PRB 06-17F

Library of Parliament Bibliothèque du Parlement

LES BANQUES ET L'ASSURANCE : LA VENTE AU DÉTAIL DES PRODUITS D'ASSURANCE PAR LES BANQUES

Sheena Starky
Division de l'économie

Le 19 juin 2006

PARLIAMENTARY INFORMATION AND RESEARCH SERVICE
SERVICE D'INFORMATION ET DE RECHERCHE PARLEMENTAIRES

Le Service d'information et de recherche parlementaires de la Bibliothèque du Parlement travaille exclusivement pour le Parlement, effectuant des recherches et fournissant des informations aux parlementaires et aux comités du Sénat et de la Chambre des communes. Entre autres services non partisans, il assure la rédaction de rapports, de documents de travail et de bulletins d'actualité. Les analystes peuvent en outre donner des consultations dans leurs domaines de compétence.

THIS DOCUMENT IS ALSO PUBLISHED IN ENGLISH

TABLE DES MATIÈRES

Page

INTRODUCTION 1

CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE ACTUEL 1

CHRONOLOGIE DE LA RÉFORME LÉGISLATIVE FÉDÉRALE DANS LE SECTEUR DES SERVICES FINANCIERS 4

A. Nouvelle vision du secteur des services financiers 5
B. Période de réforme : 1987 à 1997 6
C. Le Groupe de travail MacKay et après 8
D. L'Examen de 2006 de la législation régissant les institutions financières 10

LES BANQUES ET LE SECTEUR DE L'ASSURANCE 12

EXAMEN DE LA QUESTION 16

A. Arguments en faveur du maintien des restrictions actuelles 16
B. Arguments en faveur de la réduction ou du retrait des restrictions actuelles 17
C. Perspectives des intervenants 18

CONCLUSION 20

CANADA

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

LES BANQUES ET L'ASSURANCE : LA VENTE AU DÉTAIL DES PRODUITS D'ASSURANCE PAR LES BANQUES

INTRODUCTION

Le rôle que les banques pourraient convenablement jouer dans le secteur de l'assurance fait l'objet d'un débat entre les responsables de l'élaboration des politiques, les intervenants du secteur et le public depuis de nombreuses années. Dès 1922, à son premier congrès annuel, la Fédération canadienne des associations d'agents et de courtiers d'assurance a adopté une résolution déplorant « le fait que certains groupes bancaires dans ce pays oublient et appliquent abusivement les principes et les pratiques consacrés du secteur bancaire à un point tel qu'ils se lancent ou tentent de se lancer dans le secteur de l'assurance, comme concurrents des agents d'assurance qualifiés »(1). Actuellement, les lois fédérales sur les institutions financières autorisent la vente limitée d'assurance par les banques, mais interdisent l'intégration complète des opérations bancaires et de l'assurance au Canada.

Le présent document traite de la participation croissante des banques au secteur de l'assurance et donne un aperçu historique des réformes législatives qui ont facilité l'évolution de la « bancassurance »(2) au Canada. En outre, les positions divergentes des intervenants relativement à cette question sont abordées dans le contexte de l'examen obligatoire de la législation régissant les institutions financières par le Parlement en 2006.

CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE ACTUEL

La *Loi sur les banques* (LB) et ses règlements d'application contiennent des règles précises visant les banques à charte et leur participation aux activités d'assurance au Canada. Le *Règlement sur le commerce de l'assurance (banques et sociétés de portefeuille*

(1) Résolution adoptée au premier congrès annuel de la Fédération canadienne des associations d'agents et de courtiers d'assurance en 1922, citée dans John Todd, Andrew Roman et Robert Horwood, *Insurance Retailing by Financial Institutions in Canada*, Toronto, Public Interest Research Centre, avril 1989, p. 19 [traduction].

(2) La « bancassurance », qui désigne l'intégration des opérations bancaires et de l'assurance, peut prendre différentes formes, allant des accords de marketing à la participation croisée, en passant par le contrôle par les banques ou les sociétés d'assurance de filiales dans l'autre secteur. La situation de la bancassurance varie considérablement dans le monde, selon le régime de réglementation du pays et le marché local.

bancaires), pris en application de l'article 416 de la LB, autorise les banques à vendre certains produits d'assurance étroitement liés à leurs activités de prêt dans leurs succursales, y compris l'assurance carte de crédit ou de paiement, l'assurance-invalidité de crédit, l'assurance-vie de crédit, l'assurance-crédit en cas de perte d'emploi, l'assurance-crédit pour stocks de véhicules, l'assurance-crédit des exportateurs, l'assurance-hypothèque et l'assurance-voyage. Les banques peuvent aussi vendre d'autres types d'assurance par l'intermédiaire de filiales, sous réserve de certaines restrictions. Le tableau 1 compare les ventes et la promotion permises des assurances autorisées et des autres assurances.

Tableau 1 : Ventes et promotion des assurances autorisées et des autres assurances par les banques

Activité	Assurances autorisées	Autres assurances
Ventes	Les assurances autorisées peuvent être vendues dans les succursales bancaires.	Les autres assurances peuvent être vendues dans les filiales d'assurance des banques, mais pas dans les succursales bancaires.
Conseil/aiguillage	Les banques peuvent offrir des conseils ou un service relativement à une assurance autorisée.	Les banques peuvent offrir des conseils de nature générale, non liés à un risque, à une politique ou un service d'assurance, à une société, un agent ou un courtier d'assurance en particulier. Les banques ne peuvent aiguiller les clients vers des sociétés, agents ou courtiers d'assurance en particulier.
Promotion	Les banques peuvent promouvoir les polices des assurances autorisées, ainsi que les sociétés, agents et courtiers qui ne vendent que des assurances autorisées.	Les banques peuvent promouvoir ces assurances auprès de tous les clients ou titulaires de cartes de crédit ou de paiement qui reçoivent des états de compte réguliers par la poste ou auprès du grand public, hors des succursales bancaires. Les banques ne peuvent cibler un marché de clients; c.-à-d. ne peuvent segmenter la clientèle existante et promouvoir certains types d'assurance auprès de clients choisis. Les mêmes restrictions s'appliquent à la promotion, par les banques, de sociétés, d'agents et de courtiers qui vendent ces assurances.

Remarque : Les assurances autorisées figurent à l'art. 2 du *Règlement sur le commerce de l'assurance (banques et sociétés de portefeuille bancaires)*.

Source : *Règlement sur le commerce de l'assurance (banques et sociétés de portefeuille bancaires)*.

De plus, les articles 8 à 10 du *Règlement* interdisent aux banques d'exercer d'autres activités dans le secteur de l'assurance, notamment :

- de fournir des renseignements sur les clients aux sociétés d'assurance (filiales ou autres) ou aux agents ou courtiers d'assurance;
- de fournir un dispositif de télécommunications (p. ex. un téléphone ou un ordinateur) qui est réservé à l'usage de leurs clients et qui met un client en communication avec une société d'assurance ou un agent ou un courtier d'assurance;
- d'exercer leurs activités dans des locaux attenants à ceux d'une société d'assurance ou d'un agent ou d'un courtier d'assurance, sauf si elles indiquent de façon claire à leurs clients qu'elles sont « distinctes » de la société d'assurance ou de l'agent ou du courtier d'assurance.

Outre les règles expressément reliées aux activités d'assurance des banques, la LB contient une disposition visant à protéger les consommateurs contre la vente liée avec coercition de tous les produits et services. Le paragraphe 459.1(1) de la LB dit : « Il est interdit à la banque d'exercer des pressions indues pour forcer une personne à se procurer un produit ou service auprès d'une personne donnée, y compris elle-même ou une entité de son groupe, pour obtenir un autre produit ou service de la banque. »

Enfin, les activités de fusion et d'acquisition des banques sont actuellement assujetties à une politique du ministère des Finances qui interdit aux grandes banques et aux sociétés d'assurance démutualisées de s'acquérir ou de fusionner.

Alors que la législation visant les institutions de dépôt réglementées par les provinces et territoires et l'assurance tend à suivre le modèle fédéral, certaines coopératives de crédit et caisses populaires ont des capacités d'assurance qui excèdent celles des banques réglementées par le gouvernement fédéral. Les institutions de dépôt réglementées par les provinces au Québec et en Colombie-Britannique, en particulier, ont une plus grande marge de manœuvre dans leurs activités d'assurance.

En 2001, l'Alberta a modifié sa *Insurance Act* pour que les autorités provinciales puissent réglementer, entre autres, les activités d'assurance des banques à charte fédérale. Dans la décision *Canadian Western Bank et al.* c. *Alberta*, un certain nombre de banques à charte fédérale ont demandé une déclaration prévoyant que la promotion de certains types d'assurance autorisée en vertu de la LB et de son règlement relève exclusivement de la compétence fédérale en matière d'opérations bancaires. À l'instruction, la Cour du Banc de la Reine de l'Alberta a conclu que la réglementation albertaine des activités d'assurance des banques était valide sur le

plan constitutionnel; la Cour d'appel de l'Alberta a qualifié la mesure législative albertaine de « niveau de réglementation mineur aux fins valides de la protection des consommateurs » et a conclu qu'elle ne minait pas l'intention du Parlement d'autoriser les banques à promouvoir l'assurance. Les banques ont appelé de la décision devant la Cour suprême du Canada; les arguments ont été entendus le 11 avril 2006 et la Cour suprême a différé sa décision. La Cour suprême rend habituellement ses décisions dans un délai de six mois.

CHRONOLOGIE DE LA RÉFORME LÉGISLATIVE FÉDÉRALE DANS LE SECTEUR DES SERVICES FINANCIERS

De longue date, le secteur des services financiers canadien a été considéré et réglementé selon quatre « piliers » distincts – les banques, les sociétés de fiducie, les sociétés d'assurance et les courtiers en valeurs mobilières. Une loi temporaire visant les opérations bancaires a d'abord été adoptée par le Parlement en 1867, puis a été remplacée par la *Loi sur les banques* en 1871. Depuis, la LB a été révisée régulièrement. La chronologie qui suit des réformes législatives fédérales du secteur des services financiers se limite à celles qui ont influé sur le développement de la bancassurance au Canada.

Dans le passé, la LB interdisait aux banques canadiennes de vendre la plupart des types d'assurance directement ou indirectement par l'intermédiaire de leurs filiales; les banques ne pouvaient vendre qu'une gamme limitée de produits d'assurance considérés comme étant en marge des activités bancaires(3). Le paragraphe 174(3) de la LB de 1980, par exemple, interdisait expressément à un agent ou un employé d'une banque d'agir à titre d'agent d'une société d'assurance ou d'une personne se livrant au commerce de l'assurance; il interdisait aussi à la banque d'exercer des pressions sur un emprunteur afin qu'il souscrive à une assurance au profit de la banque dans une société d'assurance en particulier(4).

(3) Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, *Souplesse d'organisation des institutions financières : un cadre d'intensification de la concurrence*, document d'information n° 2, septembre 1998, p. 93 (http://www.fin.gc.ca/taskforce/rpt/pdf/BG2_F.pdf).

(4) L.C. 1980-81-82-83, ch. 40, par. 174(3).

A. Nouvelle vision du secteur des services financiers

Au milieu des années 1980, le ministère des Finances a examiné le secteur des services financiers et réévalué les distinctions traditionnelles entre les institutions financières compte tenu des changements sur la scène internationale. Le Ministère a publié *La réglementation des institutions financières du Canada* (le Livre vert) en 1985 et *Le secteur financier : nouvelles directions* (le Livre bleu) en 1986. De bien des façons, ces deux documents de travail ont accéléré la modernisation de la législation fédérale régissant les institutions financières et le retrait des obstacles institutionnels entre les quatre piliers au cours des années suivantes. Le Livre bleu, en particulier, a permis de créer un cadre pour une série de réformes réglementaires visant à établir un « système financier sain qui fournit des services innovateurs et concurrentiels aux Canadiens, élargit le choix des épargnants et des investisseurs canadiens et favorise des institutions financières sûres et bien supervisées qui peuvent concurrencer efficacement les autres institutions partout dans le monde »(5).

Parmi les recommandations concernant la réforme, le Livre bleu(6) proposait que toutes les institutions financières (y compris les banques) puissent former des affiliations avec d'autres institutions financières (y compris les sociétés d'assurance) sous l'égide d'une société de portefeuille. Il proposait également que toutes les institutions financières sous réglementation fédérale puissent se mettre en réseau, sauf pour ce qui est de la vente au détail de l'assurance(7). Dans un discours donné en mai 1988, le ministre d'État (Finances) fédéral a révélé la raison de cette omission :

> Tandis que nous cherchons à ce que le cadre réglementaire puisse répondre aux besoins du secteur des services financiers durant les années 1990, nous devons admettre que nos réformes ne peuvent ignorer les réalités de la structure actuelle du secteur. Les agents et les courtiers d'assurance de ce pays ont offert aux Canadiens un service financier important et personnalisé. Ils ont établi des bases solides pour la protection du consommateur. En outre, leur contribution aux grandes et petites collectivités canadiennes est inestimable.

---

(5) Todd, Roman et Horwood (1989), p. 13 [traduction].

(6) Ministère des Finances, *Le secteur financier : nouvelles directions*, 18 décembre 1986.

(7) La « mise en réseau » comme l'entend le ministère des Finances fédéral désigne les ententes entre les institutions financières en vertu desquelles une des institutions donne au public l'accès à un investissement, à un marché ou à des services offerts par l'autre institution. Ce type d'entente peut exister entre les institutions affiliées ou les institutions indépendantes; par conséquent, la question de la mise en réseau est distincte des participations croisées.

> Je ne suis pas convaincu que les institutions de dépôt sont mieux positionnées pour donner aux Canadiens le genre d'accès éclairé et personnalisé aux produits d'assurance que l'est le réseau d'agents actuel. Pour ces raisons, je suis d'avis que la mise en réseau des produits financiers serait généralisée – sauf pour ce qui est de la vente au détail de l'assurance. Les institutions de dépôt continueront de se voir interdite la vente au détail de l'assurance après la mise en œuvre des réformes.(8)

B. Période de réforme : 1987 à 1997

Au cours des années suivantes, les lois sur les institutions financières canadiennes ont subi une série de réformes qui ont collectivement atténué les distinctions entre les quatre piliers traditionnels et ont conduit le secteur financier vers un modèle d'« opérations bancaires universelles » ou de « supermarchés financiers », permettant à toutes les institutions financières d'offrir tous les produits et services financiers(9).

Les réformes législatives de 1987 et 1992, en particulier, ont permis d'augmenter le potentiel de concurrence entre les institutions financières en autorisant les institutions financières fédérales à se constituer en conglomérats financiers(10) participant à plusieurs secteurs financiers. Les réformes de 1992 ont permis d'étendre aux institutions de dépôt fédérales la capacité de posséder des filiales spécialisées en assurance, mais elles ont prévu également des restrictions empêchant les banques de partager leurs renseignements sur les clients avec une société d'assurance – filiale ou autre – et de cibler leurs produits d'assurance vers leurs clients. Parallèlement, toutes les institutions financières fédérales ont obtenu des pouvoirs accrus pour offrir des services financiers et l'autorisation de mettre en réseau la plupart des services

---

(8) Commentaires de l'honorable Tom Hockin, ministre d'État (Finances), à un symposium sur l'assurance durant les années 1990, Toronto, 25 mai 1988, cités dans Todd, Roman et Horwood (1989), p. 16 et 17 [traduction].

(9) Plusieurs articles traitent des changements législatifs fédéraux dans le secteur des services financiers, notamment : Fred Daniel, « L'évolution récente de la législation financière du Canada », *Revue de la Banque du Canada*, hiver 2002-2003; Charles Freedman, *The Canadian Banking System*, version révisée d'un exposé présenté à la Conference on Developments in the Financial System: National and International Perspectives, New York, 10 et 11 avril 1997; Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, *Changement, défis et possibilités*, septembre 1998.

(10) L'Instance conjointe sur les conglomérats financiers désigne par conglomérats financiers « un groupe de sociétés sous contrôle commun, dont les activités exclusives ou prépondérantes consistent à fournir des services importants dans au moins deux secteurs financiers différents (banques, valeurs mobilières, assurances) ».

financiers offerts par les institutions financières affiliées ou indépendantes. Il faut toutefois signaler comme exception l'interdiction continue de la vente et de la mise en réseau de la plupart des types d'assurance par les succursales des institutions de dépôt fédérales.

La question de la vente de produits d'assurance par les succursales bancaires s'est imposée au centre d'un débat apparu rapidement durant les consultations relatives à l'examen de la législation régissant les institutions financières fédérales en 1997. Dans le discours du budget de mars 1996, le ministre des Finances a révélé l'intention du gouvernement fédéral de maintenir le statu quo, concluant que « le secteur financier ne s'était pas encore entièrement adapté [au cadre législatif de 1992]. C'est pourquoi l'interdiction qui est actuellement faite aux banques de vendre de l'assurance sera maintenue. Le cadre actuellement en place pour la vente d'assurance par l'intermédiaire d'agents et de courtiers sera protégé. »(11) Cette position a été réitérée dans le Livre blanc de juin 1996 intitulé *L'examen de 1997 de la législation régissant les institutions financières : propositions de modifications*(12).

L'examen de 1997 a donné lieu au projet de loi C-82 : Loi modifiant la législation relative aux institutions financières, qui a reçu la sanction royale le 25 avril 1997. En plus d'intégrer un certain nombre de modifications visant à mettre à jour et à améliorer le cadre législatif de 1992, les réformes de 1997 comportaient des mesures sur les renseignements personnels des clients et la vente liée avec coercition. Le projet de loi C-82 a permis de prendre des règlements prévoyant que les institutions financières réglementées par le fédéral établissent des procédures visant la collecte, la conservation, l'utilisation et la divulgation des renseignements sur les clients, ainsi que les plaintes des clients, qu'elles désignent des employés responsables de l'application de ces procédures et qu'elles présentent des rapports sur les mesures prises pour traiter les plaintes liées à la protection des renseignements personnels. En ce qui concerne la vente liée avec coercition, les réformes comprenaient l'ajout à la LB d'une disposition interdisant expressément d'exercer des pressions indues et de faire de la vente liée avec coercition en ce qui concerne les prêts (art. 459.1), et le pouvoir de prendre des règlements établissant quelles conduites ou transactions constitueraient une pression indue ou une coercition.

---

(11) Discours du budget, 6 mars 1996, p. 22 (http://www.fin.gc.ca/budget96/speech/discours.pdf).

(12) Le Livre blanc de 1996 est affiché sur le site Web du ministère des Finances (http://www.fin.gc.ca/fsl97/rev97f.pdf).

C. Le Groupe de travail MacKay et après

En décembre 1996, le gouvernement fédéral a créé le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers (le Groupe de travail MacKay), lui confiant le mandat d'évaluer la situation actuelle et les perspectives du secteur des services financiers, et de formuler des recommandations sur les aspects de la politique gouvernementale qui nuisent au contexte dans lequel fonctionne le secteur. Afin de renforcer la position des participants actuels du secteur des services financiers pour créer un marché plus dynamique et concurrentiel, le Groupe de travail MacKay a recommandé, dans son rapport de 1998, que les banques soient autorisées « à vendre de l'assurance sur le marché de détail dans leurs succursales et à se servir des dossiers de renseignements sur leurs clients pour faciliter la vente au détail d'assurance »(13), soulignant que certaines institutions de dépôt réglementées par les provinces se livrent déjà à cette pratique. Cette recommandation était assujettie à plusieurs conditions, notamment l'adoption de recommandations pour régler les problèmes de la vente liée avec coercition et des renseignements personnels des consommateurs, et la mise en place d'une période de transition qui permettrait aux petites institutions de dépôt de vendre des produits d'assurance avant les gros joueurs du marché (ceux dont l'avoir des actionnaires dépasse cinq milliards de dollars)(14).

En 1999, le ministère des Finances a publié un Livre blanc dans lequel il décrivait la vision du gouvernement fédéral relativement à la réforme future du secteur des services financiers, y compris les mesures pour encourager la concurrence et promouvoir les intérêts des consommateurs. Laissant entendre qu'il faudrait un certain temps avant que ces mesures soient entièrement efficaces, le gouvernement fédéral a appuyé « la position du Comité permanent des finances de la Chambre des communes, qui estime qu'il faudrait roder ces régimes avant d'élargir les pouvoirs des banques au crédit-bail automobile et à la vente au détail d'assurance »(15).

Également en 1999, le gouvernement fédéral a adopté une loi autorisant la démutualisation, comme le recommandait le Groupe de travail MacKay(16). À ce moment, une politique interdisant les fusions ou les acquisitions entre les grandes sociétés d'assurance

---

(13) Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, *Changement, défis et possibilités*, septembre 1998, p. 225 (http://www.fin.gc.ca/taskforce/rpt/pdf/Main_F.pdf).

(14) *Ibid.*, p. 107 et 108.

(15) Ministère des Finances, *La réforme du secteur des services financiers canadien – Un cadre pour l'avenir*, 25 juin 1999, p. 66 (http://www.fin.gc.ca/finserv/docs/finservrept_f.pdf).

(16) La démutualisation désigne le processus de transformation d'une société d'assurance-vie mutuelle détenue par les titulaires de polices d'assurance en société par actions détenue par les actionnaires.

démutualisées et les grandes banques (dont l'avoir des actionnaires dépasse cinq milliards de dollars) a été établie. Avec cette politique, le gouvernement fédéral visait à assurer la présence de sociétés d'assurance solides et indépendantes au Canada, et à créer une période de transition pour que les grandes sociétés d'assurances démutualisées s'adaptent à leur nouveau mode de propriété(17).

Le 1er janvier 2001, la *Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques* (LPRPDE) est entrée en vigueur pour les secteurs des banques, des télécommunications, des transports et de la diffusion. La LPRPDE énonce des règles – y compris l'obligation d'obtenir le consentement du consommateur ou de l'employé – visant les organismes privés pour ce qui est de la collecte, de l'utilisation et de la divulgation de renseignements personnels au cours d'activités commerciales. En outre, elle accorde aux particuliers le droit d'accéder aux renseignements que ces organismes peuvent avoir recueillis sur eux et de corriger ces renseignements.

Les réformes du secteur financier de 2001, qui ont conduit à la *Loi constituant l'Agence de la consommation en matière financière du Canada et modifiant certaines lois relatives aux institutions financières* (projet de loi C-8), ont permis de promulguer d'autres recommandations du Groupe de travail MacKay. Entre autres, les réformes ont étendu aux sociétés d'assurance-vie, aux courtiers en valeurs mobilières et aux fonds mutuels du marché monétaire la possibilité d'adhérer à l'Association canadienne des paiements, permettant ainsi aux sociétés d'assurance-vie d'offrir des services de paiement avec des caractéristiques largement similaires à celles des comptes de dépôt offerts par les banques, par exemple. Cette loi a aussi établi un régime de société de portefeuille qui donne aux banques et aux sociétés d'assurance canadiennes plus de souplesse pour structurer leurs organisations : par exemple, une banque peut se réorganiser en société de portefeuille détenant plusieurs filiales, chacune étant spécialisée dans un type précis de service financier (p. ex. opérations bancaires, assurance et valeurs mobilières). De plus, la disposition sur la vente liée avec coercition dans la LB a été renforcée pour s'appliquer à tous les produits et services financiers. Toutefois, la réforme de 2001 n'a pas mis en œuvre la recommandation du Groupe de travail MacKay visant à permettre aux banques d'offrir de l'assurance à leurs clients dans leurs succursales.

---

(17) Ministère des Finances, *Réponse du gouvernement aux documents – Les fusions de grandes banques : Protéger l'intérêt public pour les Canadiens et les entreprises canadiennes (un rapport du Comité permanent des finances de la Chambre des communes), et Concurrence et intérêt public : Les fusions de grandes banques au Canada (un rapport du Comité sénatorial permanent des banques et du commerce)*, 23 juin 2003, p. 20 (http://www.fin.gc.ca/activty/pubs/mergers_f.pdf).

D. L'Examen de 2006 de la législation régissant les institutions financières

Selon les dispositions de temporisation de la LB, de la *Loi sur les sociétés d'assurance*, de la *Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt* et de la *Loi sur les associations coopératives de crédit*, la législation régissant les institutions financières doit être révisée tous les cinq ans, et octobre 2006 est la prochaine échéance pour présenter des lois modifiant les lois sur les institutions financières(18). Dans le budget fédéral de 2005, le gouvernement a lancé l'examen de 2006 de la législation régissant les institutions financières fédérales avec le document intitulé *Un cadre législatif efficace et efficient pour le secteur canadien des services financiers*(19). Ce document de consultation énonce trois objectifs principaux relativement à l'examen de 2006 :

- promouvoir les intérêts des consommateurs;
- accroître l'efficacité des lois et des règlements;
- adapter le cadre aux nouveaux développements.

Bien que le sujet de la participation des banques à la vente au détail des produits d'assurance n'ait pas été abordé en particulier, plusieurs intervenants ont fait connaître leur position relativement à cette question dans leurs présentations au ministère des Finances. L'encadré ci-dessous résume les principaux messages de ces intervenants.

(18) Dans le budget fédéral de 2006, le gouvernement a proposé de prolonger de six mois la date de temporisation des lois sur les institutions financières, soit du 24 octobre 2006 au 24 avril 2007.

(19) *Le plan budgétaire de 2005*, annexe 6, p. 379 à 389 (http://www.fin.gc.ca/budget05/pdf/bp2005f.pdf).

Points de vue des intervenants sur les banques et le secteur de l'assurance issus des consultations du ministère des Finances dans le cadre de l'Examen de 2006 de la législation régissant les institutions financières

L'*Association des courtiers d'assurance du Canada* a réitéré son soutien de longue date aux restrictions actuelles relatives à la mise en réseau dans le secteur de l'assurance et aux dispositions actuelles relatives à la vente liée avec coercition visant les banques.

L'*Association des banquiers canadiens (ABC)* a demandé le retrait des restrictions relatives à l'information et à la promotion dans les succursales, à l'aiguillage dans les succursales, au ciblage des produits d'assurance vers les clients des banques et au partage des renseignements entre les banques et les assureurs. L'Association croit que les conditions préalables pour autoriser les banques à vendre de l'assurance fixées par le gouvernement fédéral en 1999, y compris l'accroissement de la protection des consommateurs et de la concurrence dans le secteur financier, ont été respectées. La *Banque Scotia* a proposé également que la liste des produits d'assurance que les banques sont autorisées à vendre soit allongée afin d'inclure l'assurance de la rente viagère et l'assurance des créanciers jusqu'à la limite autorisée. Le *Groupe financier RBC* préconisait un changement législatif plus important : « L'élimination des entraves à l'aptitude des consommateurs d'obtenir des banques des services, des produits et des conseils en matière d'assurance constituerait l'initiative la plus importante que le gouvernement pourrait prendre dans cet examen [de 2006] pour promouvoir les intérêts des Canadiens. »

La *Centrale des caisses de crédit du Canada* a exprimé son soutien aux changements législatifs qui permettraient la distribution dans les succursales des produits d'assurance par les associations et les associations de détail sous le régime de la *Loi sur les associations coopératives de crédit*.

Advocis, l'Association des conseillers financiers du Canada, a dit douter que la réglementation actuelle régissant la vente liée avec coercition par les banques et l'application des exigences sur la délivrance de permis et les autres pratiques commerciales relatives à la distribution de produits d'assurance par les banques soit suffisante.

La *Canada's Association for the Fifty-Plus* a exprimé l'opinion suivante : « Les banques à charte canadiennes ne sont pas capables de concurrencer équitablement les sociétés d'assurance-vie et d'assurance-maladie qui sont autorisées à offrir des services bancaires à leurs clients, tandis que les banques n'ont pas le droit d'offrir des services d'assurance à leurs clients. Avec le vieillissement de nos membres, le lien entre les opérations bancaires, l'assurance, les impôts et la préservation de la richesse est de plus en plus serré, et il est primordial qu'ils puissent choisir l'institution financière et le conseiller financier qu'ils jugent le plus adéquat, plutôt que d'être obligés de les choisir en vertu d'un règlement périmé. » [Traduction]

Remarque : Les présentations de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc. et du Bureau d'assurance du Canada n'ont pas révélé leurs positions actuelles sur la question.

Sources : Présentations des parties intéressées au ministère des Finances concernant l'Examen de 2006 de la législation régissant les institutions financières (http://www.fin.gc.ca/activty/consult/06Rev_f.html).

Le calendrier original de l'examen législatif de 2006 prévoyait : la réception des commentaires des parties prenantes jusqu'au 1er juin 2005; la préparation d'un Livre blanc pour l'automne 2005; l'examen du Livre blanc par le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce et le Comité des finances de la Chambre des Communes; et la présentation d'un projet de loi au début de 2006. Ce calendrier a été révisé par la suite au cours de la première session de la 39e législature.

En juin 2006, le gouvernement fédéral a publié le Livre blanc intitulé *Examen de 2006 de la législation régissant les institutions financières – Propositions pour un cadre législatif efficace et efficient pour le secteur des services financiers*(20), qui contenait des propositions pour : promouvoir les intérêts des consommateurs; accroître l'efficacité des lois et des règlements; et adapter le cadre aux nouveaux développements. Aucune mention explicite de la participation des banques à la vente de produits d'assurance n'a été faite, mais le Livre blanc mentionne toutefois : « En général, les commentaires des divers intervenants portent à croire que cet examen constitue l'occasion idéale de perfectionner le cadre législatif, mais qu'il n'est pas nécessaire de procéder à une refonte majeure. Le gouvernement souscrit à cette analyse générale. »(21) Les intervenants ont été invités à commenter l'application des propositions du Livre blanc d'ici le 21 juillet 2006. La loi est prévue à l'automne de 2006 afin de répondre à l'échéance reportée au 24 avril 2007 qui a été proposée dans le budget fédéral de 2006.

LES BANQUES ET LE SECTEUR DE L'ASSURANCE

En 1989, avant que les banques à charte canadiennes soient autorisées à posséder des filiales spécialisées en assurance, la Banque Toronto Dominion avait conclu une entente avec la Simcoe & Erie General Insurance Company afin d'offrir un service d'aiguillage d'assurance-hypothèque appelé *Home GreenPlan*. En vertu de cette entente, la banque aiguillait ses clients qui avaient contracté un prêt hypothécaire vers la Simcoe & Erie General Insurance Company pour les produits d'assurance, en échange du paiement d'une prime par la société d'assurance dans le cas des clients qui choisissaient d'acheter l'assurance et de payer leurs

(20) Ministère des Finances, *Examen de 2006 de la législation régissant les institutions financières – Propositions pour un cadre législatif efficace et efficient pour le secteur des services financiers*, juin 2006 (http://www.fin.gc.ca/activty/pubs/White06f.pdf).

(21) *Ibid.*, p. 5.

primes régulièrement grâce à un plan de paiement électronique préautorisé. La Banque de Nouvelle-Écosse a établi un partenariat avec la Canada-Vie, Compagnie d'assurances générales afin de créer un programme similaire appelé *Scotia Home Insurance*. La nature de ces partenariats a retenu l'attention du Comité des finances de la Chambre des communes et du Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF), qui ont tous deux examiné indépendamment les accords et obtenu des opinions quant à leur légalité.

Une opinion juridique d'un cabinet d'avocats externe obtenue par le Comité des finances a corroboré l'opinion qu'il a obtenue du juriste et du conseiller parlementaire. Ces opinions ont révélé que les activités de la Banque TD, en particulier, étaient en violation de la LB. Toutefois, le BSIF, après avoir examiné si la banque agissait à titre d'agent, si les activités étaient auxiliaires à l'activité bancaire et si des pressions étaient exercées, a déterminé que les programmes d'aiguillage de l'assurance de la Banque TD et de la Banque de Nouvelle-Écosse n'étaient pas en violation de la LB. En conséquence, le surintendant des institutions financières a conclu qu'il ne disposait d'aucune preuve – produite par l'avocat du ministère de la Justice, par le BSIF ou par d'autres moyens – qui l'obligerait à dire à ces banques qu'elles enfreignaient la loi et à leur ordonner de cesser et de s'abstenir(22).

Depuis 1992, lorsque les banques ont obtenu le pouvoir de vendre de l'assurance par l'intermédiaire de filiales, toutes les grandes banques du Canada – Banque Royale, Toronto Dominion Canada Trust (TD Canada Trust), Banque Canadienne Impériale de Commerce (CIBC), Banque de Montréal et Banque Scotia – ont établi des filiales spécialisées en assurance. Étant donné les restrictions actuelles à la promotion et à la vente en succursale de la plupart des services et produits d'assurance, les banques utilisent d'autres mécanismes de marketing et de distribution, y compris les sites Web de leur groupe financier, le télémarketing et les opérations bancaires par téléphone, l'effectif de ventes exclusif, les distributeurs d'assurance indépendants, les publicités télévisées, le publipostage dans les relevés bancaires et dans les relevés de cartes de crédit, par exemple.

Les activités d'assurance internationales du *Groupe financier RBC*, RBC Assurances, relèvent de son secteur Particuliers et entreprises Canada, qui a enregistré près de 70 p. 100 du revenu net de la banque en 2005. Par l'intermédiaire de RBC Assurances,

(22) Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des finances de la Chambre des communes, en vertu du par. 108(2) du *Règlement*, examen de la *Loi sur les banques* en fonction du rôle des banques à charte à titre d'agentes des sociétés d'assurance canadiennes, 20 juin 1989, 22:32.

la banque offre des produits et services d'assurance-vie, d'assurance-crédit, d'assurance-maladie, d'assurance-voyage, d'assurance-habitation et d'assurance-automobile à ses clients au Canada et aux États-Unis, et de la réassurance pour les clients dans le monde. RBC Assurances est le plus grand assureur appartenant à une banque canadienne et un des dix premiers fournisseurs de produits d'assurance-vie au Canada(23). En 2005, les activités d'assurance mondiales de la banque ont constitué 26 p. 100 des revenus totaux du secteur Particuliers et entreprises Canada. Durant l'année financière qui s'est terminée le 31 octobre 2005, les revenus d'assurance s'établissaient à 3,27 milliards de dollars, augmentation d'environ 400 millions de dollars ou 14 p. 100 par rapport à 2004. La banque attribue cette croissance à l'acquisition d'UnumProvident en mai 2004 ainsi qu'à la forte croissance de ses secteurs assurance incendies, accidents et risques divers, assurance-vie et réassurance. En juillet 2005, RBC Assurances a ouvert son premier bureau de vente d'assurance à côté d'une succursale de la Banque Royale à Scarborough, en Ontario. D'autres bureaux de vente ont été ouverts dans des villes comme Hamilton, Kingston et Kirkland, et d'autres ouvertures sont prévues. Ces bureaux ont pour but de permettre aux clients de rencontrer personnellement des conseillers qui leur parleront d'une vaste gamme de produits d'assurance, y compris l'assurance-habitation, l'assurance-automobile, l'assurance-voyage et l'assurance-vie; les demandes portant sur des produits plus complexes sont adressées à des représentants spécialisés.

Les activités d'assurance du *Groupe Financier Banque TD* à l'échelle mondiale (sauf les États-Unis) relèvent de ses Services bancaires personnels et commerciaux au Canada. Par l'intermédiaire des bannières TD Assurance et TD Meloche Monnex, la banque offre l'assurance-automobile, l'assurance-vie et maladie et l'assurance-crédit sur les prêts offerts par TD Canada Trust. Durant l'année financière qui s'est terminée le 31 octobre 2005, le Groupe Financier Banque TD a enregistré des revenus d'assurance, déduction faite des réclamations, de 826 millions de dollars, soit une augmentation de 39,3 p. 100 par rapport à 2004 et de 153,4 p. 100 par rapport à 2001. La banque attribue la croissance récente de son secteur d'assurance à l'acquisition des opérations canadiennes d'assurances personnelles contre les incendies, les accidents et les risques divers du Liberty Mutual Group, à l'acquisition des activités d'assurance de TD Banknorth, à la croissance et à un rapport sinistres-primes légèrement plus bas. Le Groupe Financier Banque TD a indiqué que la croissance des secteurs sous-exploités, dont l'assurance, constituait un élément de sa stratégie générale pour l'avenir.

---

(23) Banque royale du Canada, *Profil de l'entreprises* (http://www.rbc.com/aproposderbc/, consulté le 17 février 2006).

La *Banque Canadienne Impériale de Commerce (CIBC)* offre l'assurance-crédit sur les prêts comme les hypothèques, les prêts personnels, les marges de crédit, les cartes de crédit, les prêts aux petites entreprises et les prêts agricoles. La banque offre aussi d'autres types d'assurance tels que l'assurance-voyage, l'assurance en cas de décès par accident, l'assurance-hospitalisation (accident) et la protection applicable aux factures de services publics. La banque a enregistré des revenus d'assurance de 265 millions de dollars durant l'année financière qui s'est terminée le 31 octobre 2005, soit une augmentation de 89 millions de dollars ou 51 p. 100 par rapport à l'année précédente. La CIBC attribue cette croissance principalement à une augmentation des revenus de réassurance. En janvier 2005, la CIBC est devenue la première banque à charte canadienne à inclure un lien dans son site Web à un outil d'achat d'assurance-automobile et d'assurance-maison en ligne géré par Kanetix(24) et qui permet de comparer directement l'offre des assureurs concurrents en Alberta et en Ontario.

Les activités d'assurance de *BMO Groupe financier* relèvent de son Groupe Particuliers et entreprises, qui s'occupe également des comptes de dépôt, des prêts, des cartes de crédit et des produits d'investissement personnels. La banque offre l'assurance-vie, l'assurance-hypothèque, l'assurance-prêt et marge de crédit, l'assurance-accident et maladie, et l'assurance-voyage. Les revenus d'assurance durant l'année financière qui s'est terminée le 31 octobre 2005 ont totalisé 162 millions de dollars, une augmentation de 23 millions de dollars – soit environ 17 p. 100 par rapport à 2004 et près de 30 p. 100 par rapport à 2001.

Le *Groupe Banque Scotia* offre une gamme de produits d'assurance par l'intermédiaire de Scotia-Vie et Assurance Scotia, dont l'assurance-accident, l'assurance en cas de décès accidentel, l'assurance-hospitalisation, l'assurance-crédit et l'assurance-soins médicaux de voyage. Étant donné que les revenus d'assurance sont comptabilisés dans le poste « autres revenus » des états financiers de la banque, il est difficile de suivre leur évolution. Toutefois, entre 2004 et 2005, les revenus d'assurance ont augmenté légèrement, de 473 à 475 millions de dollars, ce que la banque attribue à une augmentation des revenus d'assurance compensée par une diminution des revenus dans des secteurs comme les recouvrements de prêts.

---

(24) Kanetix.ca, *CIBC becomes the first Canadian bank to offer access to online comparison shopping for automobile and property insurance in Alberta and Ontario*, 11 janvier 2005 (http://www.kanetix.ca/about_press_oct_04).

EXAMEN DE LA QUESTION

La question de la participation des banques à charte aux activités d'assurance a polarisé les intervenants, plus précisément ceux du secteur des services financiers, dont les arguments sont pour ou contre le retrait des restrictions actuelles à la participation des banques à la vente d'assurances. En particulier, elles n'arrivent pas à s'entendre pour ce qui est de savoir si le retrait des restrictions actuelles accroîtrait ou diminuerait à long terme la concurrence entre les fournisseurs de produits et de services d'assurance; chaque scénario entraînerait des conséquences très différentes pour les consommateurs et les intervenants dans le secteur des services financiers.

A. Arguments en faveur du maintien des restrictions actuelles

Les tenants du maintien des restrictions actuelles à la participation des banques à la vente au détail des produits d'assurance craignent qu'il y ait concentration du pouvoir dans les mains des conglomérats bancaires, ce qui mènerait à des pertes d'emplois et d'affaires chez les petits courtiers d'assurance et agents d'assurance indépendants. Les conglomérats bancaires sont déjà des joueurs dominants dans le secteur des services financiers et leur accès à des renseignements confidentiels sur les clients pourrait leur donner un avantage concurrentiel dans le secteur de l'assurance. Certains croient que les banques pourraient utiliser cet accès pour pratiquer des prix d'éviction afin d'éliminer la concurrence sur le marché de l'assurance. D'autres soutiennent que les sociétés de courtage pourraient avoir de la difficulté à obtenir du crédit auprès des banques qui les concurrencent dans le même secteur. La réduction de la concurrence entre les fournisseurs de produits et de services d'assurance pourrait nuire aux consommateurs, qui auraient ainsi un accès réduit à ces produits et services, moins de choix et un service de qualité réduite.

Outre l'incidence négative d'une diminution de la concurrence, les tenants des restrictions actuelles croient que le fait de retirer celles-ci pourrait nuire aux consommateurs de deux autres façons. D'abord, la vente d'assurance demande des connaissances spécialisées et les spécialistes de ce domaine sont relativement mieux pourvus que les employés de banques, qui assument plusieurs rôles, pour offrir des produits et services d'assurance aux consommateurs. Ensuite, les tenants des restrictions craignent que si les banques sont autorisées à vendre de

l'assurance dans leurs succursales, elles pourraient faire de la vente liée avec coercition ou s'ingérer dans la vie privée des clients ou les deux, étant donné leur accès aux renseignements détaillés sur la situation et les activités financières de leurs clients. Selon l'Association des courtiers d'assurance du Canada : « La vente liée découlant de la coercition par un vendeur ou du constat par le client qu'il est plus certain d'obtenir un produit ou un service en particulier en acceptant d'acheter un autre produit ou service au même vendeur, est une pratique qui nuit à la concurrence, car les consommateurs ne fondent plus leurs décisions sur les prix ou les caractéristiques du produit. »(25)

B. Arguments en faveur de la réduction ou du retrait des restrictions actuelles

Les défenseurs de la réduction ou du retrait des restrictions à la participation des banques à la vente au détail des produits d'assurance croient que les consommateurs bénéficieraient d'un meilleur accès à l'assurance, de plus de commodité et de prix moins élevés des produits et services d'assurance. Permettre aux banques d'offrir des renseignements sur l'assurance dans leurs succursales constituerait une source supplémentaire d'information et de conseils sur les produits et services d'assurance, ce qui permettrait aux consommateurs de prendre des décisions plus éclairées(26). En outre, la commodité des services pour les consommateurs serait améliorée, d'une part, grâce à l'option de guichet unique qui permettrait à un client d'obtenir un prêt et une assurance automobile, par exemple, au même endroit et en même temps et, d'autre part, un plus grand nombre de points de distribution des produits et services d'assurance. Ce dernier aspect peut être particulièrement pertinent dans les régions où il y a des succursales bancaires, mais où les autres points de vente d'assurance ne sont pas facilement accessibles (p. ex. en régions rurales). Enfin, les défenseurs du retrait des restrictions soutiennent que la concurrence entre les fournisseurs de produits d'assurance serait plus vive, entraînant ainsi un meilleur service et de meilleurs prix pour les consommateurs, car les

(25) Présentation de l'ACAC en réponse à la consultation sur l'Examen de 2006 de la législation régissant le secteur financier du ministère des Finances, 31 mai 2005 (http://www.fin.gc.ca/consultresp/06Rev_14f.html).

(26) L'Association des banquiers canadiens croit que certains groupes de Canadiens – notamment ceux qui dépendent principalement des succursales bancaires, les particuliers à faible revenu qui sont moins susceptibles de faire appel aux services d'un conseiller en investissements et les personnes âgées qui cherchent des renseignements et des conseils reliés à l'assurance pour planifier leur retraite – sont particulièrement désavantagés au chapitre de l'accès aux renseignements sur l'assurance et pourraient profiter davantage d'un service accru dans les succursales.

différents joueurs chercheront à avoir un avantage concurrentiel sur le marché. Les banques soutiennent qu'elles pourraient avoir un avantage, sur le plan des coûts, à offrir des produits et des services d'assurance, dans la mesure où elles ont déjà l'infrastructure matérielle et le personnel nécessaire pour vendre de l'assurance et que ces frais généraux pourraient être répartis sur un plus grand nombre de produits et services financiers. En particulier, les banques voient la possibilité d'offrir des polices d'assurance standard « sans superflu », qui n'ont pas besoin d'être personnalisées outre mesure, et occuper un créneau où les commissions accordées aux courtiers d'assurance pourraient être éliminées.

Les banques profiteraient d'un plus grand accès aux activités d'assurance, car elles diversifieraient davantage leurs sources de revenus et pourraient accroître leurs revenus tirés des produits et services d'assurance et du groupement de différents types de produits et services financiers. Les défenseurs du changement soutiennent que le retrait des restrictions permettrait aux banques de concurrencer plus également les caisses populaires et les coopératives de crédit dans certaines provinces ou certains territoires canadiens, ainsi que les banques à l'échelle internationale, qui jouissent d'une plus grande marge de manœuvre dans le secteur de l'assurance.

En réponse à certaines préoccupations exprimées par les tenants du maintien des restrictions actuelles, les défenseurs du retrait des restrictions soutiennent que les prix d'éviction, la vente liée avec coercition et l'ingérence dans la vie privée des consommateurs sont interdits par la législation fédérale, plus précisément par la *Loi sur la concurrence*, la LB et la *Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques*. Le respect de ces lois est contrôlé et assuré par le Bureau de la concurrence, l'Agence de la consommation en matière financière du Canada et le Commissaire à la protection de la vie privée, respectivement. De plus, les forces concurrentielles et le désir des banques de conserver leur réputation les dissuaderaient d'adopter ces pratiques.

C. Perspectives des intervenants

Les banques et leur association, l'Association des banquiers canadiens, appuient les changements législatifs qui permettraient un élargissement de leurs activités d'assurance, et ce, d'une souplesse accrue dans le secteur de la promotion en succursale et de l'aiguillage jusqu'à la vente de tous les produits et services d'assurance en succursales.

Les points de vue semblent moins uniformes dans le secteur de l'assurance. Les courtiers d'assurance, représentés par l'Association des courtiers d'assurance du Canada, s'opposent aux changements qui permettraient aux banques ou aux autres compagnies de distribuer des produits d'assurance. Toutefois, pour les sociétés d'assurance, le changement pourrait être une source aussi bien d'avantages que de désavantages. Si les restrictions actuelles aux activités bancaires dans le secteur de l'assurance étaient éliminées, les banques pourraient choisir de promouvoir et d'assurer la vente de leurs propres produits et services d'assurance, et ainsi concurrencer directement les assureurs actuels. Par ailleurs, les banques pourraient servir de nouveaux canaux de distribution pour les produits et les services des sociétés d'assurance actuelles, bien que probablement au détriment de l'effectif de ventes exclusif de ces sociétés.

Les résultats des sondages en apparence contradictoires permettent difficilement de cerner l'opinion du public sur cette question. Étant donné les méthodologies similaires employées dans le cadre des trois sondages récents décrits ci-dessous, il est possible que les résultats divergents tiennent aux façons différentes de présenter l'information ou de formuler les questions.

En mai 2005 et en février 2006, l'Association des banquiers canadiens a publié les résultats de deux sondages d'opinion portant sur les attitudes des Canadiens concernant l'accès à l'information sur l'assurance et l'obligation d'acheter[(27)]. Lorsqu'ils sont informés que l'information sur les produits d'assurance offerts par les banques est accessible sur les sites Web des groupes financiers bancaires, par téléphone ou par la poste, mais non dans les succursales bancaires, 73 p. 100 des répondants croient que la réglementation interdisant l'information dans les succursales n'est pas logique. Lorsqu'ils sont informés des raisons des restrictions actuelles et des nouvelles lois visant les renseignements personnels et la vente liée avec coercition, la majorité des répondants – 73 p. 100 dans le cas des renseignements personnels et 57 p. 100 dans le cas de la vente liée avec coercition – croient que les nouvelles lois apaisent leurs craintes à ce chapitre. Les répondants appuient les modifications à la réglementation actuelle qui permettraient aux banques : d'offrir des documents d'information sur tous les produits d'assurance (85 p. 100); de promouvoir leurs produits d'assurance auprès des clients en fonction

(27) Les résultats des deux sondages publics, qui ont été commandés par l'Association des banquiers canadiens et The Strategic Counsel, peuvent être consultés sur le site Web de l'Association (http://www.cba.ca/fr/viewdocument.asp?fl=4&sl=337&tl=341&docid=591). Les chiffres présentés renvoient à une des deux sources.

des renseignements confidentiels sur ceux-ci, avec le consentement des clients (77 p. 100); et d'aiguiller les clients vers des spécialistes en assurance qualifiés en dehors de la succursale (83 p. 100). Quatre-vingt-onze pour cent des répondants ont indiqué qu'ils ne se sentiraient pas obligés d'acheter de l'assurance par l'intermédiaire d'une banque parce qu'ils ont reçu de l'information ou qu'ils ont été aiguillés dans les succursales ou par voie postale.

Le sondage d'opinion commandé par l'Association des conseillers en finances du Canada (Advocis) en novembre 2005 a produit des résultats plutôt différents[28]. Soixante-dix-huit pour cent des répondants à ce sondage croient que les mécanismes de protection des consommateurs doivent être maintenus en raison des craintes relatives à la vente liée avec coercition et à la protection des renseignements personnels, alors que 15 p. 100 croient que ces mécanismes doivent être supprimés pour donner aux consommateurs un meilleur accès à l'information. En outre, 63 p. 100 des répondants croient que les mécanismes de protection actuels doivent être maintenus parce que les sociétés d'assurance-vie et d'assurance-maladie ne seront pas en mesure de concurrencer les banques à long terme, ce qui entraînera un choix plus restreint pour les consommateurs. Quatre-vingt-un pour cent des répondants ont mentionné qu'ils ont suffisamment accès à l'information sur l'assurance-vie et l'assurance-maladie, 91 p. 100 croient que les banques ont déjà suffisamment de renseignements personnels à leur sujet et 83 p. 100 ne veulent pas que leur banque utilise leurs renseignements bancaires personnels pour tenter de leur vendre des produits et services. Parmi les répondants dont la demande de prêt, de marge de crédit ou d'hypothèque a été approuvée au cours des sept dernières années, 19 p. 100 ont indiqué qu'ils se sont sentis obligés d'acheter d'autres produits ou services à leur banque au moment de l'approbation.

CONCLUSION

Le secteur des services financiers ainsi que les lois et règlements qui le régissent ont évolué considérablement au cours des 25 dernières années, la taxonomie traditionnelle des quatre piliers devenant de moins en moins pertinente en raison de la convergence des activités de différentes institutions financières. Néanmoins, certaines activités interpiliers demeurent interdites en vertu de la loi, notamment la promotion et la vente de nombreux produits et services d'assurance par les banques et leurs succursales.

---

(28) Les résultats du sondage, qui a été exécuté par POLLARA Inc., peuvent être consultés sur le site Web d'Advocis (http://link.advocis.ca/email/021506/pdf/POLLARA-REPORT.pdf).

Le secteur bancaire a dit à maintes reprises souhaiter le retrait des restrictions, plus récemment durant les consultations relatives à l'examen de la législation régissant les institutions financières de 2006. D'autres parties prenantes, dont l'Association des courtiers d'assurance du Canada et Advocis, critiquent toujours cette idée.

Jusqu'à aujourd'hui, le gouvernement fédéral a conservé les restrictions, et ce, à l'issue de plusieurs réformes législatives successives et dans le contexte d'un lobby intense exercé par les groupes d'intérêt. En demeurant silencieux à ce chapitre, le Livre blanc de 2006 peut être interprété comme un signe de l'intention qu'aurait gouvernement fédéral de maintenir pour l'instant le statu quo concernant la participation des banques au secteur de l'assurance.