

mortgage Journal

hypothécaire

MAY 2008 • MAI 2008



Are You Covered?

E&O insurance a must for busy mortgage professionals

Êtes-vous couvert?

L'assurance contre les erreurs et omissions est de mise pour les conseillers hypothécaires occupés

BRIAN J. MOSKOWITZ, MBA, AMP

President

**Moskowitz Capital Management Inc.
Moskowitz Capital Mortgage Fund Inc.
Toronto, ON and Halifax, NS**

After graduating with a BSc from the University of Toronto, Brian Moskowitz left his hometown to pursue an MBA at Halifax's Dalhousie University. Following graduation in 1997, he returned to Toronto, where, for the next five years, he found employment at a series of banks and private organizations, never quite satisfying his entrepreneurial spirit. Armed with an MBA and work experience in real estate and finance, Moskowitz decided to go for his mortgage brokerage licence, taking the Financial Services Underwriting program at nearby Seneca College.

It didn't take long for Moskowitz to realize that he could take his education and work experience to the next level. "I decided to start my own companies, Moskowitz Capital Management Inc. and Moskowitz Capital Mortgage Fund Inc. As an alternative mortgage lender, we have underwriters, appraisers, and environmental consultants on staff and on retainer."

Initially, Moskowitz didn't think beyond Toronto, until he evaluated the possibility of setting up an office in the Maritimes. "If anything Atlantic Canada, a niche market, requires specialized regional knowledge. My education at Dalhousie allowed me to leverage the connections I made while living there."

Now splitting his time equally between Toronto and Halifax, Moskowitz credits his education with providing credibility and practical, advanced skills in finance, accounting, management, and human resources. "As an alternative lender, we take on commercial and residential construction,



**Brian Moskowitz, MBA,
AMP**

esprit d'entreprise. Armé d'un MBA et d'une expérience de travail dans l'immobilier et les finances, M. Moskowitz a décidé d'obtenir une licence en courtage hypothécaire en suivant le programme d'assurance en services financiers au Collège Seneca.

Il n'a pas fallu longtemps à M. Moskowitz pour se rendre compte qu'il pouvait tirer profit de sa formation et de son expérience professionnelle. « J'ai décidé de lancer mes propres compagnies, Moskowitz Capital Management inc. et Moskowitz Capital Mortgage Fund inc. En tant que prêteurs hypothécaires alternatifs, nous avons des assureurs, des évaluateurs et des conseillers environnementaux comme employés ou comme consultants exclusifs ».

Au départ, M. Moskowitz ne pensait pas étendre son entreprise au-delà de Toronto, jusqu'à ce qu'il évalue la possibilité d'ouvrir un bureau dans les Maritimes. « Il est clair que, dans les Maritimes, on a affaire à un marché de niche qui a besoin d'une expertise régionale spécialisée. Ma formation à Dalhousie m'a permis d'utiliser les contacts acquis pendant mes études ».

Partageant dorénavant son temps entre Toronto et Halifax, M. Moskowitz attribue à sa formation la crédibilité dont il jouit ainsi que ses aptitudes pratiques et approfondies en finance, en comptabilité, en gestion et en ressources humaines. « En tant que prêteurs alternatifs, nous prenons des risques en termes de construction commerciale et résidentielle et de développement foncier, risques que les banques n'assureraient pas, ou qui nécessitent un financement rapide. La formation continue, alliée en proportions égales à la créativité, à la déontologie et à la compétence, voilà la recette du succès », dit-il.

Parmi les exemples récents de ce succès, citons le financement de la construction



Educated mortgage professionals **Conseillers hypothécaires diplômés**

REGION/RÉGION

BC/C-B & YUKON.....	64%
AB & NWT/T.N.-O.....	69%
SK/NUNAVUT.....	55%
MB.....	56%
ON.....	72%
QC.....	77%
ATLANTIC/ATLANTIQUE.....	62%

% of AMPs who hold college/university/grad degree/other professional designation/

% des CHA qui détiennent un diplôme collégial/universitaire/autre désignation professionnelle

and land development risks that the banks won't, or that require quick funding. Continuous learning, combined with equal measures of creativity, ethical conduct, and proficiency is critical for success," he says.

Recent examples of that success include financing construction on a condo conversion, a short-term improvement loan for a mixed-use property, and financing of a residential environmental remediation. "In the latter example, the family who purchased the polluted property in Nova Scotia had no idea there was a problem with the land, they didn't have the money to remedy the situation, and they were turned down by every conventional lender. The knowledge gained from my MBA provided me with the ability to not only assess the risk, but to offer this family a viable financing solution."