

[Texte]

kind of business maintain a registered status in Canada and compete in the Canadian market in a vigorous way for business from other clients as well.

Mr. Buchanan: I assume that what you are saying—I applied it basically to the group business—applies to the general business as well?

Mr. Humphrys: Yes, indeed.

Mr. Buchanan: For instance, again in this case, the Canadian broker was notified that henceforth the case would be handled by—I think it was a firm out of Dallas. Do they make some sort of reciprocal arrangement with a Canadian broker? What is the situation there?

Mr. Humphrys: If you are talking about life insurance . . .

Mr. Buchanan: That particular aspect was general.

Mr. Humphrys: In general insurance, there is an excise tax on premiums if the business is placed through a foreign broker, through a nonresident broker, and put in a registered company. So that the Canadian policyholder would have to pay an excise tax of 10 percent of the premiums if he used a nonresident broker and put the business in a registered company. If the business were put in a nonregistered company, he would also have to pay a 10 per cent tax.

So there is an offset there and a tax that discourages the use of foreign brokers as compared with Canadian brokers. That tax was imposed a few years ago and I think had quite an influence in directing Canadian policyholders to use Canadian brokers. They might have an arrangement with a foreign broker, as well, in sharing business. We do not go into that particularly but we do levy this tax if the business goes to a foreign broker. That does not apply in the life insurance business but brokers are not used to the same extent in the life business as in the—

Mr. Buchanan: In the general. Right. But is there some arrangement whereby, for instance, the broker south of the border who controls the case, and really does business with the parent company on a much larger scale, can just have some nominal relationship by which he gives a minor percentage of whatever is involved to the Canadian firm that it is brokered through while the bulk of the funds flow back to his operation, in this case in Dallas?

Mr. Humphrys: We cannot get into the details of the arrangement that a Canadian broker might make privately with a foreign broker or anyone else.

Mr. Buchanan: There is no restriction on that? This is what I am getting at.

[Interprétation]

Généralement, les entreprises qui effectuent ce genre d'opérations sont enregistrées au Canada et cherchent activement sur le marché canadien à obtenir également d'autres clients.

M. Buchanan: Je suppose que ce que vous dites, je l'ai appliqué fondamentalement aux assurances collectives et que cela s'applique aux assurances générales également?

M. Humphrys: Oui, certainement.

M. Buchanan: Par exemple, dans ce même cas, le courtier canadien a été informé que désormais une compagnie, je crois bien de Dallas, s'occuperait de l'affaire. Ont-ils un genre d'entente réciproque avec un courtier canadien? Que se passe-t-il exactement dans ce domaine?

M. Humphrys: Si vous parlez de l'assurance-vie . . .

M. Buchanan: Dans ce cas particulier, il s'agissait d'assurances générales.

M. Humphrys: En ce qui concerne les assurances générales, une taxe d'accise est imposée sur les primes si la police a été achetée par l'entremise de courtiers étrangers ne résidant pas au Canada et si l'assureur est une compagnie enregistrée. De sorte que le détenteur canadien de la police devra payer une taxe d'accise de 10 p. 100 des primes s'il s'est adressé à un courtier qui ne réside pas au Canada et que l'assureur est une compagnie enregistrée. Si l'assureur est une compagnie qui n'est pas enregistrée, il devra également payer une taxe de 10 p. 100.

Donc il existe une compensation ici et une taxe qui incitent à s'adresser à un courtier canadien au lieu d'avoir recours à un étranger. Cette taxe a été imposée il y a quelques années et je pense qu'elle a sérieusement contribué à inciter les détenteurs canadiens de polices d'assurances à s'adresser à des courtiers canadiens. Il est possible qu'ils concluent une entente avec un courtier étranger également pour se partager les opérations. Nous ne nous occupons pas particulièrement de cet aspect de la question, mais nous imposons cette taxe si l'affaire va à un courtier étranger. Cela ne s'applique pas dans le cas de l'assurance-vie, mais dans ce domaine on n'a pas autant recours aux courtiers que pour les . . .

M. Buchanan: Les assurances générales. C'est exact. Mais existe-t-il une entente en vertu de laquelle, par exemple, le courtier américain qui s'occupe de l'affaire et traite réellement avec la société mère à une beaucoup plus grande échelle, peut simplement avoir une affiliation de pure forme en vertu de laquelle il donne un pourcentage minime de la commission à l'entreprise canadienne par l'entremise de laquelle l'opération est effectuée tandis que le gros des fonds est versé à son entreprise, dans ce cas à Dallas?

M. Humphrys: Nous ne pouvons pas entrer dans les détails de l'entente qu'un courtier canadien a pu conclure avec un courtier étranger ou toute autre personne.

M. Buchanan: Aucune restriction n'est imposée dans ces cas-là? C'est ce que je veux savoir.