

[Texte]

tions to post more capital, and insurance companies do offer letters of credit to the supervisory authorities and charge a risk premium to the company for that letter of credit. That market is well established, and those letters of credit might cost anywhere from 0.25% up to 2% of the guarantee. In fact, you may not be able to get a letter of credit under any circumstances because the company assesses that the risk is too great. So there is a market in other financial institutions which is a sort of risk-related premium, where an insurance company is risking its own capital guaranteeing the solvency of another company.

• 1135

My second comment: If you had Mr. Warner's suggestion of a \$5,000 guarantee with a 90% co-insurance, I suspect very much that some financial institutions might very well want to say, you are guaranteed 100% on the first \$100,000 and we will purchase insurance from an insurer, guaranteeing that 10% co-insurance factor. You would very quickly, I think, find takers, at least for the big banks and the big trust companies, and there would obviously be a risk-related premium introduced into the marketplace.

I would suspect that the premium for the big banks might be in the order of 1/50 of 1%, and by the time you get down to a Greymac you might find that insurance was not available at any cost or at any price for that 10% guarantee. So you could well see a risk-related premium being introduced into the market through your co-insurance proposal, if the financial institutions themselves chose to offer their depositors a 100% guarantee and went out and purchased that insurance. It is an interesting concept and it just might happen that way.

The Chairman: Mr. Riis.

Mr. Riis: A very interesting point actually.

Mr. Wyman: I think you have to keep that base if you decide to go that route. I think you have to keep that base fairly low. I mentioned earlier on that with a \$20,000 limit Seaway was able to obtain well over \$100 million—I think it was in a six-week period. Therefore, \$20,000 is not the number. It has to be substantially less than that.

Mr. McCrossan: Yes, I agree with that.

Mr. Riis: In your report you talk about the difficulty of supervision of financial institutions split between the various jurisdictions. You say that they are in a confused situation presently. The green paper suggests the amalgamating of the two supervisory departments. Is that, in your estimation, adequate? If not, what other suggestions might you give us to consider, in terms of providing the necessary supervisory and monitoring powers, recognizing that confusing jurisdictional problem?

[Traduction]

conserver plus de capitaux, et les compagnies d'assurances offrent une lettre de crédit aux autorités de surveillance et perçoivent une prime de risque auprès de leur client pour cette lettre de crédit. C'est un marché bien établi, et ces lettres de crédit peuvent coûter 0,25 p. 100 à 1 p. 100 du montant de la garantie. Et il se peut même qu'un client ne puisse obtenir une lettre de crédit si la compagnie estime qu'il présente de trop grands risques. Il existe aussi un marché chez d'autres institutions financières, marché qui correspond à une prime de risque: dans ce contexte, une compagnie d'assurances risque ses propres capitaux pour garantir la solvabilité d'une autre société.

Ma seconde observation est la suivante. Prenons l'idée de M. Warner selon laquelle on aurait une garantie de 5,000\$ et une coassurance à 90 p. 100. Dans ces conditions, je pense bien que certaines institutions financières seraient prêtes à dire à l'intéressé: «Vous avez une garantie complète à l'égard de la première tranche de 100,000\$, et nous achèterons une assurance d'une compagnie d'assurances pour garantir les 10 p. 100 constituant la différence». Très rapidement, je pense, les grandes banques et les grosses sociétés de fiducie s'intéresseraient à cette formule, et l'on aurait ainsi dès lors une prime de risque sur le marché.

J'imagine que la prime serait d'environ 1/50 de 1 p. 100 pour ce qui est des grandes banques, et que, rendu aux institutions de la catégorie de la Greymac, on constaterait qu'il n'y a pas moyen d'assurer la garantie de 10 p. 100, quel que soit le prix offert. Donc, on pourrait bien voir apparaître sur le marché une prime de risque, par le biais de la coassurance, si les institutions financières elles-mêmes décident d'offrir à leurs déposants une garantie de 100 p. 100 et d'acheter elles-mêmes l'assurance. C'est un concept intéressant, et il se pourrait bien que les choses évoluent en ce sens.

Le président: Monsieur Riis.

M. Riis: Oui, c'est vraiment un point intéressant.

M. Wyman: Je pense qu'il faut garder ce niveau de base à l'esprit si l'on décide d'opter pour cette voie. Je crois qu'il faudrait maintenir cette base à un niveau assez bas. J'ai mentionné plus tôt qu'avec une limite de 20,000\$, la Seaway a pu obtenir beaucoup plus que 100 millions de dollars, en une période de six semaines, je crois. En conséquence, ce chiffre de 20,000\$ n'est pas celui qu'il nous faut. Il faut une limite nettement inférieure à ce montant.

M. McCrossan: Oui, je suis d'accord.

M. Riis: Dans votre rapport, vous mentionnez qu'il est difficile de surveiller les institutions financières du fait que ce rôle soit partagé par deux juridictions. Vous dites que cela cause de la confusion à l'heure actuelle. Le Livre vert propose de fusionner les deux organes de surveillance. Qu'en pensez-vous? Si vous croyez que ce serait là une erreur, comment devrait-on exercer les pouvoirs de surveillance et de contrôle, compte tenu de la confusion existant maintenant sur le plan juridictionnel?