult times as well as the motivation for success.”

Courtier prospère chez Intercity Realty Inc., Matthew Ablakan a du talent pour façonner l’industrie de l’immobilier et des hypothèques. Ce talent spécial a mené au lancement récent de Millennial’s Choice Mortgages Inc., une maison de courtage conçue « pour et par la génération du Millénaire ».

À titre de courtier principal et propriétaire, M. Ablakan tire parti de ses relations avec les prêteurs, de ses partenariats avec des promoteurs et

des programmes axés sur la génération du Millénaire pour les aider à faire leur achat. En plus d’adapter leur approche aux acheteurs du Millénaire, Millennial’s Choice utilise également des innovations de pointe, comme une plateforme de signature électronique. La maison offre une foule de programmes d’éducation et de formation et tient régulièrement des activités de réseautage pour donner aux clients un avantage.

En expliquant ce qui l’inspire à repousser les limites et à trouver des opportunités dans un marché déjà tendu, Ablakan commente : « Il est important pour les courtiers, les agents et les vendeurs de s’adapter à l’époque et de continuer à trouver des façons novatrices d’aider leurs clients. Tous ces changements nous ont permis de continuer à élargir les horizons de nos clients. Nous avons réussi à créer des opportunités malgré un marché saturé. »

M. Ablakan remercie son équipe, sa famille et ses amis. « C’est grâce à leur soutien que nous sommes là où nous sommes aujourd’hui, conclut-il. Ils me fournissent l’encouragement nécessaire pour traverser les moments difficiles ainsi que la motivation pour réussir. »

Since entering the mortgage business in 2003, Bud Jorgenson has viewed his role not only as one that brings his clients closer to their homeownership goals, but one that allows him to serve, help and inspire the many talented colleagues around him.

Today, as Regional Vice President with TMG The Mortgage Group in Saskatchewan, that perspective hasn’t changed. Jorgenson continues to energize and motivate the people that work with him and to help them succeed. “I see my position with TMG as an opportunity to serve the brokers that I work with,” he says.



Mentor of the Year

Mentor de l’année

Bud Jorgenson, AMP

Regional Vice President, Prairies, TMG The Mortgage Group ■ Vice-président régional, Prairies, TMG The Mortgage Group

Depuis son arrivée dans le secteur, en 2003, Bud Jorgenson perçoit son rôle non seulement comme un moyen de rapprocher ses clients de leurs objectifs, mais aussi de servir et d’inspirer les nombreux collègues talentueux qui l’entourent.

Aujourd’hui, en tant que vice-président régional de TMG The Mortgage Group en Saskatchewan, cette perspective n’a pas changé. Il continue de dynamiser et de motiver ses collaborateurs. « Je considère ma position comme une chance de servir les courtiers, déclare M. Jorgenson. Je me

“I remind myself often that there is more to life than mortgages. It's an honour to have a front-row seat to see a broker mature and have their life transformed in so many ways as a result of a successful career as a mortgage broker.”

Jorgenson joined TMG in 2005 and, over the years, has taken the lead in growing its footprint throughout the prairies. Along the way, he has been recognized by his peers for his commitment to building both the company and encouraging its staff. That commitment, says Jorgenson,

has been a two-way street, nurtured by TMG's incentivizing work culture. “I have to thank the TMG colleagues I work with across Canada with The Mortgage Group – particularly Grant and Debbie Thomas and Mark Kerzner for their constant support and for fostering a ‘broker first’ culture within TMG.”

Lending advice to others in his field, Jorgenson says, “If you wake up thinking of others and try your best to help those around you reach their goals, the byproduct of that is that your life becomes incredible.”

rappelle souvent qu'il n'y a pas que les hypothèques dans la vie. C'est un honneur que d'être aux premières loges pour voir un courtier mûrir et transformer sa vie de multiples façons grâce à une carrière réussie. »

M. Jorgenson s'est joint à TMG en 2005 et a accru la présence de l'entreprise dans toutes les Prairies. Il a été reconnu par ses pairs pour son engagement à bâtir l'entreprise et à encourager son personnel. Cet engagement réciproque, dit M. Jorgenson,

a été nourri par la culture de travail stimulante de TMG « Je dois remercier les collègues de TMG de tout le Canada, en particulier Grant et Debbie Thomas et Mark Kerzner, pour leur soutien constant et pour avoir encouragé une culture de « courtier d'abord » au sein de TMG. »

Jorgenson donne ce conseil : « Si vous vous réveillez en pensant aux autres et essayez d'aider ceux qui vous entourent à atteindre leurs objectifs, c'est votre vie à vous qui devient incroyable. »

“We all make mistakes. The trick is to keep your head up and keep working”

« Nous commettons tous des erreurs. L'astuce consiste à garder la tête haute et à continuer à travailler. »

With over 15 years in the mortgage business, Paul Gajdos attributes his success as a Business Development Manager to his innate ability to draw and learn from his earlier work as a personal banker, underwriter, and credit-risk manager for several well-known mortgage providers.



It also helps, Gajdos says, that he had opportunities to work in different areas of the mortgage business. “I'm lucky in the fact that I've been at every level of the mortgage transaction through the years,” he notes. “It gives me a unique ability to relate to my brokers and decision makers and provide brokers with the tools they need to obtain more business.”

Gajdos' extensive work experience has also included employment with CIBC and FirstLine Mortgages. That extensive and diverse experience has helped him develop the skills and patience needed to weather industry change and keep pace with the many challenges that are common in this line of work. “When things are tough, you have to lean on your relationships that you've established and try to find the positive,” explains the BDM Award winner. “The key is to not get

Regional Manager, Business Development, Residential Mortgages, CMLS Financial ■ Directeur régional, Développement commercial, Hypothèques résidentielles, CMLS Financial

discouraged. Things happen. We all make mistakes. The trick is to keep your head up and keep working.”

It is at CMLS where Gajdos continues to hone his craft and expand his extensive industry network. Speaking of the BDM of the Year Award in particular, he says, “A big ‘thank you’ goes out to everyone who made this happen, and of course the brokers who nominated me.”

BDM of the Year
Directeur du développement de l'année

Paul Gajdos

Avec plus de 15 ans dans le secteur hypothécaire, Paul Gajdos attribue son succès à sa capacité innée d'exploiter son expérience de banquier personnel, souscripteur et gestionnaire de risque de crédit.

Il se dit également chanceux d'avoir pu travailler dans différents domaines et niveaux d'activité hypothécaire. « J'ai eu de

la chance d'avoir été à tous les niveaux de la transaction hypothécaire, note-t-il. Cela me donne une capacité unique de communiquer avec mes courtiers et décideurs et, plus précisément, de leur fournir les outils dont ils ont besoin. »

La vaste expérience de M. Gajdos comprend également la Banque CIBC et FirstLine Mortgages. Elle a aidé M. Gajdos à acquérir les compétences et la patience nécessaires pour faire face aux changements et relever les nombreux défis de la profession. « Quand les choses se corsent, il faut s'appuyer sur les relations que vous avez établies et essayer de trouver le positif, explique le lauréat. L'essentiel est de garder le moral. Des pépins peuvent survenir. Nous commettons tous des erreurs. L'astuce consiste à garder la tête haute et à continuer à travailler. »

C'est à CMLS que M. Gajdos continue de parfaire son art et d'élargir son vaste réseau. En parlant du prix du Directeur du développement de l'année, il lance : « Un grand merci à tous ceux qui ont rendu cela possible, et bien sûr aux courtiers qui m'ont proposé! »

Helga Peller has spent over 13 years in various roles building up her leadership skills in the mortgage business. These positions have included working as an administrator, a funder, and a mortgage fulfillment specialist. Of all her successes, however, Peller views her current role as a Senior Underwriter for a mortgage financing company as one of the most significant achievements of her career.

It was only through hard work and perseverance that Peller was able to reach this stage. "When I first got into this years ago, I wasn't sure I could underwrite," she says. "But I had the courage to step up to the task and, fortunately, it turned out I really enjoyed it. It was the best thing I have ever done, and it's my greatest achievement."

While many people point to strong financial acumen as a required trait to succeed in the industry, Peller makes note of a lesser known yet equally important skillset: good people skills. The mortgage business is first and foremost a people business, she explains, and it's this awareness that has helped make her become a respected leader in the broker community. It's what drives her passion to help clients meet their business needs. "One of the great joys



Senior Underwriter, RMG Mortgages ■ Souscriptrice principale, RMG Mortgages

of being in this industry is interacting with different people in different parts of the business," she says.

Building strong relationships with broker clients has required consistent communication, a spirit of collaboration and a respectful attitude – all of which have contributed to Peller's success. "I treat others with respect, help others when I can, and encourage people to work together and support each other as well," she notes, advising that to truly succeed, you need to "be hard working, passionate, a team player, maintain positivity and be open to change."

Underwriter of the Year

Souscriptrice de l'année

Helga Peller

Helga Peller a passé plus de 13 ans à parfaire ses compétences de leader dans le secteur hypothécaire. Ces postes comprennent le travail d'administratrice, de prêteuse et de spécialiste de la réalisation de prêts hypothécaires. De tous ses succès, cependant, Peller considère son rôle actuel de souscriptrice principale d'une comme l'une des plus importantes réalisations de sa carrière.

C'est seulement grâce au travail acharné et à la persévérance que Mme Peller a pu atteindre ce niveau. « À mes débuts, dit-elle, je n'étais pas certaine de pouvoir souscrire. Mais j'ai eu le courage de m'atteler

à la tâche et, heureusement, cela m'a vraiment plu. C'est la meilleure chose que j'ai faite et c'est ma plus grande réalisation. »

Bien que de nombreuses personnes considèrent le sens des affaires comme la plus précieuse compétence dans le domaine, Mme Peller cite un ensemble d'habiletés relationnelles moins connues, mais tout aussi importantes. Le secteur hypothécaire est d'abord et avant tout une activité humaine, explique-t-elle, et c'est ce qui l'a aidée à devenir une leader respectée. C'est ce qui motive sa passion à aider les clients. » Une des grandes joies du métier, c'est d'interagir avec différentes personnes dans différents secteurs. »

L'établissement de relations solides avec les clients a exigé une communication constante, un esprit de collaboration et une attitude respectueuse, qui ont tous contribué au succès de Mme Peller. Je traite les autres avec respect, et j'encourage les gens à travailler ensemble et à s'entraider », souligne-t-elle, en disant que pour réussir vraiment, il faut « travailler d'arrache-pied, être passionné, avoir l'esprit d'équipe, maintenir une attitude positive et être ouverte au changement ».

With over 20 years' experience in property development and 15 years' experience in lending, Ramin Nazaradeh knows how to make an impact. In 2017, the Gold Capital Corp. broker drew on that experience to launch a cross-media marketing campaign aimed squarely at commercial and construction mortgages in B.C.

The campaign was borne out of a need to strengthen the company's message to its target market. "We had worked tirelessly to build and maintain relationships with A lenders with the best commercial and construction products, but we had not seen any campaigns specifically targeting construction mortgages," says Nazaradeh. "With our extensive connections and experiences, we thought this was a perfect opportunity."



Construction and Commercial Mortgage Broker, Gold Capital Corp. ■ Courtier immobilier et commercial, Gold Capital Corp.

The campaign has been nothing short of a huge success, markedly increasing Gold Capital's work in the field. It incorporated a mix of

Marketing Campaign of the Year

Courtier immobilier et commercial

Ramin Nazaradeh

Avec plus de 20 ans d'expérience dans le développement immobilier et 15 ans dans le domaine du crédit, Ramin Nazaradeh sait

comment avoir un impact. En 2017, le courtier de Gold Capital Corp. a lancé une campagne de marketing multimédia visant les prêts hypothécaires commerciaux et de construction en Colombie-Britannique.

La campagne est née de la nécessité de renforcer le message de l'entreprise sur son marché cible. « Nous avons travaillé sans relâche pour établir et maintenir des relations avec les prêteurs de catégorie A, mais nous n'avions vu aucune campagne ciblant les prêts hypothécaires à la construction, explique M. Nazaradeh. Nous avons donc pensé que c'était une opportunité parfaite. »

En effet, ce l'était. La campagne a été un franc succès. Elle

videos, social media advertising and consistent messaging on social media sites like Facebook, LinkedIn, Instagram, and Twitter. It also included physical banners at construction sites, mail-outs, and public appearances. And then there were Gold Capital sponsorships at several non-profit events with the dual goal of building brand awareness and giving back to the community.

Using carefully crafted messaging and targeted multimedia strategy,

Nazaradeh's marketing campaign hit its mark. It generated a sizable bump in referrals from the commercial and construction sector, nearly tripling Gold Capital's overall volume and helping turn it into one of the go-to firms for construction mortgages. Nazaradeh plans to build on the campaign for future promotions. He is honoured to have his marketing effort recognized by Mortgage Professionals Canada and thanks his team members for all their hard work.

intégrait un assortiment de vidéos, de publicité sur les médias sociaux et de messages cohérents sur Facebook, LinkedIn, Instagram et Twitter. Elle comprenait également des bannières sur les chantiers de construction, des envois postaux et des apparitions publiques. Et puis il y a eu des commandites de Gold Capital à plusieurs événements à but non lucratif.

La campagne a frappé dans le mille grâce à un message

et à une stratégie soigneusement conçue. Elle a généré une hausse considérable des recommandations, triplant presque le volume global de Gold Capital qui fait maintenant autorité pour les prêts hypothécaires en construction. M. Nazaradeh prévoit de donner suite à cette campagne. Il est honoré de voir ses efforts de marketing reconnus par Professionnels hypothécaires du Canada et remercie les membres de son équipe.

“I try to remember I am talking to people who do not live and breathe financial stuff”

« J'essaie de me rappeler que je parle à des gens moins ferrés que moi dans le domaine financier. »

With several e-books and hundreds of articles to his name, Ross Taylor clearly enjoys sharing his industry insights and know-how with colleagues and clients. His deep understanding of the mortgage business was acquired over 30 years, starting in the 1980s when he began his career as a stockbroker. Taylor has also worked in fee-based financial planning, managed a mutual fund for Metropolitan Trust Company, and pitched various small businesses to angel investors and venture capitalists.



Mortgage Agent, Concierge Mortgage Group ■ Agent hypothécaire, Concierge Mortgage Group

In his current role as a mortgage agent with Concierge Mortgage Group and as a registered insolvency counsellor, Taylor continues to build on his extensive knowledge base to teach, guide and inform lay people about the mortgage business. In addition to his many e-books and articles, he also publishes online guides on his website.

Taylor's role as an online advisor was years in the making, but it is a role that he relishes. He enjoys helping others navigate their way through a somewhat challenging field. “It took me a while to find my voice, but now I share things I learn from my clients' questions and experiences,”

reflects Taylor. “I try to remember I am talking to people who do not live and breathe financial stuff the way we do.”

Taylor encourages others in the mortgage industry to make their own voices heard, and in so doing help inform and educate others. “This could be by publishing a book, or e-guides, grabbing some radio time, writing a blog, or even hosting a vlog,” he says. “However you choose to do it, the key is to do it consistently – and that takes a commitment of time and energy.”

Financial Literacy Leader of the Year

Leader de la littératie financière de l'année

Ross Taylor

en insolvabilité agréé, M. Taylor continue de s'appuyer sur sa vaste base de connaissances pour enseigner, guider et informer les profanes sur les activités hypothécaires. En plus de ses nombreux livres et articles, il publie également des guides en ligne sur son site Web.

M. Taylor a mis des années à parfaire ses compétences de conseiller en ligne, mais c'est un rôle qu'il apprécie. Il aime aider les autres à se frayer un chemin dans un domaine plutôt difficile. « Je partage les leçons que m'apportent les questions et les expériences de mes clients, explique-t-il. J'essaie de me rappeler que je parle à des gens moins ferrés que moi dans le domaine financier. »

M. Taylor encourage les autres acteurs de l'industrie hypothécaire à faire entendre leur voix et, ce faisant, à informer et éduquer les autres. « Cela pourrait être en publiant un livre, ou des guides électroniques, en passant à la radio, en écrivant un blogue, ou même en hébergeant un vlog, conclut-il. « La clé est de le faire de façon constante – et cela demande un engagement de temps et d'énergie. » ■

Avec plusieurs livres numériques et des centaines d'articles à son actif, Ross Taylor aime partager ses connaissances et son savoir-faire. Sa compréhension de l'activité hypothécaire a été acquise à partir des années 1980, quand il a fait ses débuts de courtier en valeurs mobilières. M. Taylor a également travaillé en planification financière, a géré un fonds commun de placement pour la Metropolitan Trust Company et a présenté diverses PME à des investisseurs.

Dans son rôle actuel d'agent hypothécaire et de conseiller

A New Playing Field

By/Par Andrew Brooks

Un nouveau terrain de jeu

The Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI), has long voiced its concern about the overheated housing market in two of the country's largest residential markets, Toronto and Vancouver, warning of the risks banks could be exposed to if and when the market experiences a correction. With that in mind, in October, OSFI presented its final version of proposed changes to mortgage underwriting practices and procedures, which it had first presented in draft form in July for public and industry input. The changes will go into effect as of January 1, 2018.

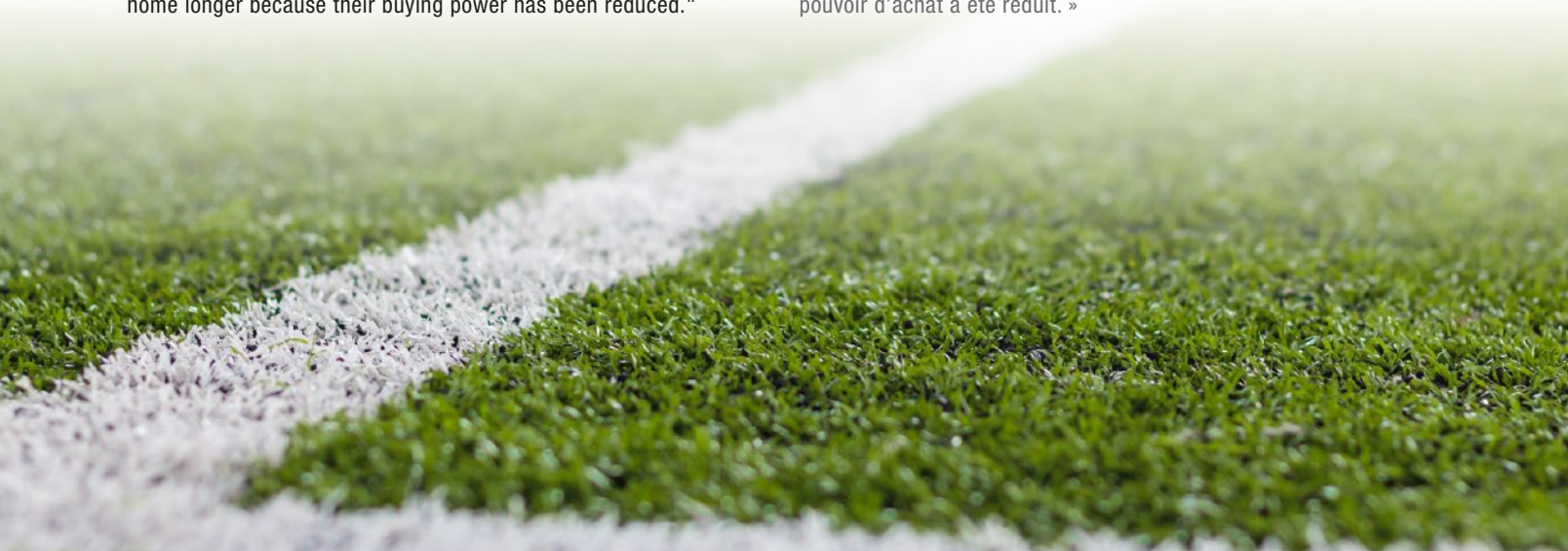
The measures have already been comprehensively covered in numerous industry outlets, including this magazine. Most notably, a new, tougher minimum qualification rate (the stress test) for uninsured mortgages promises to make it significantly more difficult for homebuyers to secure financing from federally regulated financial institutions. Well in advance of the implementation date, the mortgage lending market in Canada has already begun to adapt as many borrowers turn away from the publicly regulated market and seek mortgage financing from private lenders, where no stress test is required.

"Essentially, these rules are reducing Canadians' capacity to buy new homes and to get the same price point they've been able to get in the past," says Dean Koeller, President of Calvert Home Mortgage Investment Corporation. "For individuals getting into the housing market over the last five years, their buying power has gone down 20%. Current homeowners will likely make a decision to stay in their home longer because their buying power has been reduced."

Le Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF) a depuis longtemps exprimé sa préoccupation face aux marchés immobiliers surchauffés de Toronto et Vancouver, mettant en garde contre les risques auxquels les banques pourraient être exposées, notamment une correction du marché. Dans cet esprit, le BSIF a présenté en octobre sa version finale des modifications proposées aux pratiques et procédures de souscription hypothécaire, modifications qu'il avait présentées sous forme d'ébauche en juillet. Les changements entreront en vigueur le 1er janvier 2018.

Ces mesures ont déjà été largement couvertes dans de nombreux médias, y compris la présente revue. Plus particulièrement, un nouveau taux de qualification minimal plus sévère (le test de tension) pour les prêts non assurés promet de compliquer l'obtention du financement auprès d'institutions financières sous réglementation fédérale. Le marché des prêts hypothécaires au Canada a déjà commencé à s'adapter, car de nombreux emprunteurs se détournent du marché réglementé et cherchent du crédit hypothécaire auprès de prêteurs privés, avec lesquels aucun test de tension n'est requis.

« En gros, ces règles réduisent la capacité des Canadiens d'acheter de nouvelles habitations et d'obtenir le même prix que par le passé, déclare Dean Koeller, président de Calvert Home Mortgage Investment Corporation. Le pouvoir d'achat des personnes qui ont fait leur entrée dans le marché de l'habitation au cours des cinq dernières années a diminué de 20 %. Les propriétaires actuels prendront probablement la décision de garder leur maison plus longtemps parce que leur pouvoir d'achat a été réduit. »



The new rules may increase hardship for homebuyers who previously might have barely qualified for a mortgage from A-list lenders. But for the private lending space, including mortgage investment corporations (MICs), they mean an influx of new business. "These guidelines increase opportunity, decrease the risk of our overall portfolio and allow us to continue the growth pattern we've seen," says Denise Buckley, Vice President, Mortgage Operations for Magenta Capital Corporation. "For us, it adds an upper-tier type of borrower. That 20% are going to fall exactly where we lend."

THE IMPACT

For Hali Noble, AMP, Senior Vice President of Residential Mortgage Investments and Broker Relations with Fisgard Asset Management, an independent MIC, the new lending guidelines are having a number of effects on alternative institutional lenders, including a significantly increased volume of business:

- Longer turnaround times for underwriting and application adjudication;
- More focus on capital management as private lenders perform a balancing act between mortgage fundings, mortgage payouts and a potential increase in annual renewals;
- Increased emphasis on upfront documentation and efficient deal packaging; and

Les nouvelles règles peuvent accroître les difficultés pour les acheteurs qui avaient déjà du mal à emprunter auprès de prêteurs de catégorie A. Mais pour le créneau du crédit privé, y compris les sociétés de placement hypothécaire (SPH), ces règles entraînent un afflux de nouvelles affaires. « Ces lignes directrices réduisent le risque de notre portefeuille global et nous permettent de poursuivre notre croissance », déclare Denise Buckley, vice-présidente, Opérations hypothécaires chez Magenta Capital Corporation. Cela nous ajoute un type d'emprunteur de niveau supérieur. Ces 20 % vont se retrouver exactement dans notre clientèle cible. »

L'IMPACT

Pour Hali Noble, AMP, vice-présidente principale des Placements hypothécaires résidentiels chez Fisgard Asset Management, les nouvelles lignes directrices en matière de prêts ont plusieurs effets sur les prêteurs institutionnels alternatifs, notamment un volume d'affaires considérablement accru :

- Des délais plus longs pour la souscription et l'arbitrage des demandes;
- Plus de concentration sur la gestion du capital puisque les prêteurs privés doivent jongler avec les financements hypothécaires, les remboursements et une augmentation des renouvellements;
- Accent accru sur la documentation initiale et le montage efficace des transactions; et



Greenpath
Greenpath Capital Partners Inc.

get started on the path

Flexible, Fast Approvals, For You

RESIDENTIAL / COMMERCIAL
including condominiums

Lending Areas - Ontario:
Toronto, Halton, Peel,
York & Durham, Hamilton,
Simcoe and Northumberland*

1st, 2nd, 3rd private
mortgage funds

For all inquires contact:

Stephanie Rumble

P. 647-726-1384

E. srumble@greenpathcapital.ca

*Selected areas

www.greenpathcapital.ca

Lenders' Corner: Private Lending

- The need to set appropriate expectations for deal turnaround times, and for borrower expectations when it comes to rates and fees.

As far as funding is concerned, Noble says investors who place their capital in a MIC enjoy a number of advantages individual investors miss out on. "Investors' funds are secured by a pool of mortgages, not one specific mortgage, spreading the risk," she says. "Also, the mortgage investment in a MIC is underwritten, adjudicated and managed by a team of professional underwriters, appraisers, lawyers and administrators as opposed to the investor having to manage payments, defaults or possibly even foreclosures themselves."

MICs also offer a decent return on investment without needing hands-on management by the investor, and MIC managers are tasked with knowing their client and assessing investment suitability so the investor doesn't go into an investment unsuitable for their risk profile, Noble adds.

In recent years some brokerages have sought to create new business by launching their own MICs. As demand increases, cooperation between these brokerages and MICs will be necessary to meet the funding challenges that are likely to arise, Buckley says. "As brokerages have created their own MICs, they've talked to us: How do you do it? What are the things that have worked well? What do you stay away from?" she explains.

Noble cautions that homebuyers looking to MICs for mortgage financing will need to shop carefully. "Smaller, unsophisticated or friends and family MICs may find it difficult to raise the funds required with significant demand without having a long-term track record for returns and exceptional fund management," she says.

MORE COMPETITION

The presence of more MICs in the marketplace represents a boost to competition and a greater diversity of offering, Buckley says. But the key to success lies in how well they're managed. "Although it seems like it's an easy thing to do, you have to ensure you understand that capital preservation is one of your key metrics. You have to make sure that your investors always want to come back. But you also have to do the right thing by the client and not become a predatory lender."

- La nécessité d'établir des attentes appropriées quant aux délais d'exécution des contrats et aux attentes des emprunteurs.

Mme Noble dit que les investisseurs qui placent leur capital dans une SPH bénéficient d'un certain nombre d'avantages : « Les fonds des investisseurs sont garantis par un ensemble de prêts hypothécaires, ce qui répartit le risque, explique-t-elle. De plus, leur placement est

“The presence of more MICs in the marketplace represents a boost to competition”

« La présence d'un plus grand nombre de SPH sur le marché représente un stimulant pour la concurrence »

souscrit, arbitré et géré par une équipe de souscripteurs, d'évaluateurs, d'avocats et d'administrateurs, contrairement à l'investisseur qui doit gérer lui-même les paiements, les défauts ou même les saisies. »

Les SPH offrent également un bon retour sur investissement sans avoir besoin d'une gestion directe de la part de l'investisseur, et les gestionnaires de SPH sont chargés de connaître leur client afin de ne pas investir dans un placement inadapté à leur profil de risque.

Ces dernières années, certaines maisons de courtage ont cherché à lancer leurs propres SPH. À mesure que la demande augmentera, la coopération entre ces maisons de courtage et les SPH sera nécessaire pour relever les défis, dit Mme Buckley. « En créant leurs propres SPH, les maisons de courtage nous ont dit : Comment fait-on? Qu'est-ce qui fonctionne le mieux? Que faut-il éviter? »

Mme Noble souligne que les acheteurs qui cherchent un financement auprès des SPH doivent magasiner soigneusement : « Les SPH plus modestes, moins sophistiquées, peuvent avoir des difficultés à réunir les fonds requis par une demande importante sans disposer d'un historique de rendement à long terme et d'une gestion de fonds exceptionnelle. »

PLUS DE CONCURRENCE

La présence d'un plus grand nombre de SPH sur le marché représente un stimulant pour la concurrence, selon Mme Buckley. Mais la clé du succès réside dans la façon dont elles sont gérées : « Même si ça paraît facile, vous devez comprendre que la préservation du capital est l'un de vos indicateurs clés. Vous devez vous



GRAYSBROOK CAPITAL LTD.
PRIVATE MORTGAGE LENDER

NB OFFICE:
506-382-3116

NS OFFICE:
902-222-2670

graysbrookcapital.ca

We are equity lenders providing a 24 hr response & 7 day funding guarantee!

We fund:

- Construction
- Commercial
- CRA Debt / Credit Repair
- Residential
- Bridge Financing

How to apply:

Submit the following to James Hipson (james@graysbrookcapital.ca)

- Application
- Credit Report
- Property Details
- "The Story"

30% EQUITY + SOLID EXIT (12-24 MONTHS) WILL BE APPROVED

The MIC market has matured a great deal in recent years, Buckley adds, and the key players operate like major corporations and view themselves as partners to mortgage brokers. "It's not the 'cowboy' days of 10 or 15 years ago – pre-2008 – where the oversight was much less and the approach was more along the lines of 'today I have some cash, so let's lend it!'" Buckley says. "The big players have accountability and a lot of oversight. They really are here to support the brokerage."

It may be early to determine exactly what impact the changes will have on lenders' ability to arrange bundled mortgages. "I'd say that those in the industry who do bundled products are questioning how successful that business model is going to be in the future," says Koeller. "There's a segment of the Canadian population that would be served by having those types of products in the market. At the same time, the regulators certainly have some concerns. I think it's going to take some time for the marketplace to understand and start following the new rules that OSFI is looking to enforce."

As Buckley points out, private lenders have made huge strides in the space of a few short years and are today on an even footing with their A-list counterparts in terms of professionalism, accountability and management discipline. Koeller agrees that this evolution leaves them well positioned to respond to the increased demand that the new mortgage lending rules are already driving their way.

"Alternative and private lending is continuing to grow and be a more significant resource for mortgage brokers," Koeller says. "There's a huge opportunity to learn this market better and offer tools and resources to clients that they may not have needed access to in the past. Mortgage brokers that do that are going to be more effective in growing their business in the future." ■

assurer que vos investisseurs veulent toujours revenir. Mais vous devez également éviter de devenir un prêteur prédateur. »

Le marché des SPH a beaucoup mûri, ajoute Mme Buckley, et les principaux acteurs se considèrent comme des partenaires des courtiers hypothécaires. « On n'est plus à l'époque des "cowboys" d'il y a 10 ou 15 ans – avant 2008, disons – où il y avait moins d'encadrement et où chacun s'empressait de prêter ses liquidités, dit-elle. Les grands joueurs ont des comptes à rendre et beaucoup d'encadrement. Ils sont vraiment là pour soutenir les courtiers. »

Il peut être tôt pour déterminer l'impact des changements sur la capacité des prêteurs d'organiser des hypothèques groupées. « Je dirais que ceux qui font des produits groupés se demandent comment ce modèle va réussir à l'avenir, avance M. Koeller. Je pense qu'il y a un segment de la population canadienne qui pourrait bénéficier ces types de produits. En même temps, les organismes de réglementation ont certainement des préoccupations. Je pense que le marché mettra du temps à comprendre et à suivre les nouvelles règles que le BSIF cherche à appliquer. »

Comme le souligne Mme Buckley, les prêteurs privés ont fait de grands progrès et sont aujourd'hui sur un pied d'égalité avec leurs homologues de la liste A en termes de professionnalisme, de responsabilité et de discipline de gestion. M. Koeller convient que cette évolution les place en bonne position pour répondre à la demande accrue qu'entraînent les nouvelles règles de prêt hypothécaire.

« Les prêts alternatifs et privés continuent de croître et constituent une ressource plus importante pour les courtiers en prêts hypothécaires, conclut M. Koeller. Il y a une énorme opportunité de mieux connaître ce marché et d'offrir aux clients des outils et des ressources dont ils n'avaient peut-être pas besoin dans le passé. Les courtiers en hypothèques auront plus de facilité à accroître leurs affaires à l'avenir. » ■



New to Canada and purchasing a home?

Equitable Bank's *welcome2CAN* insured prime mortgage provides your client an opportunity to move from renting to purchasing. Newcomers are an integral part of Canada: building new lives, moving forward with careers, having a home to secure their dreams. We're here to help. **Call us today!**

Ontario 1-866-407-0004

Atlantic Canada 902-880-2843

Western Canada (BC) 1-866-505-6886

Western Canada (AB, SK, MB) 1-866-940-1201

equitablebank.ca





A Drop in Homeownership Rates

Baisse des taux d'accession à la propriété

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

For 40 years, Canada experienced a shift into homeownership, away from renting. That movement was gradual up to 1991, then turned into a tsunami. Recent statistics, however, show a change in that trend.

The initial gradual shift was due to economic progress – income growth that exceeded inflation – and was spread widely across the population. The more rapid movement that occurred from 1996 to 2011 was further supported by ongoing reductions in interest rates that began in the early 1990s. In addition, there was an increased supply of lower-cost housing forms that made ownership feasible for more Canadians (including condominium apartments, as well as higher-density low-rise housing options, such as townhomes). Canadians became more accepting of these alternatives.

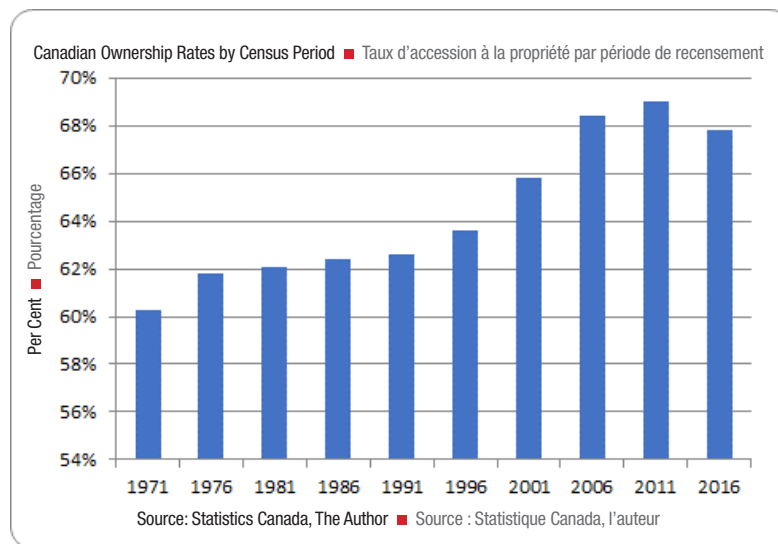
But, data from the 2016 Census (available this October) shows that the homeownership rate has fallen in Canada. The 2016 rate of 67.8% was 1.2 points lower than the 69.0% rate for 2011. As is shown in Figure 1, homeownership rates fell quite sharply for the youngest (first-time buyer) age groups. For the three youngest age groups, the drops were: 4.1 points, 4.6 points, and 4.2 points. Ownership rates also fell for the age groups covering 35 to 64 years, but by lesser amounts. On the other hand, the ownership rates rose for Canadians aged 70 and older.

The 2016 fall in the homeownership rate can be seen as the result of two major economic factors:

- Rapidly rising prices mean that it takes longer to save down payments. While incomes have also increased, growth of house prices was much more rapid. It now takes about twice as long to save for a down payment as it did a decade and a half ago.
- At lower interest rates, mortgage payments entail repayment of principal at a much more rapid rate. While this essentially amounts to increased saving,

L'accession à la propriété a progressé au Canada pendant quarante ans. Graduel jusqu'en 1991, ce mouvement s'est transformé en tsunami. Les statistiques récentes montrent cependant un ralentissement.

Figure 1



Le changement progressif initial était dû au progrès économique : une croissance des revenus supérieure à l'inflation. L'accélération observée entre 1996 et 2011 a été soutenue par les baisses de taux d'intérêt qui ont commencé au début des années 1990. De plus, il y a eu une augmentation de l'offre de logements à prix modique (y compris les appartements en copropriété, ainsi que les habitations de faible densité, comme les maisons en rangée). Les Canadiens sont devenus plus enclins à accepter ces alternatives.

Cependant, les données du Recensement de 2016

(disponible en octobre) montrent que le taux d'accession à la propriété a diminué. Le taux de 67,8 % en 2016 était de 1,2 point inférieur à celui de 69,0 % en 2011. Comme le montre le tableau 1, les taux d'accession à la propriété ont chuté de façon marquée chez les jeunes (premiers acheteurs). Pour les trois groupes d'âge les plus jeunes, les baisses étaient de : 4,1 points, 4,6 points et 4,2 points. Les taux ont également diminué pour les groupes d'âge de 35 à 64 ans, mais de façon moins abrupte. D'un autre côté, les taux d'accession ont augmenté chez les Canadiens de 70 ans et plus.

La baisse de 2016 peut être vue comme le résultat de deux facteurs :

- La hausse des prix signifie qu'il faut plus de temps pour accumuler la mise de fonds. Les prix ont augmenté encore plus vite que les revenus. Il faut deux fois plus de temps qu'il y a quinze ans pour accumuler la mise de fonds.

CANADIAN HOME OWNERSHIP RATES BY AGE GROUP, 2011 AND 2016

AGE GROUP	2011	2016	CHANGE IN PERCENTAGE POINTS
< 25	23.8%	19.7%	-4.1%
25-29	44.1%	39.6%	-4.6%
30-34	59.2%	55.0%	-4.2%
35-39	67.1%	63.5%	-3.6%
40-44	71.0%	69.0%	-2.0%
45-49	73.8%	71.8%	-1.9%
50-54	75.7%	74.5%	-1.2%
55-59	76.9%	75.8%	-1.1%
60-64	77.2%	76.8%	-0.4%
65-69	76.7%	76.6%	-0.1%
70-74	75.5%	75.8%	0.4%
75 +	70.5%	72.3%	1.7%
All Ages	69.0%	67.8%	-1.2%

Source: Statistics Canada; calculations by the author

TAUX D'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ AU CANADA SELON LE GROUPE D'ÂGE, 2011 ET 2016

GROUPE D'ÂGE	2011	2016	VARIATION EN POURCENTAGE
< 25	23.8%	19.7%	-4.1%
25-29	44.1%	39.6%	-4.6%
30-34	59.2%	55.0%	-4.2%
35-39	67.1%	63.5%	-3.6%
40-44	71.0%	69.0%	-2.0%
45-49	73.8%	71.8%	-1.9%
50-54	75.7%	74.5%	-1.2%
55-59	76.9%	75.8%	-1.1%
60-64	77.2%	76.8%	-0.4%
65-69	76.7%	76.6%	-0.1%
70-74	75.5%	75.8%	0.4%
75 +	70.5%	72.3%	1.7%
Tous les âges	69.0%	67.8%	-1.2%

Source : Statistique Canada; calculs de l'auteur

it is forced rather than voluntary, and mortgage borrowers now have to devote very large shares of their income to repaying principal. As a percentage of income, the “forced saving” rate is now about three times what it was 15 years ago.

As well, five changes were made to mortgage insurance between July 2008 and February 2016. Each of these made mortgage finance less available, and thereby impaired homebuying activity. The full report on the mortgage market argues that four of the five changes had minimal impacts and one (July 2012) had substantial impacts and sustained negative effects. In combination, these five policy changes contributed to the fall in the homeownership rate that occurred from 2011 to 2016.

Looking forward, stricter mortgage lending policies that have recently been mandated by the federal government are adding to the difficulties faced by homebuyers (the stress test for mortgage insurance that took effect late in 2016 and the requirement by the Office of the Superintendent of Financial Institutions for stress testing, which takes effect January 1, 2018). Whether the drop in the homeownership rate in 2016 is a pause in a long-term trend or a reversal of the long-term trend remains to be seen, but the signs are not encouraging. At this juncture, it appears that the homeownership rate in Canada will fall further during the coming years. ■

Information in this article was sourced from the Fall 2017 report “Annual State of the Residential Mortgage Market in Canada,” published by Mortgage Professionals Canada and written by Will Dunning.

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.

• À des taux d'intérêt plus bas, les paiements hypothécaires entraînent un remboursement de principal beaucoup plus rapide. Les emprunteurs doivent maintenant consacrer une part très importante de leur revenu au remboursement du capital. En pourcentage du revenu, ce taux « d'épargne forcée » est environ trois fois plus élevé qu'il y a 15 ans.

De plus, cinq modifications ont été apportées à l'assurance hypothécaire entre juillet 2008 et février 2016. Chacune a rendu le financement hypothécaire moins disponible. Le rapport complet fait valoir que quatre des cinq changements ont eu des impacts minimes et que l'un d'eux (juillet 2012) a eu des effets négatifs substantiels et durables. Ces cinq changements ont contribué à la baisse du taux d'accession à la propriété de 2011 à 2016.

À l'avenir, les politiques de prêt hypothécaire plus strictes imposées par le gouvernement fédéral ajoutent aux difficultés des acheteurs (le test de tension qui a pris effet à la fin de 2016 et l'exigence du Bureau du surintendant des institutions financières pour les tests de tension, qui prend effet le 1er janvier 2018). La baisse du taux d'accession à la propriété de 2016 peut marquer une pause dans une tendance à long terme ou une inversion cette même tendance, mais les signes ne sont pas encourageants. Il semble que ce taux d'accession à la propriété diminuera encore au cours des prochaines années au Canada. ■

L'information contenue dans cet article provient du rapport « État annuel du marché hypothécaire résidentiel au Canada » de l'automne 2017, publié par Professionnels hypothécaires du Canada et rédigé par Will Dunning.

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.



Shaping the Future of our Industry

Façonner l'avenir de notre industrie

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

It might come more naturally to some than others, but leadership is a quality that can be acquired over time. Leaders aren't born, they're developed.

In our industry, leaders are more important than ever. The more leaders we have working with us, the stronger we become – whether we're advocating our interests with government representatives, collaborating on the development of a higher standard of education, or promoting the value of our services to the public.

We need every one of our members to add a leadership hat to the many hats they already wear. All of you are entrepreneurs and advocates, educators and students, and many of you are already leaders in your own business environment. I'd like to ask you to expand those borders and get involved with your associations, whether it's communicating with us with a simple email, taking part in our programming, volunteering for our committees or becoming a board member.

Both the Alberta Mortgage Brokers Association (AMBA) and Mortgage Professionals Canada have recently gone through the Board of Directors election process and we're excited to be welcoming new members for the coming year. At AMBA, we were fortunate to have had a large group of nominations. While this made the voting process more difficult, it was encouraging to see so many people dedicated to making a difference. We would like to congratulate all of our incoming members and extend a warm thank you to those whose terms have ended.

Cela peut sembler plus naturel à certains qu'à d'autres, mais le leadership est une qualité qui peut être acquise avec le temps. On ne naît pas leader. On le devient.

Les leaders sont plus importants que jamais. Plus nous en avons, plus nous sommes forts – que nous défendons nos intérêts auprès des représentants du gouvernement, collaborions au renforcement de la formation ou fassions la promotion de nos services.

Nous avons besoin que chacun de nos membres ajoute à ses nombreux rôles le rôle de leader. Vous êtes tous des entrepreneurs et des défenseurs, des éducateurs et des étudiants, et beaucoup d'entre vous sont déjà des leaders dans votre milieu d'affaires. Je vous invite à vous impliquer dans vos associations, que ce soit en communiquant avec nous par courriel, en participant à notre programmation, en participant aux comités ou en siégeant au conseil d'administration.

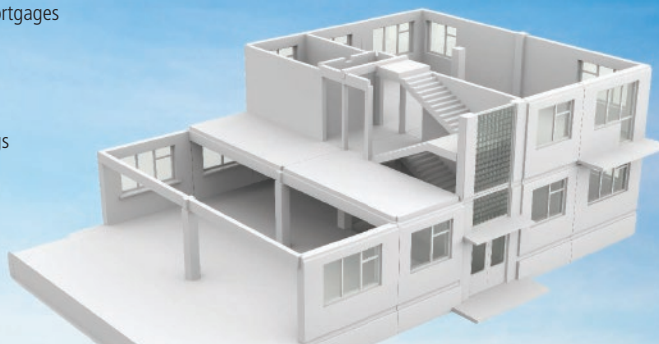
L'Alberta Mortgage Brokers Association (AMBA) et Professionnels hypothécaires du Canada ont toutes deux élu de nouveaux conseils d'administration et nous sommes ravis d'accueillir de nouveaux administrateurs. L'AMBA a eu la chance d'avoir un grand nombre de candidats. Bien que cela rende le vote plus difficile, il était encourageant de voir s'impliquer autant de personnes. Nous aimerions féliciter tous nos nouveaux administrateurs et remercier chaleureusement ceux dont les mandats ont pris fin.



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

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



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

With the many regulatory changes over the past year and the uncertainties we face as a result, we need interest and action to win out over apathy. The growth and sustainability of your businesses are at stake in the long term. These volunteer board positions are critical to the staff at AMBA and Mortgage Professionals Canada – you are our fountains of information and our subject matter experts.

A diverse group of directors that combines brokers, lenders and partners with subspecialties in the mortgage industry makes for a stronger foundation at the association level. We rely on your knowledge to strengthen our position in government relations, to think strategically about our future, and to plan the most meaningful and rewarding events possible.

For those who are interested but didn't run in the election this year, I ask you to seriously consider doing so next time. It is not without its challenges – there is a time commitment and the diplomacy and patience required aren't always easy to practise. But the rewards are great. You can actively help shape the future of your industry, and the betterment of your industry means better business.

That's something we can all get behind – or in front of. ■

Avec les nombreux changements réglementaires de la dernière année et les incertitudes auxquelles nous sommes confrontés, nous avons besoin d'intérêt et d'actions pour triompher de l'apathie. La croissance et la pérennité de vos entreprises sont en jeu à long terme. Ces postes bénévoles sont indispensables aux équipes de l'AMBA et de Professionnels hypothécaires du Canada – vous êtes nos sources d'information et nos experts.

Un groupe diversifié de courtiers, prêteurs et partenaires dans toutes les spécialités du crédit hypothécaire constitue un fondement plus solide au niveau de l'association. Nous comptons sur vos connaissances pour renforcer notre position dans les relations gouvernementales et pour réfléchir stratégiquement à notre avenir.

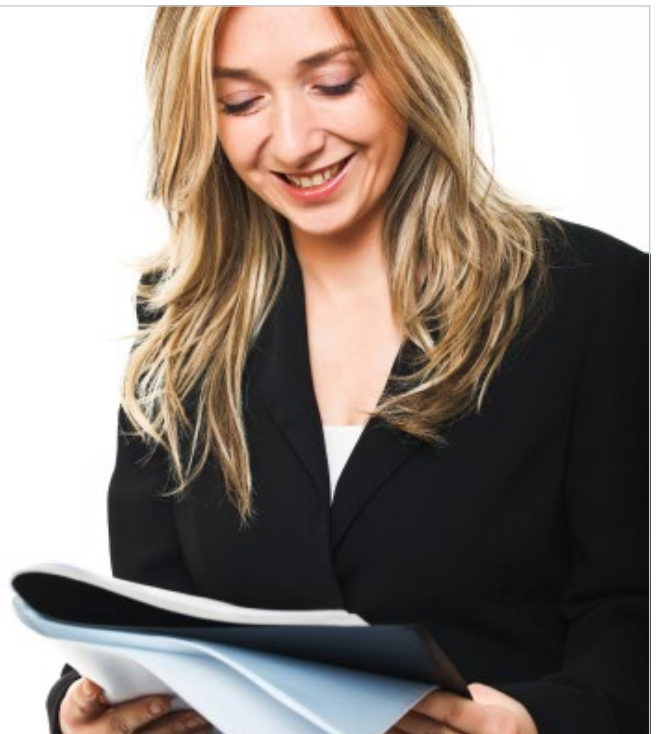
Pour ceux qui sont intéressés, mais qui n'ont pas participé aux élections de cette année, je vous demande d'envisager sérieusement de le faire la prochaine fois. Ce n'est pas sans défis – la diplomatie et la patience requises ne sont pas toujours faciles à mettre en pratique. Mais les récompenses sont géniales. Vous pouvez activement contribuer à façonner l'avenir de votre industrie et par là celui de vos affaires.

C'est là un objectif derrière – ou devant – lequel nous pouvons tous nous ranger. ■

Why Advertise?

As the voice of this dynamic industry, *Mortgage Journal* is published six times yearly in print and online formats. This publication is delivered to over 12,000 mortgage professionals with a readership of 25,000 in the industry including brokers, lenders, and insurers, government and media.

Mortgage Journal is the leading resource for the Canadian mortgage community. If you want to reach the largest and most respected network of mortgage professionals in the country, then *Mortgage Journal* is an attractive, targeted and cost-effective way to market your products and services.



MediaEdge
mediaedgepublishing.com

Contact Pat Johnson at patj@mediaedgepublishing.com or 1.866.201.3096 ext. 427 to learn more.

Professional Services Directory

Répertoire de services professionnels



Caplink Financial Corporation
Page - 6

www.caplink.ca



First National Financial LP
Page - 16-17

www.firstnational.ca



Scotiabank
Page - 13

www.scotiabank.com



CIMBC - The Coalition of
Independent Mortgage Brokers
of Canada
Page - Inside Front Cover

www.cimbc.ca



Genworth Canada
Page - 7

www.genworth.ca



TD Canada Trust
Page - Inside Back Cover

www.td.com



CYR Funding Inc.
Page - 28

www.cyrfunding.com



Graysbrook Capital Ltd.
Page - 24

www.graysbrookcapital.ca



TMG, The Mortgage Group
Canada Inc.
Page - 9

www.mortgagegroup.com



Effort Trust
Page - 4

www.efforttrust.com



Greenpath Capital Partners Inc.
Page - 23

www.greenpathcapital.ca



VWR Capital Corp.
Page - 11

www.vwrcapital.com



Equitable Bank
Page - 25

www.equitablebank.ca

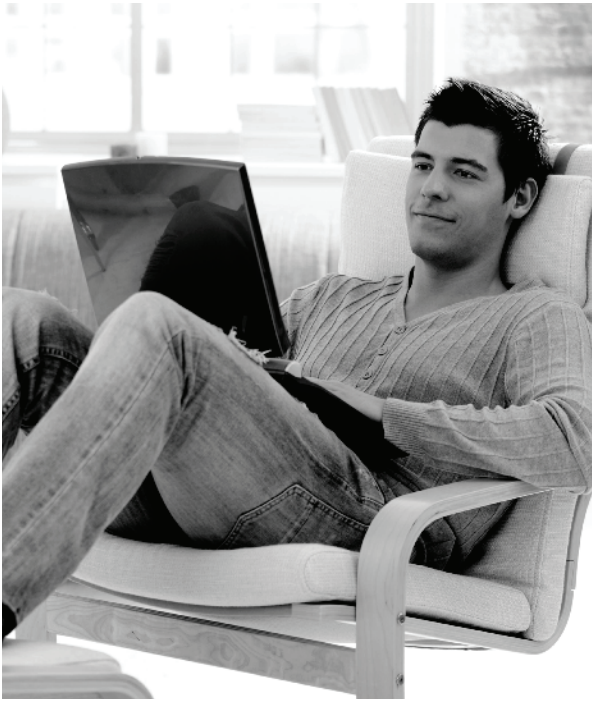


MCAP
Page - Outside Back Cover

www.mcap.com

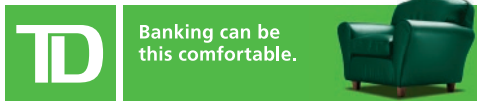
TD Canada Trust

TD Broker Services,
the name you can trust.



Why TD?

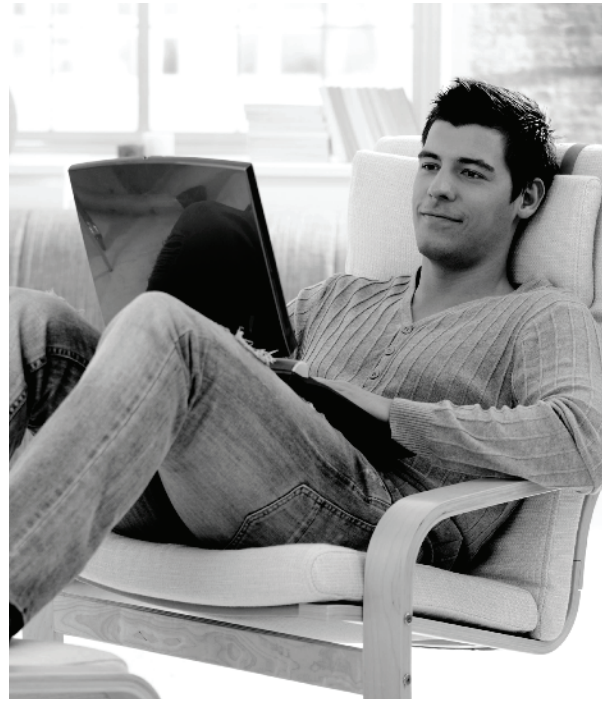
TD Broker Services is a national mortgage lender that is dedicated to service excellence. Our competitively-priced mortgage products are designed to help brokers develop mortgage solutions that address their customers' unique needs. We provide helpful, knowledgeable and professional Regional Sales Managers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



The TD logo and other trade-marks are the property of The Toronto-Dominion Bank or a wholly-owned subsidiary, in Canada and/or other countries.

TD Canada Trust

Services aux courtiers TD,
un nom digne de confiance

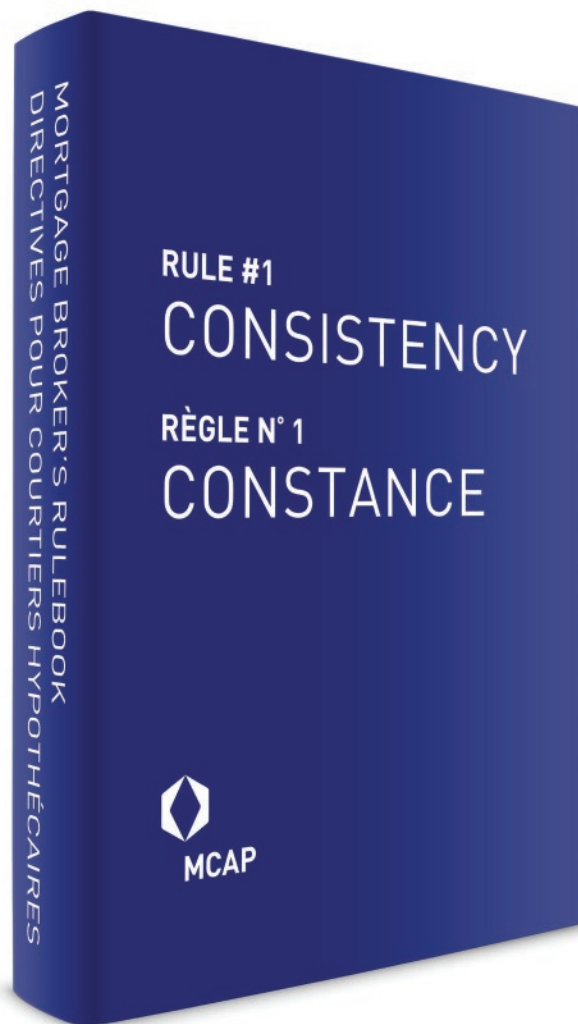


Pourquoi la TD?

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 régionaux des ventes serviables, expérimentés et professionnels qui contribuent à faire croître vos affaires.



Le logo TD et les autres marques de commerce sont la propriété de La Banque Toronto-Dominion ou d'une filiale en propriété exclusive au Canada et(ou) dans d'autres pays.



WHEN A MORTGAGE DEAL IS SUBMITTED FOR REVIEW,
THE UNDERWRITING PRACTICES EMPLOYED
MUST REMAIN **CONSISTENT**.

LORSQU'UN DOSSIER NOUS EST SOUMIS POUR
TRAITEMENT, LES PRATIQUES DE SOUSCRIPTION
DOIVENT TOUJOURS DEMEURER **CONSTANTES**.

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.

