

[Text]

**Mr. Dorin:** If you have the cash, you could take it off his hands.

**Mr. Brown:** I guess we are saying that you do not overbook yourself in any one community, be it Mississauga, Truro, or Richmond, B.C.

**The Chairman:** That is all very interesting, but what would you suggest, that you do not book in Mississauga, you do not book in Saint-Jean-sur-Richelieu in Quebec, and you do not book in Pickering? You do not book in these major growth areas in the country? What do you suggest? Do you suggest that you do not touch all those areas? After all, you would not want to concentrate your loans.

**Mr. Hugel:** Keep in mind that one of the aspects of actuarial science is not to manage a company. Oftentimes we will give information to companies and will allow them to do really silly things. It is not our job to tell management what to do. All we can do is give them the information, then it is up to them.

You ask what we would do. In the life insurance industry, we actually look at what I was saying before; we look at what happens if interest rates do go up and the housing market all of a sudden does dry up. What will that do to the company? We provide that information to management. It is their decision as to what to do with it.

**The Chairman:** But we are talking about a report by the Canada Deposit Insurance Corporation to the superintendent and to the stock market. What gives you guys some particular expertise that can anticipate massive credit loss on a real estate transaction or on a money market transaction?

**Mr. Brown:** We do not have that ability. We do not pretend to have that ability. Last December we might have done as many scenarios on falling interest rates as on rising interest rates. We would have been able to assess the risk associated with those possible outcomes.

**Mr. Dorin:** You talk about risk-related premiums in savings and loans in the United States. Frankly, I do not disagree with you. It probably is true. But the fact of the matter is, we do not have risk-related premiums. That is a political decision. Historically we have not had them. We examined that issue in this committee four or five years ago. Some of us tried to put an element of risk into the premium in a different way.

The problem with risk-related premiums is that the evaluation is very difficult. You try to put it on the market by saying that you only cover 100% of the first \$50,000 loss and 90% of the next \$50,000, and so on. That way you put the risk into the marketplace. I think that was our report in 1985. The government chose not to accept that for whatever reason.

Again, giving a company this information is not particularly useful when the CDIC is going to be running itself however it sees fit—or at least based on the political direction it has been given.

[Translation]

**M. Dorin:** Si vous avez l'argent, vous pourriez lui souffler l'affaire.

**M. Brown:** J'imagine que ce que l'on veut dire, c'est qu'il ne faut pas trop s'engager dans une collectivité quelle qu'elle soit, qu'il s'agisse de Mississauga, de Truro ou de Richmond (C.-B.).

**Le président:** Tout cela est très intéressant, mais que proposez-vous, de ne pas vous engager à Mississauga, ni à Saint-Jean-sur-Richelieu au Québec ni à Pickering? Vous ne vous engagez pas dans ces régions du pays qui connaissent une forte croissance? Que proposez-vous? Voulez-vous laisser entendre que vous ne touchez pas à ces régions? Après tout, vous ne souhaitez pas concentrer vos efforts sur les prêts.

**M. Hugel:** Il ne faut pas oublier que l'un des aspects de la science actuarielle consiste à ne pas gérer une société. Bien souvent, nous donnons des renseignements aux entreprises et nous leur permettons de faire des choses vraiment idiotes. Il ne nous revient pas de dire à la direction ce qu'elle doit faire. Tout ce que nous pouvons faire, c'est donner des renseignements, et c'est à elle que revient ensuite la décision.

Vous me demandez ce que nous ferions. Dans le secteur de l'assurance-vie, nous étudions effectivement ce dont je parlais plus tôt; nous essayons de voir ce qui se produit si les taux d'intérêt augmentent effectivement et si le marché du logement se tarit soudainement. Quel effet cela aura sur la société? Ce sont ces renseignements que nous donnons à la direction. Et c'est à elle qu'il revient de décider de ce qu'elle va en faire.

**Le président:** Mais nous parlons d'un rapport de la Société d'assurance-dépôts du Canada au surintendant et à la bourse des valeurs. Qu'est-ce qui vous permet précisément de prévoir les pertes importantes de crédit pour une transaction immobilière ou pour une transaction sur le marché monétaire?

**M. Brown:** Nous n'avons pas cette capacité. Nous ne prétendons d'ailleurs pas l'avoir. En décembre dernier, nous aurions pu prévoir autant de scénarios avec une diminution des taux d'intérêt qu'avec une augmentation des mêmes taux. Nous aurions pu évaluer les risques liés à ces issues possibles.

**M. Dorin:** Vous parlez de prime liée au risque dans les institutions d'épargne américaines. Franchement, je ne suis pas d'un avis différent. C'est probablement vrai. Mais la réalité est que nous n'avons pas de prime liée aux risques. C'est une décision politique. Nous n'en avons jamais eu. Nous avons étudié la question en comité il y a quatre ou cinq ans. Certains d'entre nous ont essayé d'intégrer un élément de risque dans les primes selon un modèle différent.

Le problème, c'est qu'avec des primes liées aux risques, l'évaluation est très difficile. Nous essayons de l'imputer au marché en disant qu'on ne couvre que 100 p. 100 de la première tranche de 50,000\$ de perte et 90 p. 100 de la tranche suivante de 50,000\$, etc. Ainsi le risque est imputé au marché. Je crois que cela figurait dans notre rapport de 1985. Mais le gouvernement a décidé de ne pas accepter cela pour une raison ou une autre.

Encore une fois, donner de tels renseignements à une société n'est pas particulièrement utile si la SADC va agir comme elle l'entend—ou du moins en fonction des directives politiques qui lui ont été données.