

[Texte]

They purchase insurance at the rate of 1.5% up to \$1,050, up to \$70,000; it guarantees them against an increase in interest rates in excess of 2% above the rate they have at the time they purchased the insurance. That is how I understand it.

Mr. Renaud: Not exactly.

Mr. Deans: I come in and I have 12% and I want to buy insurance. I buy, at 1.5%, \$70,000... \$1,050—and interest rates then go to 14.75%. I am covered for 0.75%. That is in simple terms what happens under this proposed Act. What then do we need the reference rate for? The reference rate will be different in every case.

Mr. Renaud: We need the reference rate, sir, to deal with cases that are not at market. If you go to your friendly lender today and he makes you a loan at 12.5% for five years rather than 14.5% for considerations other than normal considerations, then we would be exposed to pay to you, in the example you give, in five years 2% more benefits than if you had contracted your loan today at the market rate. That is how we bring the reference rate into the picture.

Mr. Deans: So if I can negotiate a better deal even that does not help me. If I had good securities, for example, I could go into the bank and say that I have substantial assets. If I could negotiate them down a percentage point, I cannot insure the percentage point.

Mr. Renaud: The rate we will take as a reference rate is the quoted rate, therefore the better rate, of the major lenders. It is doubtful if you could be very much below that.

Mr. Deans: Well, I can borrow money...

Mr. Renaud: Maybe half a point.

Mr. Deans:—at one point above prime right now. I cannot get a mortgage at one point above prime in this sense, but I can work it so I have a mortgage on the home, the home being the collateral. What you are telling me is that people cannot really buy insurance for anything in excess of 2% of the actual interest rate they are paying?

Mr. Renaud: That is quite right, sir.

Mr. Deans: I see.

Mr. Renaud: It is not exactly what they paid, sir. It is the rate of the market at the time they contract.

Mr. Deans: Notwithstanding what they themselves pay?

Mr. Renaud: That is right.

Mr. Deans: That has nothing to do with it. So in fact it is not exactly the way it was purported to be. You cannot secure yourself for everything in excess of 2% beyond what you are currently paying.

[Traduction]

N'importe qui peut demander à contracter une assurance qui, pour une hypothèque de 70,000\$, c'est-à-dire le maximum autorisé, coûte 1,5 p.100, soit à concurrence de 1,050\$, ce qui protège l'assuré contre toute augmentation des taux d'intérêt qui seraient de 2 p. 100 supérieurs au taux d'intérêt en vigueur à l'époque où l'assuré aurait contracté cette assurance. C'est ainsi que je le vois.

M. Renaud: Pas exactement.

M. Deans: On me fixe un taux de 12 p. 100 et je demande à souscrire une assurance. Mon hypothèque est de 70,000\$, ce qui me coûte 1,050\$ à 1,5 p. 100. Ensuite, les taux d'intérêt passent à 14,75 p. 100, ce qui fait que la Société prend en charge les 0,75 p. 100. Voilà, en termes simples, ce que propose ce projet de loi. Pourquoi alors ce taux de base est-il nécessaire? Il sera différent dans chaque cas.

M. Renaud: Ce taux de base est nécessaire pour tout prêt ne passant pas par le marché. Si un ami vous consent un prêt à 12,5 p. 100 sur cinq ans au lieu de 14,5 p. 100 pour certaines raisons, nous devrions vous donner, pour reprendre votre exemple, 2 p. 100 de plus dans cinq ans que si vous aviez contracté ce prêt au taux du marché. Voilà à quoi sert ce taux de base.

M. Deans: Donc si je peux négocier un prêt en ma faveur, j'en sors perdant. Si je présente certaines garanties, je pourrais, par exemple, informer la banque à laquelle je m'adresserais que je possède d'importantes réserves. Si je pouvais les faire baisser d'un point, je ne pourrais pas l'assurer.

M. Renaud: Le taux qui servira de taux de base sera le taux cité par les principaux prêteurs, c'est-à-dire leur taux préférentiel. Je doute fort que vous puissiez négocier quoi que ce soit de beaucoup moins élevé.

M. Deans: Mais je peux très bien contracter un prêt...

M. Renaud: Inférieur d'un demi point, peut-être.

M. Deans:... qui serait d'un point supérieur au taux préférentiel. Je ne veux pas obtenir d'hypothèque à ce taux-là, mais je peux m'arranger pour qu'une hypothèque grève ma maison, cette dernière étant ma garantie. Ce que vous me dites en fait, c'est que personne ne peut souscrire une assurance pour se protéger contre une augmentation supérieure de 2 p. 100 au taux qu'il paie actuellement?

M. Renaud: En effet, monsieur.

M. Deans: Je vois.

M. Renaud: Ce n'est pas exactement ce qu'ils ont payé. Nous retenons le taux du marché à l'époque où ce prêt a été contracté.

M. Deans: Indépendamment de ce qu'ils auraient pu payer?

M. Renaud: C'est exact.

M. Deans: Cela n'a rien à voir. En fait, ce n'est pas ce qui avait été dit. En réalité, on ne peut pas souscrire une assurance contre une augmentation supérieure de 2 p. 100 au taux contracté.