

*Initiatives ministérielles*

Il y a cependant un groupe qui a déjà exposé sa position, l'Association des banquiers canadiens; elle a certaines réserves au sujet du projet de loi C-28. Selon elle, en fait, le projet de loi n'empêche pas les sociétés d'assurances d'accepter des dépôts et d'offrir des services de tirage de chèques. Comme nous le savons, les banques ne peuvent, en vertu de ce projet de loi, vendre de l'assurance et elles souhaitent empêcher les sociétés d'assurances d'entrer dans le secteur bancaire.

L'Association des banquiers canadiens veut également que les sociétés d'assurances soient assujetties aux mêmes exigences que les banques et les sociétés de fiducie en ce qui concerne la divulgation de leurs frais d'administration et des ententes de réseau, ainsi que la remise au gouvernement des comptes de propriétaire inconnu.

Elle a, en outre, d'autres préoccupations que nous examinerons au comité.

Je voudrais maintenant m'arrêter sur les principaux articles de la nouvelle Loi sur les banques. L'une d'elles continuera d'empêcher les banques de s'implanter davantage sur le marché de l'assurance.

Le Parti libéral a entendu des arguments pour et contre ces dispositions et je voudrais prendre un instant, ce matin, pour aborder certains des arguments présentés par les partisans et les adversaires de cette mesure.

• (1050)

On nous a dit que la possibilité pour les banques de vendre de l'assurance s'avérerait plus économique et plus pratique pour les consommateurs.

On nous a aussi dit qu'il n'y aurait aucun risque de ventes liées, c'est-à-dire que jamais une banque n'exercerait des pressions sur un client pour qu'il souscrive une assurance chez elle en le menaçant de lui refuser une hypothèque.

On nous a dit de plus que partout dans le monde, y compris le Canada, les institutions de dépôt vendaient de l'assurance sans que le consommateur en souffre et que celui-ci bénéficie même de prix très concurrentiels.

Par contre, on a aussi fourni de nombreuses raisons pour ne pas conférer aux banques des pouvoirs étendus en matière d'assurance. Tout d'abord, il n'y aurait aucune preuve qu'à long terme, les banques pourraient vendre de l'assurance-vie, qui est le principal type d'assurance qu'elles veulent vendre, à des prix plus avantageux que ceux des sociétés d'assurances. On soutient qu'effectivement, à court terme, les banques pourraient vendre moins cher que les sociétés d'assurances afin de s'emparer d'une part du marché, et les consommateurs en bénéficieraient à court terme. Cependant, à long terme,

il n'est absolument pas garanti que les banques offrieraient de l'assurance-vie à des prix très concurrentiels.

Par exemple, une étude réalisée en 1989 par le Centre de recherche sur l'intérêt public révélait que les consommateurs pourraient économiser, si les banques vendaient de l'assurance. Or, cette étude a été démentie en 1991 par une autre étude faite par Eckler and Partners.

De plus, on a soutenu qu'il serait injuste d'accorder aux banques des pouvoirs étendus en matière d'assurance étant donné leur importance. À elle seule, la Banque Royale possède un actif de 126 milliards de dollars, de sorte qu'elle est plus importante que toute l'industrie des assurances. Il est question de six grandes banques. Ensemble, ces six grandes banques possèdent 90 p.100 de l'actif des banques au Canada, qui se chiffre à 584 milliards de dollars.

On soutient donc que la possibilité d'une concurrence inégale est très réelle.

On a également laissé entendre que les énormes banques à charte et les sociétés d'assurance-vie, beaucoup plus petites, risquent de se livrer une bataille très brève, mais intense, qui pourrait donner lieu à des perturbations massives dans le secteur des assurances.

Au Canada, ce secteur regroupe 170 compagnies et 20 000 agents. Donc, beaucoup de Canadiens risquent de perdre leur emploi et une telle bataille entre concurrents inégaux pourrait causer des préjudices permanents à un secteur des assurances très prospère qui dessert les Canadiens des régions rurales et urbaines.

Certains faits indiquent en outre que les ventes liées, que j'ai décrites plus tôt, pourraient présenter un problème. L'Association canadienne des sociétés d'assurances de personnes a mené une étude, en 1990, sur les organismes de réglementation des assurances. Elle a correspondu avec 22 organismes américains de réglementation des assurances. Les résultats ont confirmé que beaucoup d'États n'autorisent pas les banques à s'occuper d'assurances et que ceux qui le font se préoccupent vivement de la coercition et de l'usage abusif des renseignements concernant les clients.

Cela ne veut pas nécessairement dire que nous risquons d'avoir le même problème au Canada, mais c'est certainement un facteur dont nous devons tenir compte lorsque nous examinons cette question. La possibilité que les banques vendent des rentes viagères est une question qui est certes liée aux assurances. Ces rentes sont un produit de retraite qui n'est vendu que par les sociétés d'assurances à l'heure actuelle. Or, les banques veulent une part de ce marché. Elles soutiennent qu'avec le vieillissement de la population canadienne, de plus en