

[Texte]

Mr. Le Pan: What is proposed here is a very complete prohibition on the kind of insurance that I have just referred to, things like life insurance or property and casualty insurance of one form or another being marketed in a branch, for example. So it is not a question of a possibility and will it ever happen or will it not. Under this proposed legislation and regulations, it is not permitted.

There are a variety of details to support that with respect to not selling insurance in a branch, not acting as agent in the placing of insurance, not distributing it through flyers or telephones on the wall and that kind of thing, and not making available mechanisms in a branch to get in touch with an insurance agent in the banks, all that sort of stuff.

As I said earlier, there is a couple of new possibilities. For example, the minister has indicated for a year now that promotion of goods and services to credit card holders would be possible. That would include insurance, so there will be some possibilities in that area. The ban is not proposed to apply to the credit-related insurance that has long been sold in branches. There are certain kinds of travel insurance, the Blue Cross kind of thing, where there used to be a form. There may be similar kinds of insurance where an assessment of risk is not required. It is not something that would normally be sold by agents, brokers, that kind of thing. You do not have an assessment of risk. That has been distributed in branches before and would continue to be distributed.

• 2030

There are not a lot of new opportunities in that sense through the branch distribution system. There may be some through credit cards—marketing, for example—but again that would only be applicable, I would suspect as a practical business matter, for some relatively limited types of insurance. I do not think one can sell complicated life insurance products through the mail. In my judgment it has not been the experience of the insurance industry. It is sold face to face a lot of the time. Most of it is prohibited rather than that it is not going to happen.

Mr. Langdon: If I could then try to understand the logic of this, why do you feel it makes sense to permit cross-ownership—there must be some logic that favours it—and yet at the same time put these various prohibitions into effect? It would seem that if there is a logic for the one, there must be a logic to extend to the other. If there is a logic to keeping them separate, surely there must also be a logic to keeping the—

The Chairman: The logic is that our P and C business is badly in need of capital. Secondly, of course, there is the wholesale end of the insurance business. We really need people who will underwrite insurance and provide markets. In other words, existing insurance brokers are in many cases faced without any market—a company to take their insurance. In Canada there is no reinsurance market worth a damn. If we can get the capital that is behind banks and trust

[Traduction]

M. Le Pan: Ce que nous proposons ici, c'est d'interdire absolument la vente d'assurances-vie, et d'assurances de biens et risques divers, sous quelque forme que ce soit, à partir d'une succursale bancaire, par exemple. Ce n'est donc absolument pas une possibilité. Cela n'est pas permis par la loi et les règlements que nous proposons ici.

Il y a diverses bonnes raisons de ne pas permettre la vente d'assurances dans une succursale, de se faire l'agent d'une compagnie d'assurance, de ne pas annoncer des assurances par des dépliants ou téléphones placés dans la succursale même, de ne mettre en place dans la succursale aucun mécanisme qui permette d'entrer directement en contact avec un agent d'assurance, par exemple.

Comme je l'ai dit plus tôt, nous offrons certaines possibilités nouvelles. Par exemple, le ministre dit depuis une année maintenant qu'il sera possible de faire de la promotion de biens et services auprès de détenteurs de cartes de crédit. Cela comprendrait les assurances et il y aurait donc des possibilités dans ce domaine. L'interdiction ne s'appliquera pas aux assurances reliées à un emprunt que vendent depuis longtemps déjà les succursales. Il y a certains types d'assurances-voyages, du type Croix-Bleue, qui se vendent par formulaires. Il pourrait y avoir d'autres assurances de ce type qui ne nécessitent pas une évaluation du risque. Ce n'est pas le genre d'assurance que vendent normalement des agents ou courtiers. Il n'est pas nécessaire d'évaluer le risque. Ce type d'assurance est déjà vendu dans les succursales bancaires et continuera de l'être.

Il n'y a pas vraiment beaucoup de possibilités nouvelles dans ce domaine pour le système de distribution bancaire. Il y en aura peut-être dans le domaine des cartes de crédit, pour la commercialisation, par exemple, mais là encore j'imagine que pour des raisons tout à fait pratiques, cela se limitera à certains types d'assurance. Je ne pense pas qu'on puisse vendre un produit aussi compliqué qu'une police d'assurance-vie par la poste. D'après ce que j'ai pu en juger, ça ne se fait pas ainsi dans le secteur de l'assurance. Le plus souvent, les polices sont vendues par un contact personnel. Dans la plupart des cas, ces activités sont simplement interdites.

M. Langdon: J'aimerais dans ce cas comprendre la logique qui sous-tend ces dispositions; pourquoi jugez-vous logique de permettre la propriété dans d'autres secteurs—il doit bien y avoir une logique à cela—alors qu'en même temps vous instituez toutes sortes d'interdictions? Il me semble que si la logique est en faveur d'une décision, elle doit forcément s'étendre à l'autre. S'il y a une raison logique de garder une séparation entre ces activités, il doit aussi y avoir une logique. . .

Le président: La logique c'est que le secteur des assurances de biens et risques divers a grand besoin de capitaux. Deuxièmement, bien sûr, il y a tout l'aspect de l'assurance en gros. Il nous faut des gens qui soient prêts à souscrire des assurances et qui offrent des marchés. Autrement dit, les courtiers en assurance se retrouvent souvent sans marché, sans compagnie prête à souscrire la police. Au Canada, il n'y a pas de marché de réassurance qui