

[Texte]

**Mr. Evans:** There are different ways of looking at things. If you look carefully at the tables, I think you will see that the figure used is a median figure, which is the middle of the range, but you will also see that the range for some institutions extends considerably above at the top end the range for others. Our range has tended to be a bit tighter.

The median figure for certain types of accounts were higher, but our industry operates differently from the banking industry. I think we should recognize that the trust industry has traditionally been the nation's savings banks, if you will, and the banking industry has been the nation's transactions banks. People have looked to trust companies for their savings vehicles in the form of term deposits and guaranteed investment certificates and I think only recently—the last five to ten years—people have not looked to trust companies as a place where they established their transactions accounts, where they do their chequing account business and so on. They usually have a bank account and the banks are the ones on which they write cheques and so on, because that is what banks did.

Our larger companies are moving into that field and providing competitive opportunities and challenges to the banks. But today, as the bankers indicated and I think members of the committee indicated, 75% to 80% of the transactions business, or maybe even higher, is done through the banks. That being the case, our account balances will tend to be larger than the banks' account balances. People put their savings balances with us.

• 1025

As a result, our members do not typically differentiate in terms of, for example, the minimum account balance to get totally free services. In the vast majority of trust companies it is \$1,000, whereas the banks break it down into thousands, and some services are broken out at \$600 and some are broken out at \$200. Typically, we make one break, above \$1,000 and below \$1,000.

That has been the practice of the industry because it reflects the nature of our clientele. Our clientele are primarily using trust companies for savings. We provide chequing services off their savings account, but that is not where most people have maintained their transactions balances.

I think Mr. MacIntosh pointed out yesterday that he found it somewhat of a problem that many people keep small transactions balances at the banks, but keep their savings at a trust company where they can get better interest rates. I think that is a clear reflection of the facts of life. Our balances are higher and, as a result, we have different breaks.

[Traduction]

**M. Evans:** On peut examiner les choses selon différentes perspectives. Si vous examinez soigneusement les tableaux, vous pouvez voir que les chiffres utilisés représentent une moyenne, mais vous constaterez aussi que pour certaines institutions, cette moyenne dépasse de loin celle des autres. La nôtre a eu tendance à être assez modérée.

La moyenne pour certains types de comptes était élevée, mais notre industrie fonctionne d'une façon différente de celle des banques. Il faudrait reconnaître que les sociétés de fiducie représentent traditionnellement les banques d'épargne de la nation, si vous voulez, les banques étant les institutions de transaction. Les gens s'adressent aux sociétés de fiducie pour épargner au moyen de dépôts à terme et de certificats de placements garantis, et c'est seulement récemment—depuis cinq ou dix ans—que les gens ne se sont pas adressés aux sociétés de fiducie pour y avoir leurs comptes de transactions, leurs comptes-chèques, et ainsi de suite. En général, ils ont un compte en banque, et ils utilisent des chèques bancaires, parce que c'est ce qui caractérise les banques.

Nos plus grandes sociétés entrent dans ce domaine et elles offrent des possibilités qui concurrencent les banques. Mais aujourd'hui, comme l'ont indiqué les banquiers et les membres du Comité, les banques effectuent 75 à 80 p. 100 des transactions, et cette proportion peut être même plus élevée. Pour cette raison, les soldes de nos comptes sont plus élevés que ceux des banques. Les consommateurs placent leurs épargnes chez nous.

Par conséquent, nos institutions membres ne lient pas, généralement, la gratuité des services au maintien d'un solde minimum. Dans la grande majorité des compagnies de fiducie, le solde minimum doit être de 1,000\$, tandis que les banques facturent certains services selon que le solde est inférieur à 1,000\$ ou à plusieurs milliers de dollars et, dans certains cas, à 600\$ ou à 200\$. En règle générale, la gratuité des services dans nos institutions membres est fonction d'un minimum unique, soit 1,000\$.

C'est le seuil que choisissent généralement nos institutions membres, puisqu'il reflète les habitudes de notre clientèle. De fait, celle-ci place surtout dans les compagnies de fiducie ses épargnes. Nos clients peuvent tirer des chèques sur leurs comptes d'épargne, mais la plupart des consommateurs utilisent un compte-chèques pour la majorité de leurs transactions.

M. MacIntosh a signalé hier, je crois, que le problème est en partie attribuable au fait que de nombreux consommateurs conservent dans les banques un solde minimum pour leurs transactions courantes, mais placent leurs épargnes dans les compagnies de fiducie, qui versent des taux d'intérêt plus attrayants. À mon avis, cela correspond tout à fait à la réalité. Nos soldes sont plus élevés, et par conséquent, nous fixons des exigences différentes pour ce qui est des soldes minimums.