

[Texte]

**Mr. Le Pan:** I have referred to some in-house powers. Trust and insurance companies will have full consumer lending powers. Commercial lending powers will be expanded. The reason why they are not full is that trust companies, for example, will have to have \$25 million in capital and regulatory approval before they are fully allowed to engage in commercial lending. Regulatory approval is basically to ensure they have adequate systems staff, proficiency to manage a commercial lending portfolio. I have already talked about networking powers.

Portfolio management and investment advice is provided in-house to the banks. The trust companies, of course, have had that inherently for some time. We have talked about networking, excluding most insurance. When I say "most", I mean things like credit, life, and stuff like that, which will not be allowed. The promotion of goods and services to credit card holders is a power the banks do not now have.

• 2110

There are certain restrictions on powers in a couple that we have not talked about. No in-house trust powers for banks: that is a change from the proposals in 1987. In 1987, the trust powers were in-house. In this proposal the trust powers can be exercised through a trust subsidiary. We received a number of representations, in particular from the provinces, that allowing in-house trust powers would unnecessarily raise federal-provincial issues, because regulation of trust companies is a shared jurisdiction with the provinces. Regulation of banking is much more a federal jurisdiction under the Constitution.

Rather than get into those kinds of questions about who was allowed to regulate in the bank or outside the bank, we thought that in the spirit of trying to make harmonization discussions go better we would not allow banks to have in-house trust powers but would allow them to exercise them through a subsidiary with little business difference but a great deal of difference in smoothing the way toward meaningful federal-provincial discussions.

Insurance networking proposals. We have talked about retailing and the pressure issue and we do not think the traditional distribution pattern will be disrupted as a result of this. We have talked about all of this.

**Mr. Fontana (London East):** Would you define retailing for me?

[Traduction]

**M. Le Pan:** J'ai parlé de certains des pouvoirs internes. Les compagnies fiduciaires et les compagnies d'assurance disposeront de tous les pouvoirs nécessaires pour s'occuper du prêt à la consommation. Elles auront également des pouvoirs accrus en ce qui concerne les prêts aux entreprises. Si nous ne leur accordons pas les pleins pouvoirs dans ce domaine, c'est parce que les sociétés de fiducie, par exemple, devront avoir 25\$ millions de dollars en capital et obtenir l'approbation d'un organisme de réglementation avant de pouvoir s'engager sans restriction dans le domaine du crédit commercial. L'approbation par l'organisme de réglementation vise essentiellement à s'assurer que la société possède les systèmes, le personnel et les compétences nécessaires pour gérer un portefeuille de crédit commercial. J'ai déjà parlé en outre des pouvoirs de mise en réseau.

La gestion du portefeuille et les conseils en matière d'investissements feront partie des pouvoirs internes des banques. Bien sûr, les sociétés de fiducie possèdent déjà ces pouvoirs depuis un certain temps. Nous avons parlé de la mise en réseau, à l'exclusion de la plupart des compagnies d'assurance. Quand je parle de «la plupart» de ces compagnies, cela signifie que diverses choses ne seront pas autorisées, par exemple le crédit, l'assurance-vie, et ainsi de suite. En outre, les banques n'ont pas le pouvoir de faire la promotion de biens et de services auprès de détenteurs de carte de crédit.

Il y a en outre certaines limites dont nous n'avons pas parlé au sujet des pouvoirs des diverses institutions. Les banques n'auront pas de pouvoirs internes en ce qui concerne les fiducies; cela constitue un changement par rapport aux propositions présentées en 1987. À cette époque-là, les banques avaient des pouvoirs de fiduciaires. Dans la proposition actuelle, elles pourront exercer ces pouvoirs par l'entremise d'une filiale. Nous avons reçu des représentations à ce sujet, particulièrement des provinces, qui jugeaient que l'octroi de pouvoirs internes de fiduciaires aux banques soulèverait inutilement des conflits entre le gouvernement fédéral et les provinces parce que la réglementation des sociétés de fiducie est un domaine de compétence conjointe avec les provinces, alors que la réglementation de l'activité bancaire relève plutôt du niveau fédéral, en vertu de la Constitution.

Plutôt que de nous poser ce genre de question sur l'autorité de réglementation à l'intérieur ou à l'extérieur de la banque, nous avons jugé que, pour tenter d'harmoniser les discussions, nous ne devrions pas accorder aux banques des pouvoirs internes de fiduciaires, mais plutôt leur permettre d'exercer ces pouvoirs par l'entremise d'une filiale, ce qui ne changerait pas grand-chose pour leur exploitation, mais qui faciliterait considérablement les discussions fédérales-provinciales.

En ce qui concerne les propositions sur la mise en réseau des services d'assurance, nous avons déjà parlé de la vente au détail et de la question des pressions, et nous ne pensons pas que le projet de loi entraîne de bouleversements du circuit de distribution traditionnel. Nous avons parlé de tout cela.

**M. Fontana (London-Est):** Pourriez-vous me dire exactement ce que vous entendez par «vente au détail»?