

[Text]

If you look at the \$200 account balance and we break at \$1,000—well, maybe the banks would have a \$200 minimum balance at which their fees change but we do not. You are therefore looking at a situation that does not really reflect the reality in our industry.

Mrs. Collins: So would you say to a customer who was thinking of opening an account that, unless you are prepared to maintain a \$1,000 balance, you would probably be better off going to a bank?

Mr. Evans: No, I do not think we would say that.

Mrs. Collins: Why not? Because, the person might—

Mr. Evans: It is clear from the disclosure information that we have and the kinds of accounts that we offer historically that, if you want a free service package, there is a certain minimum balance that you should maintain. If you do so, all of these services are free. Otherwise, there are charges associated with them.

More recently, we have been moving into different types of accounts in the lower ranges. For example, the largest member company that I have, Royal Trust, has just introduced a “no frills” account which is available to individuals. It involves chequing privileges and withdrawals and deposits with no fees and so on. It is a pure “no frills” account. There are no charges associated with that.

Mrs. Collins: Is this the plain brown envelope account that Mr. McCrossan was talking about yesterday?

Mr. Evans: Yes.

Mrs. Collins: So they are getting into that business then.

Mr. Evans: Other trust companies are looking at the same thing. But it involves a shift in orientation for trust companies to be moving into that particular sector of the marketplace. We have not traditionally been there.

Mrs. Collins: It sounds to me, if what you said earlier is the case, that the cost of servicing these accounts is higher than the services charges. Actually, why would you want to bother?

Mr. Evans: We would not want to, unless we can see that there will be volume to be had there to cover the overhead that is going to be expended in establishing those services.

Mrs. Collins: This gets back to my basic point of why can we not get some sense of justification. If you say the volume goes up, the costs go down, then I would go back—

Mr. Evans: The overhead gets spread across a larger and larger number of transactions.

[Translation]

Comme nous fixons le seuil de nos soldes minimums à 1,000\$, nous n'imputons pas de frais pour les soldes qui tombent en deçà du minimum de 200\$, comme le font les banques. La situation de ces dernières diffère de la nôtre.

Mme Collins: Diriez-vous donc à un client qui songerait à ouvrir un compte chez vous qu'il aurait tout intérêt à faire affaire avec une banque s'il n'a pas l'intention de conserver un solde minimum de 1,000\$?

M. Evans: Non, je ne crois pas que nous allions jusque-là.

Mme Collins: Pourquoi pas? Après tout, ce client pourrait...

M. Evans: Les renseignements que nous publions et le genre de comptes que nous offrons généralement indiquent très clairement aux clients éventuels qu'ils doivent maintenir un certain solde minimum s'ils veulent obtenir la gratuité des services. S'ils maintiennent ce solde minimum, tous les services sont gratuits. Sinon, les services utilisés sont facturés.

Depuis peu, nous offrons de nouveaux genres de comptes assortis de services moins variés. Par exemple, la plus importante compagnie de fiducie membre de mon association, le Royal Trust, offre depuis peu à ses clients un compte de base. Le client peut faire des chèques, des retraits et des dépôts sans frais aucun. C'est un compte assorti des services de base sans frais aucun.

Mme Collins: S'agit-il du compte «dépouillé» dont parlait hier M. McCrossan?

M. Evans: Oui.

Mme Collins: Les compagnies de fiducie offrent donc maintenant ce genre de service.

M. Evans: D'autres compagnies de fiducie envisagent maintenant d'en faire autant. C'est en quelque sorte un revirement de tendance pour les compagnies de fiducie, qui n'ont pas été présentes jusqu'à maintenant sur ce marché.

Mme Collins: D'après ce que vous avez dit un peu plus tôt, j'ai l'impression que les coûts de maintien de ces comptes sont plus élevés que les frais de service. Si c'est le cas, pourquoi vous donnez-vous la peine d'essayer d'attirer la clientèle qui choisirait ces services?

M. Evans: Nous préférierions ne pas offrir ces services, à moins qu'il n'apparaisse clairement que le volume sera suffisant pour couvrir les frais fixes qui y seront associés.

Mme Collins: Cela me ramène au noeud de ma question, à savoir pourquoi il est si difficile de justifier le niveau des frais. Si vous dites que le volume augmente, que les coûts baissent, pourquoi alors...

M. Evans: Les frais fixes peuvent être répartis proportionnellement sur un nombre toujours croissant de transactions.