

[Texte]

In terms of the expanded powers and the first part of the thrust of the proposal, the partial breakdown of the pillars, the framework essentially involves expansion of in-house powers. By "in-house powers" we mean the business powers an institution is able to exercise itself as opposed to exercising through subsidiaries or affiliates.

Second, generally an increase in financial institutions' ability to network other products, products either of an affiliated financial institution or of a third-party financial institution, of course with some exceptions such as insurance, where networking is basically prohibited. . . I will come back to that in a moment with the details.

The third aspect of the breakdown of the pillars is diversification beyond traditional areas of business by owning institutions and other pillars. That refers to, for example, allowing trust companies and banks to own insurance companies, insurance companies to own trust companies, and so forth. To some extent, this diversification has already been occurring. It has been occurring, for example, in the trust and insurance case. Some 20 of the insurance companies over the past couple of years have gotten into deposit-taking on the side through a variety of trust company affiliates. This framework allows a more even ability for institutions from each pillar to move into others' businesses, though with some restrictions to which I will come in a second.

The restrictions to that derive fundamentally from the ownership policy, where, for example, the ownership policy continues, as I said a moment ago, to require that no one individual or group of associated individuals owns more than 10% of a Schedule A bank. So complete ownership of Schedule A banks is not permitted by this cross-pillar diversification.

Mr. Rodriguez: What is the thinking about this business of banks owning insurance companies? You could have the bank here and right beside it is its insurance company. All they put up is a drywall and they can have their insurance company.

Mr. Le Pan: Yes.

Mr. Rodriguez: What is the thinking in then saying to the banks that they cannot market insurance through their branches? They can own an insurance company, but then you are going to set up a whole pile of regulations to make sure they do not transfer information about their clients back and forth.

• 2025

I have been trying to think about this. Which is better for the consumer? Is it to allow the banks to market the insurance through their branches rather than having them gobble up insurance companies or establish insurance companies and go through this song and dance that you can actually have an arm's length relationship when they will find ways to pass on information to their insurance company about their customers?

[Traduction]

En ce qui concerne l'élargissement des pouvoirs et la première partie de la proposition, portant sur le décloisonnement partiel des piliers, il s'agit essentiellement d'accroître les pouvoirs internes. Par «pouvoirs internes», nous entendons les possibilités d'activités commerciales qu'une institution peut exercer directement plutôt que par ses filiales ou sociétés affiliées.

Deuxièmement, il est prévu de permettre aux institutions financières d'accroître la mise en réseau d'autres produits, produits d'une autre institution financière affiliée, ou d'une institution tierce, avec bien sûr des exceptions dans le domaine de l'assurance, par exemple, ou la mise en réseau des produits est essentiellement interdite. J'y reviendrai dans quelques instants avec plus de détails.

Le troisième aspect du décloisonnement entre les quatre piliers est celui de la diversification au-delà des activités traditionnelles par la propriété d'institutions dans les autres piliers. Cela veut dire par exemple que les sociétés de fiducie et les banques pourront être propriétaires de compagnies d'assurance, et les compagnies d'assurance pourront détenir des sociétés de fiducie, et ainsi de suite. Cette diversification est déjà en marche, dans une certaine mesure. On l'a vue, par exemple, dans le cas des fiducies et des assurances. Au cours des dernières années, une vingtaine de compagnies d'assurance sont entrées par la petite porte dans les activités de dépôt, en s'affiliant à diverses sociétés de fiducie. Ce régime égalise les possibilités pour les institutions de chacun des piliers d'entrer dans le domaine d'activité des autres, avec toutefois certaines restrictions que je mentionnerai dans une seconde.

Ces restrictions découlent de la politique sur la propriété qui, par exemple, comme je l'ai dit il y a un instant, continue d'interdire à une personne ou à un groupe de personnes associées de détenir plus de 10 p. 100 des actions d'une banque de l'annexe A. Cette diversification des activités entre les piliers traditionnels ne permet donc pas l'acquisition totale d'une banque de l'annexe A.

M. Rodriguez: Et qu'en est-il des banques qui détiendraient des compagnies d'assurance? On pourrait avoir une banque avec juste à côté une compagnie d'assurance. Il suffit de mettre une paroi entre les deux et c'est fait.

M. Le Pan: Oui.

M. Rodriguez: Alors pourquoi interdire aux banques de vendre de l'assurance dans leur propre succursale? Vous leur permettez d'avoir une compagnie d'assurance, puis vous instituez toutes sortes de règlements pour les empêcher de se passer mutuellement l'information concernant leurs clients.

Je me suis posé la question. Qu'est-ce qui est plus avantageux pour le consommateur? Permettre aux banques de vendre de l'assurance dans leurs succursales, plutôt que de leur permettre d'acquérir des compagnies d'assurance ou d'en créer et de faire semblant qu'il est effectivement possible de n'avoir aucun lien de dépendance, alors qu'elles trouveront bien le moyen de passer l'information sur les clients à leur propre compagnie d'assurance?