

[Text]

expense. I suppose the conclusion there, or the reasoning there, would be whether a person thinks that the distribution methods that have been traditionally used are beneficial or not.

• 1015

I think the argument is that insurance has to be sold rather than bought, and if it is a good product, then probably it is a good thing to have it widely distributed; and the most vigorous method of distributing has been through a fairly high front-end first-year commission. If commission scales were changed to a level commission, or if agents were compensated by a salary, you would have a different impact of expense; but what the sales volume would be, I do not know.

So the decision sort of lies in that kind of choice of philosophy: whether you sell it across the counter when people ask for it or whether you send men out to try to persuade people to buy it. And if you think life insurance is a good product, then you probably think it is well to have it sold; if you think it is not a good product, then probably you would say: "Well, hang it on a shelf and let anybody who wants it come and get it".

I think by and large life insurance has been a good product socially in this country and in other countries. It is probably going to experience some changes as circumstances and the economic fabric changes.

Mr. Nystrom: Does your department monitor at all the investment patterns of insurance companies?

Mr. Humphrys: Yes, Mr. Nystrom. We are concerned principally with the financial position of the companies—their ability to meet their obligations, and their solvency—more so than with the relationship between the company and the policyholder. This area lies in the area of contract, and the constitutional history of the supervision of insurance has been quite controversial over the years. Generally, the property and civil rights aspect, the individual contract, has been allocated to the provinces; whereas we concern ourselves principally with the corporation itself and its financial position.

So the investment pattern and investment powers are very important in our field of responsibility.

Mr. Nystrom: Has there been any shift in investment patterns that is dramatic or unnatural, in the last year or two?

Mr. Humphrys: Nothing very dramatic. In the life insurance area, their investment in equities has been growing; their investment in stocks has risen quite rapidly; their investment in real estate is growing; and more recently they have put quite a lot in bonds, I think perhaps because of uncertainty about interest rates and the high current rates on bonds. The investment in mortgages has tended to fall as a proportion of assets, although it is still growing, absolutely, by very significant amounts. In the trust industry, though, most of the investment is still going into mortgages.

[Interpretation]

suppose que le point de vue de chacun dépend du fait qu'il approuve ou non les méthodes de distribution utilisées de façon traditionnelle.

Nous discutons, je crois, pour savoir si l'assurance doit être vendue plutôt qu'achetée, et, s'il s'agit d'un bon produit, il est alors probablement avantageux d'en faire une vaste distribution; et la meilleure méthode de distribution a toujours été d'accorder une commission d'achat assez élevée pour la première année. Si l'échelle des commissions était nivelée, ou si les agents touchaient un salaire, les dépenses seraient tout autres; mais j'ignore ce que deviendrait le volume des ventes.

De sorte que la décision semble reposer dans le choix qu'on fait de la méthode, à savoir: si l'on vend directement aux gens qui en font la demande ou si l'on envoie des représentants qui essaient de persuader les gens d'acheter. Et si vous croyez personnellement que l'assurance-vie est un bon produit, vous croyez probablement aussi qu'il est bon d'en vendre; si vous croyez que ce n'est pas un bon produit, vous direz alors probablement: «Posez cela sur une tablette et ceux qui en veulent viendront en chercher».

A mon avis, l'assurance-vie a été, à n'en point douter, un bon produit du point de vue social, au Canada et dans d'autres pays. Elle sera probablement modifiée suivant les circonstances et les changements économiques.

M. Nystrom: Votre ministère exerce-t-il quelque surveillance sur les modes de placement des compagnies d'assurance?

M. Humphrys: Oui, monsieur Nystrom. Nous nous occupons surtout de l'état financier des compagnies—leur capacité de répondre à leurs obligations et leur solvabilité—plutôt que des rapports que la compagnie entretient avec ses clients. Ce domaine relève plutôt du contrat et l'histoire sur le plan constitutionnel de la surveillance de l'assurance a été fort controversée au cours des années. De façon générale, l'aspect des droits civils, le contrat individuel, ont été confiés aux provinces; nous nous soucions principalement, quant à nous, de la corporation elle-même et de sa situation financière.

De sorte que le mode d'investissement et les pouvoirs d'investissement constituent une partie très importante de notre responsabilité.

M. Nystrom: S'est-il produit dans les modes d'investissement des modifications extrêmes ou non naturelles au cours des deux dernières années?

M. Humphrys: Rien d'extrême. Dans l'assurance-vie, les investissements de capitaux ont augmenté; leur investissement sous forme d'actions a augmenté assez rapidement; leur investissement en immeuble augmente; et, plus récemment, les compagnies ont fait des achats considérables d'obligations, peut-être, je crois, à cause des taux d'intérêt précaires et du taux présentement élevé des obligations. L'investissement hypothécaire a marqué une tendance à la baisse, en tant que proportion de l'actif, malgré qu'il croît encore, de façon absolue, dans des proportions appréciables. Dans le secteur de la fiducie, cependant, le gros de l'investissement est toujours orienté vers les hypothèques.