

[Text]

Mr. Langdon: That has been prohibited up to now.

Mr. Le Pan: No, a bank could always loan to an insurance company. You are talking about different kinds of stuff—

Mr. Langdon: But now it cannot get into owning an insurance company.

Mr. Le Pan: I think an insurance company searching for finance is in quite a different position than is a car dealer in its ability to search the market should it actually want to issue debt instruments. So I do not think the analogy is the same as you would suggest.

Mr. Langdon: Why not?

The Chairman: Usually insurance companies are bigger parties.

Mr. Le Pan: Exactly; they have much more access to the capital markets. In the car dealer case, many people—including Parliament, when this bill was looked at in 1980—were worried that particularly in some smaller communities without many bank outlets, for example, the bank would be both the chief source of finance to the dealer and a direct business competitor. If the bank decided to do something in order to put the squeeze on the dealer, knowing it was going to benefit through its own leasing business on the side, that dealer would have relatively few places to turn.

I do not think the same argument applies to insurance companies. An insurance company is going to have a lot more access to different sources of funds than does the car dealer in my example. Indeed, this proposal will give that insurance company more access to funds if it wants to get funds from depositing institutions by extending full commercial lending powers to most trust companies and to most insurance companies. So it is going to have a much broader market to look for corporate financing. So I do not think the example really holds.

I think the conflict pressure issue is there. Because it is different and because it comes in different kinds of ways, we have tried to handle it in different ways for insurance companies than we have in the case of car dealers, essentially through bans on what could happen in a branch where you get the automatic face-to-face contact that insurance agents have to go out and fight for. It does not come to them automatically. By limiting the ability to target market, somebody with a big existing data base is going to have a much better advantage out of the starting block than somebody who does not have that data base.

• 2055

Mr. Langdon: And you really believe that is feasible to prevent, do you?

[Translation]

M. Landgon: Cela est interdit jusqu'ici.

M. Le Pan: Non, une banque peut toujours prêter à une compagnie d'assurance. Vous parlez de choses différentes. . .

M. Langdon: Mais à l'heure actuelle, elle ne peut pas posséder une compagnie d'assurance.

M. Le Pan: Je pense qu'une compagnie d'assurance qui chercherait des fonds serait dans une situation tout à fait différente d'un vendeur de voitures en ce qui concerne sa capacité de faire de la prospection sur le marché, si elle voulait vraiment émettre des titres de créance. Donc, je ne pense pas que votre analogie tienne.

M. Langdon: Pourquoi pas?

Le président: Les compagnies d'assurance sont généralement de grandes entreprises.

M. Le Pan: Exactement; elles ont accès beaucoup plus facilement au marché des capitaux. Dans le cas des vendeurs d'autos, bien des gens, dont le Parlement, quand il a étudié ce projet de loi en 1980, craignaient que, surtout dans les petites collectivités où il n'y a pas beaucoup de succursales bancaires, par exemple, la banque soit à la fois la principale source de financement accessible au vendeur et un concurrent direct. Donc, si la banque décidait de faire quelque chose pour mener la vie dure au vendeur, en sachant que sa propre entreprise de crédit-bail allait en profiter, ce vendeur n'aurait guère de recours.

Je ne pense pas que cet argument s'applique aussi aux compagnies d'assurance. En effet, ces compagnies ont accès à beaucoup plus de sources de financement différentes que le vendeur de voitures dont je parlais dans mon exemple. En fait, cette proposition va donner aux compagnies d'assurance un accès plus facile aux fonds des institutions de dépôt, en accordant les pleins pouvoirs à la plupart des compagnies de fiducie et à la plupart des compagnies d'assurance en ce qui concerne les prêts aux entreprises. Le financement des entreprises va donc se faire sur un marché beaucoup plus vaste. Je ne pense pas, par conséquent, que l'exemple soit vraiment bien choisi.

Je pense que le risque de pressions conflictuelles existe bel et bien. Puisque la question ne se pose pas de la même façon dans toutes les situations, nous avons essayé de trouver des solutions différentes pour les compagnies d'assurance et pour les vendeurs de voitures, en adoptant en gros des interdictions sur les activités qui pourraient se dérouler dans une succursale bancaire, où l'on a automatiquement un contact direct avec le client, alors que les agents d'assurance doivent aller chercher les consommateurs et se battre pour obtenir leur clientèle. Cela ne vient pas automatiquement dans leur cas. En limitant les possibilités de marketing par secteurs-cibles, nous donnons en fait un avantage considérable aux institutions qui ont déjà une base de données importante, par rapport à ceux qui ne possèdent pas de base de données de ce genre.

M. Langdon: Et vous pensez vraiment qu'il est possible d'empêcher cela?