

[Text]

**Mr. Hammond:** It would be feasible. If there were a reinsurance corporation, it would have to look for good business as well as bad.

**The Chairman:** Of course.

**Mr. Hammond:** There would have to be a spreading of the risk.

In some research we have done, we have been looking at it. We were looking at the situation in France, for example, where they did have a government-owned reinsurance company. That was set up I think it was in the 1960s. I am not sure of the exact date. At that time they insisted that all direct writing companies cede a certain portion of their business to that state-owned reinsurance corporation so they would have a spread of risk. In addition, they took some of the bad risks. But although that state-owned reinsurance corporation is still in existence, it no longer is mandatory for the companies to cede a portion of their risk to that company. It is competing freely in the marketplace.

**The Chairman:** How does a company like United Canada get what amounts to very close to half the trucking business in Canada in one company with \$2 million in capital? How does your supervisory agency allow a situation like that to occur?

**Mr. Hammond:** I question that it has half the trucking business. Our estimates are that it has about 10%. Nevertheless . . .

**The Chairman:** It has nothing but trucking.

**Mr. Hammond:** That is right.

We discussed earlier some of the problems when you have a specialty company. But there are some advantages in having a specialty company, in that the clientèle of that company have been very pleased till now with the service they have had. They deal with somebody who understands the trucking business, etc. So there are advantages and there are disadvantages.

I guess I have not really made up my mind that we should not allow specialty companies. There are certainly advantages in having companies that take on a different range of risks.

• 2115

**The Chairman:** Your assertion is that it has only about 10%, even though the Canadian Trucking Association said that 238 Canadian trucking companies carry their business with that organization. They anticipated 35% or 40%—a very high percentage of the industry's business.

**Mr. Hammond:** I think 40% of the members of the Ontario Trucking Association are insured by United Canada. I am not sure, however, that 40% of the trucking business throughout Canada is done by United Canada.

**The Chairman:** Certainly 40% of it in Ontario would be done by this company.

**Mr. Hammond:** That may be fact.

[Translation]

**M. Hammond:** C'est faisable. Si une société de réassurance était mise sur pied, il lui faudrait s'occuper tant des bonnes affaires que des mauvaises.

**Le président:** C'est juste.

**M. Hammond:** Il faudrait alors répartir les risques.

Nous avons étudié la question dans le cadre de certaines de nos recherches. Nous avons, entre autres choses, étudié la situation en France, où il existe une société d'État de réassurance. Je crois me souvenir que cette société a été mise sur pied dans les années 60. Je ne me souviens pas de la date exacte. Le gouvernement avait obligé à l'époque les sociétés d'assurance directe à céder une part de leurs affaires à la société d'État, de manière à répartir les risques. Cette institution a également repris de fort mauvais risques en main. Même si cette société d'État existe toujours, les sociétés privées ne sont plus tenues de lui céder une part de leurs affaires. Elles se font librement concurrence sur le marché.

**Le président:** Pouvez-vous nous expliquer comment une société comme *United Canada* peut obtenir près de la moitié des transactions de camionnage au Canada avec seulement 2 millions de dollars de capital? Comment votre organisme de surveillance peut-il permettre une situation semblable?

**M. Hammond:** Je ne suis pas tout à fait d'accord pour dire qu'il s'agit de la moitié des transactions de camionnage. D'après nos estimations, il s'agit plutôt de 10 p. 100. Cependant . . .

**Le président:** Mais elle ne s'occupe que de camionnage.

**M. Hammond:** C'est exact.

Nous avons parlé plus tôt de certains des problèmes auxquels font face les sociétés spécialisées. Or, cette structure présente quelques avantages. En effet, les clients sont en général très satisfaits des services fournis. Ils traitent avec quelqu'un qui comprend le domaine du camionnage. Il y a donc des avantages et des inconvénients.

Je ne me suis pas encore fait d'opinion précise sur l'opportunité d'inclure les sociétés spécialisées. Le fait d'inclure les sociétés qui prennent un éventail de risques bien différent présente certes des avantages.

**Le président:** Vous nous avez parlé de 10 p. 100 mais l'Association canadienne du camionnage nous a déclaré que 283 de ses membres canadiens sont clients de cette société. Ils prévoyaient un très haut pourcentage des affaires de l'industrie, qui iraient jusqu'à 35 ou 40 p. 100.

**M. Hammond:** Je crois que 40 p. 100 des membres de l'*Ontario Trucking Association* sont assurés auprès de la *United Canada*. Je ne sais pas cependant si la *United Canada* assure 40 p. 100 des entreprises de camionnage du Canada.

**Le président:** Mais d'après vous, 40 p. 100 des entreprises ontariennes seraient assurées auprès de cette société?

**M. Hammond:** Que je sache.