

le Parlement et le gouvernement à adopter une méthode plus sensée de mettre en commun les économies des Canadiens en donnant de l'expansion aux opérations du Régime des pensions du Canada, en lui permettant d'offrir aux citoyens le choix de toutes les variétés d'assurance-vie, ce que l'autorité publique pourrait faire à une fraction du coût de cette horde d'agents à commission. Je ne vais donc pas empêcher la deuxième lecture du bill, mais je tiens à signaler le danger qu'il y a à continuer dans cette voie.

M. M. W. Martin (Timmins): Quelques mots, monsieur l'Orateur, sur le bill à l'étude. Tout d'abord, j'aimerais avaliser les remarques de l'honorable député de Nanaïmo-Cowichan-Les Îles (M. Cameron). J'avoue sincèrement que je ne suis pas un expert dans ce domaine. Il fut un temps, il y a quelques années, où j'ai eu l'occasion d'en apprendre davantage sur ces choses et je voudrais raconter cette expérience afin de souligner les remarques que nous venons d'entendre. Elle remonte à quelques années, au temps, de fait, où je n'avais pas encore eu le privilège d'accéder à cette auguste Chambre. A cette époque, j'étais à la fois le président du comité de négociations des pompiers. Les employés de notre municipalité s'étaient vu forcer un peu la main à la fois par une compagnie d'assurance et par le conseil pour accepter un plan de pensions. Ce plan ne nous plaisait guère. Nous ne savions pas grand chose des plans de pensions, mais plus nous le relisions et moins il nous plaisait. Nous entreprîmes donc de nous réunir pour l'étudier et les divers départements de la municipalité élevèrent certaines objections. Finalement, le maître-dépanneur de cette compagnie d'assurance nous a régalez d'une belle tirade pour nous remonter le moral. Nous avions, toutefois, déjà étudié le régime de façon tellement approfondie que son discours nous a laissés froids, et nous lui avons posé des colles qui n'étaient pas piquées des vers.

Le lendemain, il m'a même offert un emploi dans sa compagnie d'assurance. Cela ne m'intéressait pas, mais par curiosité, je lui ai demandé de quel emploi il s'agissait. Il m'a dit qu'on me mettrait à l'entraînement pour six mois, que je recevrais un traitement mensuel d'une centaine de dollars plus élevé que celui que je gagnais alors comme sapeur-pompier de première classe. A la fin de ce semestre, la compagnie installerait un bureau dans la localité, car elle n'en avait pas encore. J'aurais à m'occuper des divers régimes de pensions qu'elle y avait, en conclure autant de nouveaux que je pourrais et commencer à vendre des polices d'assurance-vie.

Je recevrais mon traitement et une commission pendant le premier semestre, puis après, je travaillerais à la commission. Je lui ai demandé quelle serait la commission et il m'a répondu qu'elle serait de 90 p. 100 de la prime, la première année, de 15 p. 100, la deuxième année, puis de 5 p. 100, les cinq années suivantes, et de 2 p. 100 par après, tant que la police resterait en vigueur. Cela m'a semblé totalement illogique. J'avais peut-être surestimé mes aptitudes mais j'ai pensé que j'étais assez doué pour les ventes et que je m'acharnerais pendant quelques années, pour prendre ma retraite ensuite en touchant mes 2 p. 100.

• (6.20 p.m.)

J'ai découvert après avoir approfondi la question que je me trompais fort. La compagnie appliquait un autre petit régime qui savait cet optimisme. La compagnie, paraît-il, fixait un objectif chaque année. C'était le montant vendu l'année précédente plus un certain pourcentage. Par exemple, si un vendeur réussissait à écouler \$100,000 d'assurance en un an, l'objectif qu'on lui imposerait l'année suivante serait de \$150,000. Lorsque le chiffre de vente atteignait \$500,000 l'objectif grimpeait à \$600,000. Si l'on était vraiment un as et qu'on réussissait des ventes d'un million de dollars on pousserait encore l'objectif l'année suivante. J'ai aussi constaté que ces 2 p. 100, ou 5 p. 100, ou encore 15 p. 100, ne sont accordés que s'il atteint un chiffre d'affaires fixé. C'est peut-être la raison de la rotation fantastique des vendeurs d'assurance-vie.

L'une des questions soulevées par le député de Nanaïmo-Cowichan-Les Îles (M. Cameron), et qui a trait à ce qui me semble être une escroquerie de la part des sociétés d'assurance dans notre pays, c'est que les 2 p. 100 du montant de la police vendue au client représentent la commission de l'agent. Or, quand l'agent quitte la compagnie, cette commission n'est pas remboursée au client; elle reste dans les coffres de la compagnie. J'ai vu très souvent des vendeurs de premier ordre, au service d'une compagnie depuis des années, ne recevoir aucune rémunération pour leurs ventes antérieures de polices après leur entrée au service d'une autre société.

Ce qui les fâche, c'est que leurs assurés ne bénéficient d'aucun remboursement. Cette pratique m'a tout l'air d'une escroquerie. Voilà l'une des causes de la multiplication des compagnies, notée par le député. Plus il y a de sociétés d'assurance, plus souvent les assurés et le public au Canada seront privés de ce 2 p. 100 empoché par ces sociétés.