

[Texte]

same time I think people have looked at this and also said there are some possibilities of achieving scale economies and benefits for consumers through marketing through plastic, and plastic will enter the distribution mechanism through credit cards, just like bricks and mortar do.

I think the concern that has led to the proposal on limitations of networking within a bank branch has been driven a good deal by a worry that if unrestricted marketing of insurance products were possible in a bank branch, there would be more tendency for deposit-taking institutions to engage in practices—again I want to be very careful here—that would not necessarily be beneficial.

• 2045

For example, there has been a worry that if it is possible to have Nick Le Pan sitting there in his bank branch and it is 3.45 p.m. and I am about to sign up for the car loan or the house loan and they want to know if it is insured or not and the bank branch closes in 15 minutes: well, we can do your transaction right now, Mr. Le Pan, the whole thing, or you go and look somewhere else. I think there has been some worry about that possibility and I think that is the potential pressure. For example, if you can distribute this stuff directly, the same person who has given you the loan can sell you the insurance product across the desk.

I think there has also been worry that the international experience—and this is a point that has been made by the insurance companies and led them actually to propose no cross-ownership—the point they raised was that the experience in some jurisdictions seemed to suggest that if you can target market using the full range of information you have on a customer from their banking relationship, it is possible to increase the efficiency of selling insurance products by a factor of several times. But if that were allowed to exist without restriction, that would lead to a situation in which all the large deposit-taking institutions would acquire all the insurance companies of any particular size and that systemically over time the insurance sector would shrink down to one that was dominated by the banks. That has been the position essentially of the CLHA, for example. They were worried about impacts on concentration and things of that nature for the target market.

The Chairman: I think it is fair to say you have two issues here, where there is concentration prohibition against the banks. One is marketing insurance directly. To some extent, that gives the private insurance broker an edge to stay in business and keeps the banks out of cross-marketing insurance with bank lending. The other one is the car leasing, or small vehicle leasing, where the banks for the same reason are kept out of ownership of essentially automobile dealers to the complete control of automobile dealers by controlling the financing of automobile products through leasing.

Mr. Rodriguez: Will the trust companies be able to own insurance companies under this proposal? And are they bound by the same thing, that they cannot market the—

[Traduction]

d'assurance, et donc être avantageux pour le consommateur. Mais certains ont examiné la question et se sont dit qu'il est également possible de réaliser des économies d'échelle et d'obtenir des avantages pour les consommateurs en vendant l'assurance avec le plastique, et le plastique entrera dans le système de distribution des cartes de crédit comme le mortier s'allie à la brique.

Je pense que ce qui a amené à proposer de limiter les mises en réseau de produits au sein d'une succursale bancaire c'est une inquiétude très réelle: si l'on autorisait la commercialisation illimitée de produits d'assurance dans une succursale bancaire, les institutions de dépôt auraient davantage tendance à adopter des pratiques—et là je vais être très prudent—qui ne seraient pas nécessairement bénéfiques.

Par exemple, on a craint que si Nick Le Pan était assis dans le bureau de son banquier à 15h45, s'appêtant à signer un emprunt pour une voiture ou une maison, et qu'on lui demande s'il est ou non assuré, 15 minutes avant la fermeture de la succursale, qu'on lui propose de régler toute l'affaire ici même, monsieur Le Pan, tout de suite, ou alors vous pouvez vous adresser ailleurs. On craint ce genre de pression. Par exemple, si vous pouvez distribuer ces produits directement, la même personne qui vous a accordé le prêt pourra aussi vous vendre l'assurance.

On a craint aussi d'après l'expérience internationale—et c'est l'argument qu'ont présenté les compagnies d'assurance contre la propriété croisée—que, comme on a pu le constater dans d'autres juridictions, si l'on cible son marché en fonction des informations détaillées que détient une banque sur son client, le taux d'efficacité de vente des produits d'assurance augmente d'un facteur important. Si l'on n'imposait aucune restriction, les grandes institutions de dépôt finiraient par acheter toutes les compagnies d'assurance d'une certaine importance et avec le temps, le secteur des assurances serait totalement dominé par les banques. C'est essentiellement la position qu'a présentée l'Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes, par exemple. Celle-ci craint les conséquences de la concentration, entre autres, pour le ciblage des marchés.

Le président: Il faut dire je crois qu'il y a dans cette question d'interdiction de la concentration des banques deux problèmes. Il y a d'une part la vente directe d'assurance. Dans une certaine mesure, cela donne un certain avantage aux courtiers en assurance et cela empêche les banques de faire de la commercialisation croisée entre prêt et assurance. Il y a par ailleurs la question du crédit-bail automobile, ou du crédit-bail de petits véhicules, où les banques, pour la même raison, n'ont pas le droit de détenir des concessionnaires d'automobiles, d'en avoir le contrôle complet en contrôlant le financement des produits automobiles.

M. Rodriguez: Les sociétés de fiducie pourront-elles, en vertu de cette proposition, être propriétaires de compagnies d'assurance? Sont-elles soumises au même régime, qui leur interdit de vendre...