

[Text]

could possibly be based. A lot of them, I believe, duplicate to a certain extent those in the green paper. Some of them may go in a slightly different direction. If we have the opportunity, I would like to go over them.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Castonguay. Essentially what you are saying, then, is that you operate with the financial holding company concept, and that you have a number of subsidiaries, but of course a number of your companies in the group have subsidiaries of their own. But the concept of a group and of self-dealing is there. What would you say about the question of Chinese walls? Is information freely passing from one of these organizations to another; for example, from the bank to the life insurance company?

Mr. Castonguay: We do not pass information that is deemed to be confidential under certain legislation. For example, it would never occur to us to ask Montreal City and District Savings Bank to give us information on the account of a client. But we work closely together to try to find ways of distributing financial services in an integrated way that will render a better service to our clientele. In doing so, there may be a lot of exchange of information on how we manage our affairs, on the costs of doing certain things, so that we can arrive at proper agreements, proper arrangements, between companies.

The Chairman: You do not have a property and casualty company in your system, do you?

Mr. Castonguay: Oh, yes, we have Laurentian General—Jacques Drouin is the Chief Executive Officer—and two subsidiaries in Canada.

The Chairman: I see. Do you have any offices where you sell general insurance, life insurance, trust facilities, and banking facilities in the same premises?

Mr. Castonguay: We do not have what you would call the one-stop shopping counter, or whatever; but we have a certain number of instances where we encourage our representatives to help each other or to sell the services of another company in the organization.

• 1545

For example, some of our life agents will be selling or managing general insurance contracts. Some life agents may sell mutual funds, or they may sell other products.

The Chairman: But those are licensed to sell the two products when they do that.

Mr. Castonguay: Oh, yes. We always have to make sure these arrangements we are trying to develop fall within the boundaries of legislation. While there is a lot of talk going on about the integration of financial services at the corporation level, let us say, at the distribution level there are still a

[Translation]

législation pourrait selon nous s'appuyer. Bon nombre d'entre eux reprennent, je pense, dans une certaine mesure, ceux énoncés dans le Livre vert. Mais il y en a d'autres qui ne vont peut-être pas tout à fait dans le même sens. Si nous en avons le temps, nous aimerions les examiner avec vous.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Castonguay. Ce que vous avez dit, en gros, c'est que votre groupe fonctionne selon la formule des sociétés de portefeuille, et que vous comptez un certain nombre de filiales. Bien entendu, un certain nombre des sociétés membres du groupe ont des filiales à elles. Il y a cependant très clairement le concept du groupe et le concept des transactions intéressées. Qu'auriez-vous à dire au sujet des mécanismes de cloisonnement ou de compartimentage? Y a-t-il libre circulation de renseignements entre ces différentes sociétés, par exemple entre la banque et la compagnie d'assurance-vie?

M. Castonguay: Il n'y a aucune circulation de renseignements jugés confidentiels en vertu d'une loi ou d'une autre. Par exemple, il ne nous viendrait jamais à l'esprit de demander à la Banque d'épargne de la cité et du district de Montréal de nous fournir des renseignements au sujet du compte d'un client. Quoi qu'il en soit, nous collaborons très étroitement entre nous pour essayer de trouver des moyens de distribuer des services financiers de façon intégrée afin de mieux servir notre clientèle. Ce faisant, il se peut qu'il y ait beaucoup d'échanges de renseignements sur la façon dont nous gérons nos affaires, sur le coût de certaines étapes, etc., car ce que nous voulons, c'est en arriver à de bonnes ententes, à de bons arrangements entre nous.

Le président: Votre système ne compte pas de compagnie d'assurance générale, n'est-ce pas?

M. Castonguay: Si. Il y a la Société générale Laurentienne—dont Jacques Drouin est le président directeur général—et deux filiales au Canada.

Le président: Je vois. Avez-vous des bureaux où vous offrez des assurances générales, des assurances-vie, des services fiduciaires et des services bancaires?

M. Castonguay: Nous n'offrons pas de services financiers monopostes. Nous n'avons pas d'omni-marchés, si vous voulez. Mais nous encourageons plusieurs de nos représentants à s'entraider et à vendre les services d'autres compagnies membres du groupe.

Ainsi, certains de nos agents d'assurance-vie vendent ou gèrent des contrats d'assurance générale. Certains d'entre eux vendent des fonds mutuels, ou bien d'autres produits.

Le président: Mais il faut avoir un permis pour vendre ces deux produits.

M. Castonguay: Bien sûr. Il faut toujours nous assurer que nos arrangements envisagés restent dans la stricte légalité. On parle beaucoup de l'intégration des services financiers au sein de l'entreprise ou sur le plan de la distribution, mais il existe toujours des contraintes qui nous empêchent, en fait, d'élargir et d'intégrer nos services.