

[Text]

Mr. Gray: We were told previously by the banks that 50% of credit card balances are paid during the grace period and that the most tardy in their payments were the upper-income people. If we talk about the major credit card issuers, as opposed to franchise card issuers, the banks told me that it is still the upper-income people who are tardy in their payments.

We hear people saying that they are short of cash at Christmas time. Of course this is the big boom season for credit cards, and, for example, the interest rates on Canadian Tire and Zellers credit cards are higher than 18% or 19% at the present time. Does your association see that perhaps in many cases there might be a lot more lower-income people using those cards I mentioned and they would have to pay in the long run and suffer more from the higher interest rates?

Ms Daly-Todd: Mr. Gray, we have access only to the same information you do. I will make one point. Even though the retail credit rate is about 28.8% versus 19% or so for the bank rate, if a consumer pays off a retail credit card loan within say two or three months, they actually do better than they would have at the bank rate. Because of the two different methods of calculation, and assuming they have proper information, consumers can actually do better with a retail card.

Mr. Gray: Would you be in favour—I'm not sure you would be in favour, but I'll ask it anyway—of a spread or a margin brought down to what we would consider to be a reasonable rate, and the grace period waived in favour of general lower interest rates? I'm not asking you to solve all the banks' problems here right now.

Mr. Simpson: It's the—take-or-eat-it—too proposition, and we get into this with the debit card issue with respect to instant cash through the electronic funds transfer.

We would see no reason at the present time to expect consumers to waive on the grace period. We haven't seen any demonstrable evidence that the banks and FI have provided a flexible financing arrangement for consumers to allow that sort of current right to be given up. However, if there was a real proposal on the table by the banks and FIs with respect to how they were going to consistently give consumers the benefit of good, current, low interest rates, then I think we would have to look at it again.

Mr. Gray: We've seen that when prime rates go up, credit card rates go up. There doesn't seem to be any problem there, but when the prime rates go down the credit card rates stay the same. Would you care to go on the record again to give your thoughts on that?

Ms Lister: Fluid going up and sticky coming down, it's as simple as that; it happens every time.

[Translation]

M. Gray: Les banques nous ont dit précédemment que 50 p.100 des soldes des cartes de crédit étaient remboursés à temps et que c'était les personnes qui avaient les plus hauts revenus qui tardaient le plus à payer. Si l'on prend maintenant le cas des principaux émetteurs de cartes de crédit, et non pas des émetteurs de cartes franchisés, les banques me disent là encore que ce sont les gens ayant les plus gros revenus qui payent le plus tard.

On entend les gens se plaindre qu'ils manquent d'argent au moment de Noël. Bien entendu, c'est la période pendant laquelle les cartes de crédit marchent le mieux, et il faut voir, par exemple, que les taux d'intérêt sur les cartes de crédit de Canadian Tire et de Zellers sont supérieurs à l'heure actuelle au chiffre de 18 ou de 19 p.100. Votre association ne croit-elle pas que bien souvent il y a peut-être davantage de gens à faible revenu qui utilisent les cartes que je viens d'indiquer, qu'ils devront rembourser à long terme et qu'ils vont davantage souffrir des taux d'intérêt élevés?

Mme Daly-Todd: Monsieur Gray, nous n'avons pas davantage de renseignements que vous. Je dirai simplement une chose. Même si les cartes de crédit des détaillants portent leur intérêt à quelque 28,8 p.100 contre 19 p.100 pour les cartes bancaires, à partir du moment où le consommateur rembourse son prêt sur une carte de crédit d'un détaillant, disons dans les deux ou trois mois, il s'en sort mieux qu'avec une carte bancaire. En raison des différences que présentent les deux modes de calcul, et si l'on part du principe qu'ils sont bien informés, les consommateurs s'en sortent en fait mieux avec une carte de crédit d'un détaillant.

M. Gray: Seriez-vous d'accord—je ne suis pas sûr que vous soyez d'accord, mais je vous pose la question quand même—pour qu'on réduise l'écart entre les taux à un niveau qui serait considéré comme raisonnable et pour que l'on renonce au délai de grâce en faveur de taux d'intérêt moins élevés? Je ne vous demande pas ici de résoudre tous les problèmes des banques.

M. Simpson: C'est le vieux problème du beurre et de l'argent du beurre, et cela pose la question du choix entre utiliser une carte de débit et obtenir instantanément de l'argent liquide en faisant un virement automatique.

Nous ne voyons pas pourquoi à l'heure actuelle les consommateurs seraient tenus de renoncer au délai de grâce. Rien ne nous prouve que les banques et les institutions financières aient procuré aux consommateurs un moyen de financement suffisamment souple pour qu'ils abandonnent ce droit dont ils jouissent à l'heure actuelle. Toutefois, si les banques et les institutions financières mettaient sur la table une proposition vraiment intéressante qui permettrait aux consommateurs de bénéficier en permanence d'un taux d'intérêt faible et rajusté, nous pourrions revoir la question.

M. Gray: Nous avons vu que lorsque les taux privilégiés augmentent, les taux d'intérêt sur les cartes de crédit augmentent. Cela paraît logique, mais par contre, lorsque les taux privilégiés diminuent, les taux sur les cartes de crédit restent au même niveau. Pourriez-vous nous dire une fois de plus ce que vous en pensez?

Mme Lister: Ça monte vite, mais ça redescend lentement, c'est aussi simple que cela; c'est toutes les fois la même chose.