

[Text]

Mr. Le Pan: Perhaps I could make a couple of comments and then maybe we can get into it in more detail. I think the issue of passage of information, for example, would be there regardless of whether one permitted cross-ownership or not, because you would still have the same issue. If you did not permit cross-ownership you would have the issue of passing it to an unrelated insurance company for some kind of fee. I think that issue would be there regardless of whether there was cross-ownership.

We believe the limitations on passing information, for example, and target marketing and marketing through branches will in fact reduce the attraction of acquisitions. They will not completely necessarily eliminate the attraction of acquisitions under this proposal but they will certainly, in our judgment, reduce the attraction of acquisitions.

At the same time, there will be some avenues for financial institutions—banks, trust companies—to market insurance that have not been permitted in the past; for example, credit card holders. That, coupled with the possibility of cross-ownership, will in a limited kind of way allow banks and trust companies, through diversification referred to, into this area that is not completely opened up the way it has been done, for example, in the European Community, but is a partial opening up, if you will. Yet we believe it puts the banks and insurance companies more on an even footing than would otherwise be the case with respect to potential acquisitions if there were complete flow of information as well as complete possibilities for acquisitions, in which case we might well see banks taking over large numbers of insurance companies.

Mr. Rodriguez: But surely to a large extent banks are now marketing insurance. When you get a loan from a bank, the loan is insured. There is an insurance company that insures it. When you get a mortgage—

Mr. Le Pan: I think it is a question of different types of insurance. Credit-related insurance, as you say, has long been something that was available through banks. Property and casualty insurance related to insuring the house—fire, theft, that kind of stuff—has generally not been. In fact, until very recently, when institutions have tried to push the limits of the existing legislation, car insurance has generally not been available through deposit-taking institutions' distribution network. Nor has straight life insurance unrelated to a credit decision, unrelated to the taking out of a loan. This has generally not been available through those kinds of distribution systems.

So I would not agree with your point that the banks have always been in the insurance business. They have been in a very limited part of the insurance business.

Mr. Langdon (Essex—Windsor): Will that, in fact, change?

Mr. Le Pan: What I tried to indicate earlier... Again, it is very hard to forecast, but my own estimation is that in some areas, yes, there will be more, not total.

Mr. Langdon: Are you saying, then, that it will be possible for it to change, even if some of the incentives to do so may be more limited?

[Translation]

M. Le Pan: Je voudrais faire quelques observations, puis nous pourrons entrer dans le détail. Cette question du transfert d'information, par exemple, se poserait de toute manière, car le problème demeure entier même sans cette autorisation de propriété. Si l'on ne permet pas de détenir des compagnies dans un autre secteur, il reste la question du transfert d'information contre paiement. Je pense que le problème se poserait de toute manière.

Nous pensons qu'en limitant le transfert d'information, ainsi que la commercialisation ciblée et la commercialisation dans les succursales bancaires, nous rendrons les acquisitions moins intéressantes. Cela n'éliminera pas nécessairement entièrement l'attrait, mais selon nous, cela le limitera fort certainement.

En même temps, les institutions financières—banques, sociétés de fiducie—auront désormais la possibilité de vendre de l'assurance, par exemple, aux détenteurs de cartes de crédit. Cela, s'ajoutant à la possibilité de propriété dans un autre pilier, permettra dans une certaine mesure aux banques et sociétés de fiducie, par la diversification dont j'ai parlée, d'entrer dans un domaine d'activités, pas aussi complètement qu'on le permet dans la Communauté européenne, par exemple, mais c'est au moins une ouverture partielle. Et nous pensons ainsi préserver un meilleur équilibre des possibilités entre banques et compagnies d'assurance que si l'on permettait le transfert total de l'information, ainsi que la totale liberté d'acquisition, qui risquerait de mener à une situation où un grand nombre de compagnies d'assurance serait absorbé par les banques.

M. Rodriguez: Mais enfin, les banques vendent déjà de l'assurance, dans une large mesure. Quand on obtient un emprunt d'une banque, l'emprunt est assuré. Une assurance est accordée par une compagnie. Quand vous demandez une hypothèque...

M. Le Pan: Ce sont là d'autres types d'assurance. Les assurances relatives au crédit, comme vous le dites, sont depuis longtemps déjà disponibles par l'entremise des banques. Ce n'a pas été le cas généralement des assurances de biens et risques divers—assurance-incendie, vol, par exemple. En fait, jusqu'à très récemment, lorsque les institutions ont essayé de tester les dispositions législatives, il n'était pas possible d'obtenir une assurance-automobile dans le réseau des institutions de dépôt. Pas plus qu'il n'est possible d'acheter une assurance-vie qui ne soit pas liée à un emprunt. Ce type d'assurances n'y a généralement pas été disponible.

Je ne partage donc pas votre point de vue que les banques ont toujours vendu des assurances. Leurs activités dans ce domaine sont extrêmement limitées.

M. Langdon (Essex—Windsor): Cela changera-t-il?

M. Le Pan: Ce que j'essayais de montrer plus tôt... Encore une fois, c'est difficile de le prédire, mais j'estime quant à moi que dans certains domaines, oui, il y aura un accroissement, pas en tout.

M. Langdon: Voulez-vous dire alors que cela pourrait changer même si c'est moins encouragé?