

[Text]

• 1110

For decades, Canada had a small number of banks. Competition, which was vigorous, was mainly on the basis of service quality. A profit for banks came almost entirely from our interest rate spread, or the difference between the interest we charged on loans and the interest we paid on deposits. Very little of the bank's revenue came from fees for transaction services. In effect, the large depositors cross-subsidized those with small deposits as well as though who were extensive users of transaction services.

In recent years, public policy-makers have encouraged more competition in our industry, a development the Bank of Montreal strongly encouraged, and it was effective. Today in Canada, the financial system has evolved from an industry with five or six participants to more than 100 competing through some 12,500 branches coast to coast.

Far from dominating the marketplace, banks now have about one-half of the personal deposit market in Canada. Because of this heightened competition, a change from the practice of providing transaction services free of charge took place. Let me explain.

When new competitors entered the deposit-taking business, many adopted a strategy of targeting large depositors with branches in the cities. The interest rates offered on deposits was their chief tool in seeking to attract business away from the major banks. Now, banks responded by increasing interest rates paid on deposits in order to preserve their deposit and their customer base. Increased interest for deposits combined with increased competition for loans meant that the interest rate spread narrowed.

Financial institutions could no longer subsidize transaction services to the same degree. Banking worldwide is an industry in transition, and the structural change in financial services and its associated pricing is a phenomenon that is probably irreversible.

Let me now deal with the subject of service quality, since quality and price are two sides of the same coin. Over the past 10 years, banking in Canada has undergone nothing short of a revolution. The range, quality, and convenience of services have expanded dramatically. These service enhancements responded to the needs of a more demanding Canadian consumer and were fuelled by increased competition.

The branch systems of Canadian chartered banks are among the most extensive in the world. These networks bring Canadians in small communities, as well as large, a comprehensive range of banking services. Customers in smaller towns benefit from a bank's presence through access to a growing range of financial services from the economies of scale achieved by the larger banks, and

[Translation]

Jusqu'à tout récemment, le Canada ne comptait qu'un nombre restreint d'institutions bancaires. La concurrence, bien que vive, portait essentiellement sur la qualité du service. Les bénéfices du secteur bancaire provenaient surtout de la marge d'intérêt, soit l'écart entre le taux imposé aux prêts et celui versé sur les dépôts. Les frais de transaction ne comptaient que pour une part minime des revenus. En effet, les dépôts importants compensaient les petits dépôts de même que le coût associé aux transactions.

Au cours des dernières années, les responsables des politiques ont favorisé la concurrence dans notre secteur, initiative fortement encouragée par la Banque de Montréal. Et les résultats n'ont pas tardé. Aujourd'hui, le système financier canadien compte plus de 100 institutions financières, soit quelque 12,500 succursales de par le pays, comparativement à cinq ou six établissements voilà quelques années.

Loin de dominer le marché, les banques détiennent actuellement la moitié des dépôts des particuliers au Canada. Cette forte concurrence s'est traduite par un changement au chapitre de la gratuité des services bancaires. Je m'explique.

Bon nombre des nouveaux concurrents qui ont joint les rangs des institutions de dépôt ont adopté une stratégie visant les déposants de grande envergure et ouvert des succursales dans les grandes villes. Ils ont cherché à attirer des clients des grandes banques, principalement en offrant sur les dépôts des taux d'intérêt intéressants. Les banques ont réagi en augmentant leur taux d'intérêt sur les dépôts, afin de préserver leur base de dépôt et de conserver leur clientèle. L'accroissement des taux d'intérêt sur les dépôts ainsi que le resserrement de la concurrence à l'égard des prêts se sont traduits par une diminution de la marge.

Les institutions financières ne pouvaient plus assumer le coût associé aux transactions dans la même mesure. Le secteur bancaire, à l'échelle internationale, est en pleine transition. Les changements de structure amorcés, relativement aux services financiers et aux frais connexes, sont vraisemblablement irréversibles.

Permettez-moi maintenant de me pencher sur la qualité des services puisque la qualité et le prix constituent des éléments indissociables. Au cours de la dernière décennie, une véritable révolution s'est opérée dans les services bancaires au Canada, ces derniers devenant beaucoup plus variés, de meilleure qualité et d'une commodité accrue. Ces améliorations répondaient aux besoins d'une clientèle plus exigeante et, aussi, à une concurrence plus serrée.

Notre réseau de succursale des banques à charte canadiennes est sans conteste, l'un des plus vastes du monde. Il permet aux Canadiens d'avoir accès à une gamme complète de services bancaires à la fine pointe de la technologie, qu'ils habitent une grande ville ou une agglomération plus modeste. Dans ce dernier cas, la présence d'une banque leur permet d'avoir accès à une