

[Texte]

Mr. Buchanan: It is a break-even situation. Thank you, Mr. Chairman.

Le président: Merci, monsieur Buchanan. Je cède maintenant la parole à M. Nystrom.

Mr. Nystrom: I would like to ask a few questions on one or two different areas. A number of people who have purchased life insurance policies, particularly younger people and poorer people, have had, for one reason or another, to discontinue them. I have often received complaints that the cash surrender value when they do that is too low a proportion of the premium or the policy.

I was wondering whether or not your department has done any study as to how much money is lost by people who surrender their policies, or what general percentage of the premium they lose, or how many people this affects. Have you done any studies on that?

Mr. Humphrys: No, Mr. Nystrom, we have no statistical studies to give any kind of figures such as you mentioned.

Mr. Nystrom: Are you planning on looking at that area at all? It seems to me it affects quite a few little people in our country.

Mr. Humphrys: No, we have no plans in process to study that particular area. Of course, the situation you described is one of long standing in the industry. It arises from the way expenses arise in the putting of business on the books, and also the traditional practice of paying a fairly high first-year commission to the agent for a new policy.

When you take the high first-year commission, together with the acquisition expense, that is the surrounding expense of the medical examination or the underwriting expense and setting up the record and issuing the policy, the big impact of expense of issuing a life insurance policy is at the start. The view has been in the industry that in the search for equity amongst the various groups of policyholders, if a policy comes on the books incurring a heavy expense and then goes off soon, the rest of the policyholders should not be charged for that expense. This has resulted in low or nonexistent surrender charges in the early years of the policy, until the duration amounts to the point where some of the significant portion of the expense has been recovered from the loadings on those premiums.

It has had its origin particularly because of the high volume of participating business that has traditionally been done in Canada, where the business is really on a mutual basis and the profits are distributed to the policyholders.

That is the origin of it. One can debate the equity of it, and it has been debated at great length over the years. One could argue that the heavy front-end expense should be changed to a more level

[Interprétation]

M. Buchanan: C'est une question d'équilibre entre pertes et profits. Je vous remercie, monsieur le président.

The Chairman: Thank you, Mr. Buchanan. I now recognize Mr. Nystrom.

M. Nystrom: Je voudrais poser quelques questions se rapportant à un ou deux sujets différents. Un certain nombre de personnes qui ont souscrit des polices d'assurance-vie, en particulier des jeunes gens, et des personnes de petite condition; ont dû, pour une raison ou pour une autre, annuler leur police d'assurance. J'ai souvent reçu des plaintes prétendant que la valeur de rachat dans un tel cas n'est pas en proportion suffisante de la prime ou de la police.

Je me demande si votre ministère a effectué une étude quelconque afin de déterminer les sommes que perdent ceux qui renoncent à leur police ou le pourcentage général de la prime qu'ils perdent ou encore le nombre de personnes qui sont touchées par cette mesure. Avez-vous effectué des études à ce sujet?

M. Humphrys: Non, monsieur Nystrom, nous n'avons aucune étude statistique qui permette de vous fournir le genre de chiffres que vous demandez.

M. Nystrom: N'avez-vous pas du tout l'intention de vous occuper de ce problème? Il me semble qu'il touche un assez grand nombre de déshérités de notre pays.

M. Humphrys: Non, nous n'avons pas de projet en cours pour effectuer une étude dans ce domaine précis. Évidemment, la situation que vous décrivez existe depuis longtemps dans l'industrie de l'assurance. Elle découle de la façon dont des frais se produisent par suite de l'inscription des affaires sur les registres, sans oublier la méthode traditionnelle qui consiste à payer à l'agent la première année une commission assez élevée pour une nouvelle police.

Si vous ajoutez cette commission aux dépenses de souscription, c'est-à-dire les frais d'examen médical ou les dépenses de l'organisme assureur et les frais d'établissement de la fiche et du contrat, vous vous rendez compte que la majorité des dépenses correspondant à l'établissement d'une police d'assurance-vie a lieu au tout début. D'après l'industrie, si l'on veut être juste envers les différents groupes de détenteurs de police, lorsqu'une police est portée sur le registre, et qu'elle entraîne des frais onéreux pour être ensuite annulée au bout de peu de temps, on ne doit pas imputer aux autres détenteurs de police une telle dépense. Par suite de cette décision, les cas de rachat de police ont été très peu nombreux ou inexistant, au cours des premières années de la souscription, jusqu'à ce qu'elle ait duré assez longtemps pour qu'une partie considérable des frais ait été remboursée par le montant des primes payées.

Cette décision est fondée en particulier sur le volume élevé de participation aux affaires qu'on trouve traditionnellement au Canada, où les transactions se font vraiment sur une base mutuelle et où les bénéfices sont distribués aux détenteurs de polices.

C'est donc l'origine de cette procédure. On peut discuter de son équité et on l'a fait dans tous les détails depuis des années. On peut prétendre que les fortes dépenses du début devraient être étalées. Je