



Second Session
Thirty-seventh Parliament, 2002

Deuxième session de la
trente-septième législature, 2002

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Banking, Trade and Commerce

Banques et du commerce

Chair:
The Honourable E. LEO KOLBER

Président:
L'honorable E. LEO KOLBER

Tuesday, November 26, 2002

Le mardi 26 novembre 2002

Issue No. 6

Fascicule n° 6

Second and third meetings on:
The examination into the public interest
implications for large bank mergers

Deuxième et troisième réunions concernant:
L'étude sur les répercussions en matière d'intérêt
public de la fusion des grandes banques

WITNESSES:
(*See back cover*)

TÉMOINS:
(*Voir à l'endos*)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable E. Leo Kolber, *Chair*

The Honourable David Tkachuk, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Angus	* Lynch-Staunton
* Carstairs, P.C.	(or Kinsella)
(or Robichaud, P.C.)	Meighen
Fitzpatrick	Poulin
Hervieux-Payette, P.C.	Prud'homme, P.C.
Kelleher, P.C.	Setlakwe
Kroft	

* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Hervieux-Payette substituted for that of the Honourable Senator Hubley (*November 26, 2002*).

The name of the Honourable Senator Poulin substituted for that of the Honourable Senator Cook (*November 26, 2002*).

The name of the Honourable Senator Stollery was removed from the list (substitution pending) (*November 26, 2002*).

The name of the Honourable Senator Meighen substituted for that of the Honourable Senator Oliver (*November 26, 2002*).

The name of the Honourable Senator Fitzpatrick substituted for that of the Honourable Senator Day (*November 26, 2002*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
BANQUES ET DU COMMERCE

Président: L'honorable E. Leo Kolber

Vice-président: L'honorable David Tkachuk

et

Les honorables sénateurs:

Angus	* Lynch-Staunton
* Carstairs, c.p.	(ou Kinsella)
(ou Robichaud, c.p.)	Meighen
Fitzpatrick	Poulin
Hervieux-Payette, c.p.	Prud'homme, c.p.
Kelleher, c.p.	Setlakwe
Kroft	

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Hervieux-Payette substitué à celui de l'honorable sénateur Hubley (*le 26 novembre 2002*).

Le nom de l'honorable sénateur Poulin substitué à celui de l'honorable sénateur Cook (*le 26 novembre 2002*).

Le nom de l'honorable sénateur Stollery a été enlevé (remplacement à venir) (*le 26 novembre 2002*).

Le nom de l'honorable sénateur Meighen substitué à celui de l'honorable sénateur Oliver (*le 26 novembre 2002*).

Le nom de l'honorable sénateur Fitzpatrick substitué à celui de l'honorable sénateur Day (*le 26 novembre 2002*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, November 26, 2002
(11)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met at 9:05 a.m. this day, in room 505, Victoria Building, the Chair, the Honourable Senator Kolber, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Angus, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Kolber, Kroft, Oliver, Prud'homme, P.C., Setlakwe and Tkachuk (9).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament, Economic Division: Ms. June Dewetering, Acting Principal.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, November 6, 2002, the committee continued its examination into the public interest implications for large bank mergers. (*See Issue No. 5, November 25, 2002, for full text of the Order of Reference.*)

WITNESSES:

From Queen's University:

Mr. Ted Neave, Professor of Finance, School of Business.

From the CS CO-OP:

Mr. Gary Seveny, President and Chief Executive Officer;

Ms. José Gallant, Vice-President, Finance and Chief Financial Officer;

Ms. Madeleine Brilliant, Manager, Corporate Growth.

From ING Bank of Canada:

Mr. Paul Bedbrook, President and Chief Executive Officer;

Mr. Andrew D. Ross, Director of Communications, ING Direct.

Professor Neave made a statement and answered questions.

Mr. Seveny made a statement and, with the other witnesses from the CS CO-OP, answered questions.

Mr. Bedbrook from ING made a statement and, with Mr. Ross answered questions.

At 11:30 a.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 26 novembre 2002
(11)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 9 h 05, dans la salle 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable sénateur Kolber (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Hervieux-Payette, c.p., Kelleher, c.p., Kolber, Kroft, Oliver, Prud'homme, c.p., Setlakwe et Tkachuk (9).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Mme June Dewetering, attachée de recherche principale, Division de l'économie.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 6 novembre 2002, le comité poursuit l'étude sur les répercussions en matière d'intérêt public de la fusion des grandes banques. (*Pour le texte intégral de l'ordre de renvoi, voir le fascicule n° 5 du 25 novembre 2002.*)

TÉMOINS:

De l'Université Queen's:

M. Ted Neave, professeur en finances, École de commerce.

De la CS CO-OP:

M. Gary Seveny, président du conseil et chef de la direction;

Mme José Gallant, vice-présidente et chef des finances;

Mme Madeleine Brilliant, directrice, Croissance de l'entreprise.

De la Banque ING du Canada:

M. Paul Bedbrook, président et chef de la direction;

M. Andrew D. Ross, directeur des Communications, ING Direct.

Le professeur Neave fait une déclaration et répond aux questions.

M. Seveny fait une déclaration et, avec l'aide d'autres témoins de la CS-COOP, répond aux questions.

M. Bedbrook, de ING, fait une déclaration et, avec l'aide de M. Ross, répond aux questions.

À 11 h 30, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

OTTAWA, Tuesday, November 26, 2002
(12)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met at 4:10 p.m. this day, in room 257, East Block, the Chair, the Honourable Senator Kolber, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Angus, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Kolber, Kroft, Meighen, Prud'homme, P.C., Setlakwe and Tkachuk (9).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament, Economic Division: Ms. June Dewetering, Acting Principal.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, November 6, 2002, the committee continued its examination into the public interest implications for large bank mergers. (*See Issue No. 5, November 25, 2002, for full text of the Order of Reference.*)

WITNESSES:

From the HSBC Bank of Canada:

Mr. Martin J.G. Glynn, President and Chief Executive Officer
(by videoconference).

From the National Bank of Canada:

Mr. Réal Raymond, President and Chief Executive Officer;
Jean Houde, Senior Vice-President, Corporate Affairs;
Mr. Jean-Paul Caron, Vice-President, General Affairs.

From the Public Interest Advocacy Centre:

Ms. Sue Lott, Counsel.

From Vancouver by videoconference, Mr. Glynn from HSBC Bank of Canada made a statement and answered questions.

Mr. Raymond made a statement and, with the assistance of the other witnesses from the National Bank of Canada, answered questions.

Mrs. Lott from the Public Interest Advocacy Centre made a statement and answered questions.

At 6:55 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, le mardi 26 novembre 2002
(12)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 16 h 10, dans la pièce 257 de l'édifice de l'Est, sous la présidence de l'honorable sénateur Kolber (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Hervieux-Payette, c.p., Kelleher, c.p., Kolber, Kroft, Meighen, Prud'homme, c.p., Setlakwe et Tkachuk (9).

Également présente: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement, Division de l'économie: Mme June Dewetering, directrice intérimaire.

Sont aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 6 novembre 2002, le Comité poursuit son étude sur les répercussions en matière d'intérêt public de la fusion des grandes banques. (*Le texte complet de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 5 du 25 novembre 2002.*)

TÉMOINS:

De la Banque HSBC Canada:

M. Martin J.G. Glynn, président et chef de la direction (par vidéoconférence).

De la Banque nationale du Canada:

M. Réal Raymond, président et chef de la direction;
M. Jean Houde, premier vice-président, Affaires corporatives;
M. Jean-Paul Caron, vice-président, Affaires générales.

Du Centre pour la défense de l'intérêt public:

Mme Sue Lott, conseillère juridique.

M. Glynn, de la Banque HSBC Canada, fait une déclaration et répond aux questions par vidéoconférence depuis Vancouver.

M. Raymond fait une déclaration puis, avec l'aide des autres témoins de la Banque nationale du Canada, répond aux questions.

Mme Lott, du Centre pour la défense de l'intérêt public, fait une déclaration et répond aux questions.

À 18 h 55, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

Denis Robert

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, November 26, 2002

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:05 a.m. to study the public interest implications for large bank mergers.

Senator E. Leo Kolber (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Honourable senators, we will resume our study on the public interest implications for large bank mergers. Our first witness is from Queen's University, Mr. Ted Neave, a professor of finance at their business school.

Mr. Edwin H. Neave, Professor of Finance, School of Business, Queen's University: Honourable senators, I have brief opening remarks. I should like to speak about the reasons behind financial mergers as I see them and some of the challenges that mergers create for management and regulators alike. Then I will try to summarize why, in my opinion, these mergers could be of net benefit to Canada.

We are seeing throughout the world, increased asset concentration and increasing convergence of formerly separate financial institutions. Both these trends are the result of mergers, some of which are purely domestic, some of which involve institutions from more than a single country. The economic forces driving this merger wave are technological change, the globalization of business, the resulting increases in competition and the widespread belief that large and well-capitalized firms have advantages in attracting international business.

Until fairly recently, high stock prices were a further contributor to this merger movement. Some analysts like to talk about lower regulatory barriers as another contributing factor to mergers. It seems that permissive changes in regulation are usually a response to industry initiatives, rather than a leader of those initiatives. Regulation can deter, but cannot usually prevent, changes in business activity that are based on sound economics. One example would be, despite the U.S. regulatory prohibition against interstate banking, U.S. banks did organize interstate operations through holding companies for many years prior to that prohibition being relaxed.

Mergers are really aimed at improving earning capabilities. They are aimed at capturing additional international business. They are intended to offer new domestic products and services and to find new ways of carrying out cross-selling if the merger involves related companies such as in the banking and the trust businesses, or in the banking and the insurance businesses. Mergers can also bring about savings in operating costs. They have the potential to realize economies of scope through

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 26 novembre 2002

Le Comité sénatorial des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 9 h 05 pour étudier les répercussions en matière d'intérêt public de la fusion des grandes banques.

Le sénateur E. Leo Kolber (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Honorables sénateurs, nous reprenons notre étude des répercussions en matière d'intérêt public de la fusion des grandes banques. Notre premier témoin, M. Ted Neave, est professeur de finances à l'École de commerce de l'Université Queen's.

M. Edwin H. Neave, professeur de finances, École de commerce, Université Queen's: Honorables sénateurs, je voudrais faire de brèves remarques liminaires. J'aimerais vous soumettre la façon dont je perçois les motifs qui sont à l'origine des fusions d'institutions financières et évoquer les défis que posent ces fusions pour les gestionnaires et pour les autorités de réglementation. J'essaierai ensuite de vous dire en quoi ces fusions peuvent, à mon avis, être profitables au Canada.

Dans le monde entier, on assiste à une concentration des actifs et à une convergence d'institutions financières jusqu'alors distinctes. Ces tendances résultent de fusions dont certaines sont propres à certains pays, tandis que d'autres concernent des institutions situées dans plusieurs pays. Les moteurs économiques de cette vague de fusions sont le changement technologique, la mondialisation des affaires, le renforcement de la concurrence qui en résulte et la conviction assez généralisée que les entreprises de grande taille disposant de capitaux abondants ont de meilleures chances de susciter l'intérêt des milieux d'affaires internationaux.

Récemment encore, les forts prix des valeurs mobilières ont aussi contribué à ce mouvement de fusion. Certains analystes se plaisent à dire que l'abaissement des obstacles réglementaires a lui aussi favorisé ce mouvement. Il semble que la plus grande permissivité de la réglementation soit généralement le fruit d'initiatives prises par les milieux d'affaires plutôt que le moteur de ces initiatives. La réglementation peut avoir un effet dissuasif sur les changements d'activités commerciales qui sont fondées sur de saines considérations économiques, mais elle ne peut généralement pas les empêcher. Ainsi, malgré la réglementation américaine qui interdit les activités bancaires entre États, les banques américaines ont organisé des opérations entre États par l'intermédiaire de sociétés de portefeuille bien des années avant que cette interdiction ne soit levée.

Les fusions visent avant tout à améliorer le potentiel de profit en attirant de nouvelles activités commerciales internationales. Elles ont pour objectif de proposer sur le marché intérieur de nouveaux produits et services et de découvrir de nouvelles modalités de vente réciproque lorsque la fusion concerne des institutions connexes comme les banques et les compagnies de fiducie, ou les banques et les compagnies d'assurances. Les fusions permettent également de réaliser des économies au niveau des

cross-selling. They may be able to realize economies of scale in research and development and they may well realize economies of scale in consolidating computer and network operations as well.

Mergers do not just affect the level of earnings. They can also affect risk. There has been some research done in the United States, using hypothetical mergers of banks and insurance companies, operating companies that were hypothetically merged through a simulation, that shows that if you bring banks and life insurance companies together, there will be some cost savings through what are called "economies of scope" and there will also be a reduction of bankruptcy risk.

On the other hand, that same research shows that if you combine banking with the property and casualty insurance business, for example, there will be few or no cost savings through scope economies and there may be modest increases in bankruptcy risk. Other researchers, such as Santomero and Eckles, usually suggest that mergers will reduce operating risks, or at least not increase them.

The research studies just cited do not really ask about the nature of the firm's management; however, it seems to me that larger firms are more difficult to manage than their smaller counterparts. Unless management changes its practices to recognize this increase in size, then the newly created firm will not necessarily realize any improvement to earnings. On the other hand, one can imagine that innovative management might be able to create substantial improvements.

Turning now from the reasons to some of the performance issues that mergers raise, first of all, it seems important to recognize that increasing concentration implies increasing size, and that in turn leads to increasingly challenging management issues. In addition to this, when you combine businesses through convergence, that creates new interdependencies among the business units. That, too, increases the difficulty of managing the merged firms. This means that post-merger firms can be subject to an increased risk of operating losses, at least during the period management needs to acquire the skills to run this newly created company. These possibilities increase in importance if the combined firm conducts business in several countries.

Just to cite an example, when Citigroup was formed, one of the biggest tasks facing them was to integrate the back office of information and computing systems. Without going into a lot of particulars here, that task of integrating the back office in Citigroup is still going on. The merger began, as honourable senators will be aware, in late 1998, but the actual integration of the back office is still proceeding.

Mergers also present another kind of performance issue. It is possible that the anticipated growth that merger proponents suggest will not be realized as quickly as expected. This has been true, again, in the experience of Citigroup. The revenues have not grown as quickly as forecast, and neither has asset size.

coûts d'exploitation. Elles permettent des économies d'échelle grâce aux ventes réciproques, en matière de R-D et par la consolidation des réseaux informatiques.

L'effet des fusions ne se manifeste pas uniquement au niveau des gains. Les fusions peuvent comporter un risque. Aux États-Unis, on a fait de la recherche sur des fusions hypothétiques entre banques et compagnies d'assurances; la simulation montre que lorsque l'on réunit des banques et des compagnies d'assurance-vie, on obtient des économies de coût appelées «économies de gamme» ainsi qu'une atténuation du risque de faillite.

En revanche, la même recherche montre que si l'on réunit une banque avec une compagnie d'assurances multirisques, on ne gagnera pratiquement rien en économie de gamme et on fera augmenter légèrement le risque de faillite. D'autres chercheurs, comme Santomero et Eckles, considèrent habituellement que les fusions permettent de faire baisser les risques d'exploitation, ou du moins, de ne pas les faire augmenter.

Ces travaux de recherche ne s'intéressent pas à la nature de la gestion des institutions; cependant, il me semble que les plus grosses sociétés sont plus difficiles à gérer que leurs homologues de taille plus modeste. À moins que les gestionnaires ne modifient leur usage en fonction de l'augmentation de taille, l'institution nouvellement créée ne réalisera pas nécessairement d'augmentation de gains. En revanche, on peut concevoir qu'une gestion novatrice se traduise par d'importantes améliorations.

Passons maintenant des origines aux résultats de ces fusions: Tout d'abord, il importe de reconnaître que les mouvements de concentration impliquent des institutions de plus grande dimension, ce qui se traduit par des problèmes de gestion plus difficiles à résoudre. En outre, quand on combine des entreprises dans un mouvement de convergence, on crée entre elles de nouveaux rapports d'interdépendance, qui entraînent eux aussi une plus grande difficulté à gérer l'entité résultant de la fusion. En conséquence, les entreprises fusionnées courent un plus grand risque d'essayer des pertes d'exploitation, au moins pendant la période de transition dont les gestionnaires ont besoin pour acquérir les aptitudes nécessaires à la gestion de la nouvelle société. Le risque sera plus grand si cette société opère dans plusieurs pays.

Par exemple, lors de la formation de Citigroup, il a notamment fallu intégrer le bureau administratif et les services informatiques. Sans entrer dans les détails, l'exercice d'intégration du bureau administratif est toujours en cours à Citigroup. Comme les honorables sénateurs le savent, la fusion a commencé à la fin de 1998, mais les opérations d'intégration du bureau administratif sont toujours en cours.

Les fusions présentent également une autre forme de problème de rendement. Il arrive que la croissance annoncée par les partisans de la fusion ne se concrétise pas aussi vite que prévu. C'est ce qu'on a constaté dans l'expérience de Citigroup, dont les revenus et les actifs n'ont pas augmenté aussi vite que prévu.

If we turn from those management challenges to the regulatory issues, they look to me something like the following: As we have said before, concentration makes for larger intermediaries, and convergence not only makes them larger but more complicated. The increasing size and complexity lead to additional management challenges, as we have mentioned, and also to greater difficulty in supervising these operations, particularly in valuing the assets. In addition, complexity increases the difficulty of winding down a big institution. On the other hand, increased size and complexity may also contribute to this syndrome known as "too big to fail," which may tend to offset the former effect.

The international banks' belief in the importance of mergers is currently being tested in another way. We are seeing that as these large international corporations take form and conduct business, they sometimes become embroiled in conflicts of interest. They may be embroiled in conflicts of interest with respect to underwriting and research in the securities business, or with respect to lending and securities underwriting in more traditional forms of banking.

Increased size and complexity require the regulators to increase their screening and monitoring activities of the industry. To cope with their bigger jobs, regulators may have to develop new tools and learn how to use them. This means that it is not clear whether the extra costs of enhanced supervision of these bigger firms will be offset by the fact that, after a merger, there is at least one less firm to be supervised individually. In addition, while the necessary regulatory learning is taking place, there is greater possibility for error of one type or another.

There is a question of whether increasing concentration and convergence create additional possibilities for systemic risk. Is the systemic risk of the financial system different as a result of these mergers? Unfortunately, it is difficult to give a clear-cut answer to this question. Probably the best answer is that we do not really know.

As management difficulties increase, there is a greater possibility of posting operating losses, and hence there is the probability that an individual firm will experience greater difficulty. In addition, with fewer institutions, the perception of contagion may be increased, and of course the interdependencies between businesses are also increased by the merger. On the other hand, there is this possibility that the merged institutions may be perceived as too big to fail, and therefore may be regarded as safer. Consequently, it is difficult to weigh these things.

I understand that the most relevant issue before this committee is whether the mergers will create net benefits for Canada. It seems that to address this issue, we should look at both the prospects for enhanced earnings and, in addition, any prospect of reduction in domestic competition. It appears that the principal benefits of the merger to Canada are the possibility of reduced operating costs, increased ability to operate internationally, and consequently greater earnings for Canada, enhanced possibilities

Passons maintenant des problèmes de gestion aux questions de réglementation. Voici ce que j'en pense: comme nous l'avons dit tout à l'heure, la concentration se traduit par de plus gros intermédiaires et la convergence rend ces derniers non seulement plus gros, mais plus complexes. Cette augmentation de taille et de complexité se traduit par des défis de gestion supplémentaires, comme je l'ai dit, et par une plus grande difficulté à surveiller l'ensemble des activités, et particulièrement l'évaluation de l'actif. De surcroît, la complexité aggrave la difficulté que présente la réduction progressive des activités d'une grosse institution. En revanche, l'augmentation de taille et de complexité peut aussi favoriser la parution du syndrome appelé «trop gros pour échouer», qui a tendance à compenser l'effet précédent.

La foi des milieux bancaires internationaux à l'importance des fusions est actuellement mise à l'épreuve sur un autre terrain. On constate que lorsque ces grandes institutions internationales se constituent et se lancent en affaires, elles s'empêchent parfois dans des conflits d'intérêts concernant les garanties d'émissions, la recherche en matière de commerce des valeurs mobilières, les prêts ou les souscriptions à forfait, pour parler des activités bancaires plus traditionnelles.

L'augmentation de taille et de complexité oblige l'autorité de réglementation à accentuer ses activités de tamisage et de surveillance du secteur bancaire. Pour s'acquitter de cette tâche plus lourde, elle doit non seulement se doter de nouveaux outils, mais aussi apprendre à s'en servir. En conséquence, il n'est pas certain que le coût supplémentaire de cette surveillance renforcée des plus grosses institutions soit compensé par le fait qu'après une fusion, il y a moins d'institutions à surveiller. En outre, pendant que l'autorité de réglementation fait son apprentissage, le risque d'erreur est plus grand.

On peut se demander si la concentration et la convergence ne font pas augmenter le risque systémique. Ce risque systémique dans le secteur financier se trouve-t-il modifié par les fusions? Il est malheureusement difficile d'apporter une réponse péremptoire à cette question. Mieux vaut sans doute en dire qu'on ne sait pas vraiment.

Plus les difficultés de gestion augmentent, plus l'institution s'expose à des pertes d'exploitation et plus elle risque de connaître des difficultés. Par ailleurs, la diminution du nombre des institutions peut donner une impression de contagion et bien sûr, les fusions augmentent l'interdépendance entre les entreprises. En revanche, il est possible que les institutions fusionnées donnent l'impression d'être trop grosses pour faire faillite et soient donc considérées comme plus sûres. En conséquence, il est difficile de faire la part des choses.

Votre comité voudrait avant tout savoir, je crois, si les fusions peuvent comporter un avantage net pour le Canada. Je pense que pour répondre à cette question, il faut considérer d'une part la perspective d'augmentation des gains et, d'autre part, le risque d'affaiblissement de la concurrence au plan intérieur. Il semble que l'avantage essentiel des fusions pour le Canada, c'est la possibilité de faire baisser les coûts d'exploitation, d'améliorer les perspectives d'expansion internationale et, par conséquent,

for financing massive technological change, greater scope for some forms of cross-selling and, as a result, some possible improvements in customer service and quality.

On the cost side, one of the principal costs would be a possible reduction in competition, particularly in local markets, in addition to the losses that might result from the difficulties of managing the bigger and more complicated firms. To deal with the possible reductions in competition, it may sometimes be necessary to sell off a limited number of branches or perhaps a business line. Regulatory insistence on good management practice seems to offer the main possibility for offsetting losses from the merger-created management difficulties.

In closing, it seems that it must also be acknowledged that the Canadian public has been pretty unfavourable toward previous merger proposals, with the single exception of the TD-Canada Trust merger some time ago. The unfavourable perception seems at least partially attributable to the fact that the banks have not conducted the kind of public relations campaigns one imagines they might have. However, at the same time, it seems the Canadian public is relatively indifferent to the possibility that mergers will increase Canada's international competitiveness and foreign earnings. It seems that the Canadian public might be equally indifferent to the possibility that if Canadian financial institutions do not perform as well as those in the rest of the world, then the ultimate existence of our financial industry could be endangered.

Senator Tkachuk: My first question relates to a public interest concern. I come from the Prairies. The Royal Bank, along with the credit union, is the major lender to the agri-business industry in the Prairies. When mergers take place, do they abandon areas of business, or do they increase areas of business?

My concern is that once you get up to New York City and hang around with all the big boys, you might say, "To heck with the farmer in the Prairies." It would be terrible for us to lose the expertise that the Royal Bank has gained working in agriculture, and they actually make money in the Prairies. However, it may not be as sexy as dealing with the Rockefellers.

Mr. Neave: I would think that bank management would be reluctant to abandon or de-emphasize any line where it was making money. I would hope that if agri-business were profitable for the Royal Bank, they would continue to be keenly interested in that. I do not see any reason why management as a whole should be distracted from a region simply because they are a bigger organization. They can create divisions that will look after that region.

I would acknowledge that sometimes, if divisions are created that are somehow limited in the types of lending that they can engage in, if they have to report back to head office, it might be a

d'augmenter les gains pour le Canada, de pouvoir financer plus facilement les changements technologiques de grande échelle, de favoriser certaines formes de vente réciproque et, en bout de ligne, d'améliorer la qualité du service à la clientèle.

Quant aux inconvénients, le principal d'entre eux pourrait être un affaiblissement de la concurrence, particulièrement sur les marchés locaux, ainsi que les pertes qui pourraient résulter de la difficulté de gérer une entreprise plus grosse et plus complexe. Pour éviter d'atténuer la concurrence, il est parfois nécessaire de renoncer à un nombre déterminé de succursales ou à un secteur d'activité. Les exigences des autorités de réglementation en matière de bon usage de gestion semblent capables de compenser les pertes résultant d'une plus grande difficulté à gérer les entreprises fusionnées.

En conclusion, il me semble que nous devons également reconnaître que la population canadienne était dans l'ensemble relativement opposée aux précédentes propositions de fusion, à la seule exception de la fusion Toronto-Dominion-Canada Trust qui remonte déjà à un certain temps. Cette perception défavorable semble attribuable, en partie du moins, au fait que les banques n'ont pas conduit le genre de campagne de relations publiques qu'on aurait pu l'imaginer. Par contre, simultanément, il semble bien que la population soit relativement indifférente à la possibilité que ces fusions traduisent une amélioration de la compétitivité du Canada sur la scène internationale et des bénéfices réalisés à l'étranger. Il semble également que la population soit tout aussi indifférente à la possibilité que, si les institutions financières du Canada ne sont pas aussi performantes que leurs homologues à l'étranger, cela risque de compromettre l'existence même de notre industrie des services financiers.

Le sénateur Tkachuk: Ma première question concerne une question d'intérêt public. Je suis originaire des Prairies. Dans les Prairies, c'est la Banque Royale qui, avec la coopérative de crédit, est le principal prêteur dans le domaine agroalimentaire. Lorsqu'il y a fusion, les secteurs d'activité connaissent-ils une croissance ou une décroissance?

Ce que je crains, c'est qu'une fois arrivé à New York, là où il faut frayer avec les gens de l'industrie, on pourrait être tenté de dire: «Au diable les fermiers des Prairies». Pour nous, ce serait terrible de perdre tout cet acquis de la Banque Royale dans le domaine agricole, sans même parler du fait que les Prairies sont rentables pour elle. Par contre, ce n'est peut-être pas aussi séduisant que d'avoir à traiter avec les Rockefeller.

M. Neave: Je penserais plutôt que la direction de la banque répugnerait à abandonner ou à minimiser un secteur dans lequel la banque dégage des bénéfices. Si l'agroalimentaire est effectivement rentable pour la Banque Royale, j'ai l'espoir que les banquiers continueraient à s'intéresser de très près à ce secteur. Je ne vois pas pourquoi la haute direction abandonnerait une région pour la simple raison que la banque a grossi. Une banque peut toujours créer une division pour s'occuper de telle ou telle région.

J'admets qu'il arrive, lorsque c'est le cas, qu'une division n'ait pas les coudées entièrement franches en matière de prêt, étant donné qu'elle doit rendre compte au siège social et qu'il lui est

little harder for them to get their attention. I would rely primarily on your statement that, if the business is profitable, the banks will continue to be there.

Senator Tkachuk: Perhaps I should have phrased my question differently. Since the other banks have gotten out of the business of agriculture, my concern would be corporate culture. CIBC merges with Royal, as an example, the CIBC president becomes the president of the combined entity, and he is the one who led the attack in getting out of agriculture. I ask because you have studied this: what happens in those cases? What happens when mergers take place in other types of businesses? One of the players becomes the dominant corporate culture, and then what happens?

Mr. Neave: There usually is a dominant corporate culture. That dominant corporate culture will reflect the attitudes of the management that takes over the combined enterprise. Management's principal responsibility is to earn profits wherever this is legitimately possible. It would seem to me that, apart from personal preference, it would not be a well-informed management that would miss out on an area like this, so long as the profits were there to be earned.

I imagine it would be possible for some managements to suppose that a certain type of business did not fit into their corporate culture. In that case, they might want to sell it off. However, if they were to sell it off and it is a profit-making business, it should still survive. I do not think that the possibility of banks failing to concentrate on an area where they were earning money would be very great.

Senator Tkachuk: My second question relates to regulation, safety and soundness. Perhaps you would be able to enlighten us on how other countries, such as the Netherlands and Japan, have dealt with this. All of the banks that have come to discuss bank mergers talk about their ability to become a player on the international stage. Whether or not they are in the top 50 or 25 of the world seems to bother them. Some of them were, but are no longer.

When these banks merge and become international players, what kind of challenge does this present to our regulators? Also, if, for example, the Royal merged with CIBC, might the idea of "too big to fail" cause them to be somewhat indiscreet about how they do business, because of the expectation that someone will always bail them out? How have other regulators managed to handle the situation in their countries of their banks operating internationally?

Mr. Neave: I will try to answer this in three parts, in regard to the issue of size first, and then I will try to address the "too big to fail" question. I do not have a great deal of information about how regulators in other countries attempt to deal with this issue, but nevertheless, I shall try to address it briefly.

sans doute un peu plus difficile d'attirer l'attention de celui-ci. Mais je dirais plutôt comme vous que, si le secteur est rentable, les banques y resteront actives.

Le sénateur Tkachuk: J'aurais peut-être dû poser ma question différemment. Étant donné que les autres banques ont abandonné le secteur agricole, j'ai quelques craintes concernant la culture d'entreprise. Supposons que la CIBC fusionne avec la Royale et que le président de la première devienne le président de la nouvelle banque alors que c'est lui qui avait insisté pour que sa banque abandonne le secteur de l'agriculture. Je vous pose la question parce que j'ai étudié la chose: que se passe-t-il alors? Que se passe-t-il lorsqu'il y a des diffusions dans d'autres entreprises? L'un des protagonistes impose sa culture d'entreprise, mais que se passe-t-il alors?

M. Neave: Il y a généralement qu'une seule culture d'entreprise dominante et cette culture est le reflet des attitudes de la direction de la nouvelle entité. La haute direction a pour principale responsabilité de dégager des bénéfices partout où c'est légitimement possible. À mon avis, sauf bien sûr s'il y a une question de préférence personnelle, une direction d'entreprise qui abandonnerait un secteur comme celui-là alors qu'il est toujours rentable ne serait pas très bien informée.

J'imagine qu'il est toujours possible qu'une direction parte du principe que tel ou tel secteur ne correspond pas à sa culture d'entreprise. À ce moment-là, peut-être voudra-t-elle se départir de ses actifs dans ce domaine. Par contre, s'il s'agit d'un secteur rentable, le secteur devrait néanmoins survivre. Je ne pense pas qu'il soit très vraisemblable que les banques puissent abandonner un secteur qui leur permet de dégager des bénéfices.

Le sénateur Tkachuk: Ma seconde question porte sur la réglementation, la sécurité et la validité. Vous pourrez peut-être nous éclairer sur ce que d'autres pays comme les Pays-Bas et le Japon ont fait à ce chapitre. Toutes les banques qui sont venues nous parler de fusion disent vouloir devenir des protagonistes sur la scène internationale. Leur classement, parmi les 25 ou les 50 plus importantes banques du monde, semble vraiment être quelque chose d'important pour elles. Certaines banques étaient dans la liste, mais elles ne le sont plus.

Lorsque ces banques fusionnent et deviennent des joueurs internationaux importants, quel genre de problème cela pose-t-il à nos autorités de réglementation? Qui plus est si, par exemple, la Banque Royale fusionnait avec la CIBC, l'idée que la très grande taille de cette nouvelle banque la mette à l'abri de tout échec ne pourrait-elle pas la pousser à dévoiler trop de détails sur la conduite de ses affaires puisqu'elle s'attendra toujours à ce que quelqu'un la renfloue? Sait-on ce que font les autorités de réglementation des autres pays dont les banques opèrent sur les marchés internationaux?

M. Neave: Je tenterai de répondre en trois parties, en traitant d'abord de la question de la taille, puis de cette idée que la très grande taille des banques les immunise contre les échecs. Je ne connais pas en détail la stratégie des autorités de réglementation des autres pays face à cette situation, mais j'essaierai de répondre brièvement.

One of the reasons our bankers are so concerned with international expansion is that, domestically, they face what is largely a mature market. There is not much room for expansion within this market. The banks are generally over capacity in terms of branches in this market. If they want earnings to grow, they must look to other markets in order to find those growth opportunities. I do not believe they are concerned with international business simply as a matter of pride. They are concerned with international business in an attempt to continue to manage dynamic, growing corporations.

At the same time, they are concerned with keeping up with the rest of the world in terms of technology and the international markets they serve. In order to do that, they do need to be in the top 40 or so. If the banks fall too far behind, they will not be able to achieve the kinds of investments needed to operate in this modern financial world of ours. I suspect that some of these managements are genuinely concerned that, if they do not keep pace, they will fall behind and Canadian banking as a whole will become less important on the world scene. The driver behind this desire to increase size is that local markets are mature and the growing corporation needs to find others.

With respect to the “too big to fail” issue, that seems to be a legitimate concern. If we have very large banks, we will find it very difficult to let them fail if they should get into a great deal of trouble. The temptation to help them is likely to be there. It is acknowledged in the United States. I expect it has been acknowledged in Britain, as it has been here. Whenever that possibility exists, there is the possibility of moral hazard or that banks would not pay as much attention to risks as they would otherwise. In the final analysis, the only real recourse we have to manage this sort of thing is for regulators to take as tough an attitude as they can.

Paul Volcker was asked how he would handle the issue of moral hazard. He said, “I will discuss that with your successor.” Whether our regulators would be tempted to use that kind of language, I am not sure. However, the “too big to fail” issue is a real one. It requires tough-minded management. I do not believe we can avoid recognizing that.

As far as regulation in other countries is concerned, the main difference that we see today is the consolidation of all regulatory matters. For example, in Great Britain, securities, banking and all financial business is now under a single regulator. There are two regulators in Australia. That is close to what we have here. In the United States, regulation is highly fragmented and much needs to be done to attain the level of consolidation that exists in Britain, Australia or Canada.

L’une des raisons pour lesquelles nos banquiers sont si préoccupés par la croissance à l’échelle internationale tient au fait qu’à l’échelle intérieure, le marché est établi dans une très large mesure. Il ne reste plus beaucoup de place à la croissance ici au Canada. Le nombre de leurs succursales est dans bien des cas trop élevé. Si elles veulent que leurs revenus augmentent, elles doivent se tourner vers de nouveaux marchés afin de dénicher de nouvelles possibilités. Je ne crois pas que les affaires à l’échelle internationale les préoccupent par pure fierté. Elles sont préoccupées par cette situation parce qu’elles veulent demeurer dynamiques et poursuivre leur croissance.

Parallèlement, elles veulent suivre la cadence établie par le reste du monde en matière de technologie et des marchés internationaux dans lesquels elles sont actives. À cette fin, elles doivent se maintenir dans les 40 premières. Si les banques perdent trop de terrain, elles n’arriveront pas à investir suffisamment pour mener à bien leurs activités dans le monde financier moderne d’aujourd’hui. Je crois que certaines banques estiment véritablement que si elles ne parviennent pas à maintenir la cadence, elles prendront beaucoup trop de retard et toute l’industrie bancaire canadienne perdra de l’importance à l’échelle internationale. Le désir d’expansion s’explique par le fait que si les marchés intérieurs sont établis, une entreprise en expansion doit trouver de nouveaux débouchés ailleurs.

En ce qui a trait à l’illusion que la très grande taille immunise contre l’échec, cela semble être une préoccupation légitime. Si nous avons de très grosses banques, il sera bien difficile de les laisser échouer dans l’éventualité où elles feraient face à des problèmes importants. On sera sans doute naturellement porté à les renflouer. C’est un fait reconnu aux États-Unis. Je suppose que c’est la même chose en Grande-Bretagne, tout comme c’est le cas ici. Dans pareil cas, il y a toujours la possibilité de l’aléa de moralité ou le risque ne soit plus à l’avant-plan des préoccupations des banques. En dernière analyse, le seul moyen de gérer ce genre de chose est de demander aux autorités de réglementation d’être aussi fermes que possible.

Lorsqu’on a demandé à Paul Volcker comment il envisageait la question de l’aléa de moralité, il a répondu: «J’en discuterai avec votre successeur». Je doute fort que nos autorités de réglementation utilisent un tel langage. Toutefois, la question de la très grande taille des banques, qui les porte à croire qu’elles sont immunisées, est bien réelle. Elle nécessite une gestion sans pitié. Je ne crois pas qu’on puisse éviter de le reconnaître.

En ce qui a trait à la réglementation des autres pays, la principale différence réside dans la consolidation des affaires réglementaires. Par exemple, en Grande-Bretagne, les valeurs mobilières, les services bancaires et les affaires financières sont régis par une seule autorité de réglementation. Il existe deux autorités de réglementation en Australie, ce qui n’est pas sans rappeler notre cas. Aux États-Unis, la réglementation est très fragmentée et beaucoup reste à faire avant qu’ils n’atteignent le niveau de consolidation de la Grande-Bretagne, de l’Australie ou du Canada.

Senator Kroft: While there is clearly a preference for having the option to merge, if they so choose, amongst the banks that we heard from yesterday, I believe it is fair to say that all of them, and certainly at least two of them specifically, said, "Please understand, we will be okay whether we merge or not. What we really need is a clear direction on whether or not that is what government wants us to do, so that we can get on with our business effectively."

Would you have any comment on that?

Mr. Neave: I think that the statement that they would continue to strive, if they are not permitted to merge, is realistic. It may be that in those cases, our banks would look to some form of partnership or other kind of alliance with foreign countries in order to do business in those countries.

I can sympathize with the view that it is easier if one knows what the rules are, because then one can formulate one's plans to carry out the domestic business within the rules and the international business in some other way, whereas if the rules were going to change, it might be possible to carry out those mergers.

Had I been in the shoes of one of those gentlemen yesterday, I might have said that it seems important to me that we be able to compete internationally within a regulatory environment comparable to those of other countries, like the United States and Britain, if we indeed want our banking industry to be one of the world's leaders, as it has been in the past.

Senator Kroft: One of the preoccupations of the government, going back through the MacKay report, and of this committee, was always the issue of competitiveness within the banking sector. One of the concerns with mergers, obviously, as you were discussing a moment ago, is whether or not, if you reduce the number of players, there will be less competition.

This then takes us quickly to the question of alternate competition if, in the process of merging, banks are required to divest of branches, which provides an opportunity for other players, domestic or foreign, to acquire banking infrastructure, which would be more difficult or costly to do under other circumstances.

In that context, I would ask you to express your thoughts as to the extent to which foreign banks might be expected — I am not sure of your area of knowledge or expertise in this — to come in, fill some of the gaps and create new opportunities.

Mr. Neave: Yes. I have an acquaintance with this subject. I would not describe myself as an expert on it. However, I have studied Canada's banking industry for most of my career, and so I do have a sense of perspective on it.

With respect to competition subsequent to a merger, we can look to two possibilities. We can look to the domestic institutions, the credit unions and the caisses populaires, and we can then look

Le sénateur Kroft: Bien que les banques préfèrent de toute évidence avoir la possibilité de se fusionner si elles en éprouvent le besoin, les représentants de banques que nous avons entendus hier ont tous dit, du moins deux d'entre eux plus précisément: «Comprenez-nous bien, nous survivrons, fusion ou pas. Ce qui nous importe, c'est d'avoir une indication nette de ce que le gouvernement attend de nous pour que nous puissions mener nos activités le plus efficacement possible».

Voulez-vous faire des observations à ce propos?

M. Neave: En effet, je ne crois pas qu'il soit faux de dire que les banques continueront de progresser dans la voie du succès qu'elles se fusionnent ou non. Dans pareils cas, nos banques se tourneront peut-être vers des partenariats ou des alliances avec des pays étrangers pour étendre leurs activités à leurs marchés.

Je comprends qu'il est beaucoup plus souhaitable de fonctionner dans un monde dont on connaît les règles, étant donné que l'on peut orienter ses projets pour le marché intérieur d'une façon et ceux pour le marché international différemment. Toutefois, si les règles changeaient, ce serait peut-être possible de procéder à des fusions.

Si je m'étais retrouvé dans les souliers d'un des représentants que vous avez entendus hier, j'aurais sans doute souligné l'importance de ne pas défavoriser les banques canadiennes en les astreignant à des régimes réglementaires très stricts à l'échelle intérieure par comparaison à ceux des États-Unis ou de la Grande-Bretagne si nous souhaitons que notre industrie bancaire soit un chef de file mondial, comme cela a toujours été le cas par le passé.

Le sénateur Kroft: Une des préoccupations du gouvernement, et de notre comité, si on revient au rapport MacKay, a toujours été la compétitivité du secteur bancaire. Comme vous le disiez un peu plus tôt, la plus vive inquiétude relative aux fusions concerne la diminution du nombre des institutions qui se traduirait par une diminution de la concurrence.

Émerge ainsi la question de l'autre concurrence puisque si les banques doivent fermer des succursales en raison des fusions, cela ouvre la voie à d'autres joueurs, qu'ils soient canadiens ou étrangers, qui souhaiteraient acheter l'infrastructure bancaire, ce qui aurait été trop coûteux ou difficile autrement.

À ce propos, si cela fait partie de votre champ de compétences, j'aimerais que vous nous disiez dans quelle mesure vous croyez que les banques étrangères pourraient tenter de combler le vide ainsi créé et de créer de nouveaux débouchés.

M. Neave: Oui. Le sujet ne m'est pas parfaitement étranger, même si je ne me décrirai pas comme un expert en la matière. Toutefois, j'ai étudié l'histoire de l'industrie bancaire canadienne pendant la plus grande partie de ma carrière et je suis parvenu à m'en faire une idée.

En ce qui a trait à l'environnement concurrentiel suite à une fusion, deux possibilités s'offriraient à nous. D'abord, on pourrait se tourner vers les institutions canadiennes, les coopératives de

outside the country to international institutions and ask whether they would bring additional competition.

However, before we look at those two things, I believe it might be appropriate to mention that reducing the number of large banks from, say, five to three may not have very much effect on domestic competition, except in certain local areas. Of course, if we were talking about a merger of two banks that were the only two in a certain locale, that would result in that becoming a one-bank locale, unless the competition authorities required a sell-off in that area.

However, for the most part, within the country, there is a degree of competition from the caisses populaires and credit unions. There is a degree of competition from institutions in other countries. That should mean that a merger would not seriously damage competition.

I myself do not feel particularly worried about the possibility of increases in prices if we were looking at a Canada with three major banks, say, a fringe of credit unions and caisses populaires and also the presence of banks from outside the country.

Now, do the credit unions and caisses populaires provide real and important competitive pressures on the banking system? I would be skeptical about this, except in these locales that we were talking about, because they have tended to take about the same percentage of the assets for many years now. It seems unlikely to me, even if we continued to relax the legislation that governs them, that they would suddenly become major players in the financial industry.

Now, what about the international competition? Under the North American Free Trade Agreement and pressures from the international community, I think that international competition will, if anything, get stiffer within this country. We will probably want to welcome that, because that will help to improve the performance of our local institutions.

At the same time, it seems to me we need to listen to the local institutions if they say, "Well, we are facing increasing foreign competition. To meet this competition, we need to be bigger and tougher." If they tell us that, I believe it is incumbent upon us to listen carefully to that argument.

Senator Hervieux-Payette: Recently, we read in the newspaper about the profit of one of our large banks being the best in 10 years. What surprised me was that 60 per cent came from service fees from private customers.

When I am asked to look at the public interest, I start first with private people, then small business, then large corporations, then other sectors in banking and foreign revenues with activities outside of the country. These are the customers at large, and then we have the shareholders.

We have heard that Citicorp was not a great adventure for the shareholder. Have you seen other banks, because it is the banks we are looking at, that have really gained a lot by becoming

crédit et les caisses populaires pour plus de concurrence ou, autrement, on pourrait confier le mandat à des institutions internationales.

Toutefois, avant d'envisager ces deux scénarios, je crois qu'il serait souhaitable de souligner que la réduction du nombre des grandes banques de cinq à trois, par exemple, n'aura peut-être pas une incidence très importante sur la concurrence intérieure, sauf dans certaines régions précises. Évidemment, si dans une localité il n'existe pour le moment que deux banques et que ce sont précisément elles qui se fusionnent, il n'en resterait évidemment plus qu'une à moins que le bureau de la concurrence n'intervienne.

Toutefois, règle générale, au Canada, les caisses populaires et les coopératives de crédit apportent un certain degré de concurrence. Les institutions étrangères y contribuent aussi. Cela nous pousse à croire qu'une fusion n'aurait pas de répercussions importantes sur la concurrence.

À mon avis, il n'y a pas lieu de s'inquiéter d'une augmentation importante des frais si l'on se retrouvait avec trois grandes banques, par exemple, et une portion de coopératives de crédit et de caisses populaires en plus des banques étrangères.

Quant à savoir si les coopératives de crédit et les caisses populaires exercent véritablement une pression concurrentielle sur le système bancaire, je n'en suis pas certain, sauf dans les localités dont je parlais plus tôt puisque leurs actifs ne semblent pas avoir beaucoup bougé depuis un certain nombre d'années. Il me paraît fort peu probable qu'elles deviennent des joueurs importants de l'industrie financière, même si l'on assouplissait les lois qui les régissent.

Mais qu'en est-il de la concurrence internationale? À cause de l'Accord de libre-échange nord-américain et des pressions de la communauté internationale, la concurrence internationale au Canada deviendra plus féroce. C'est probablement une bonne chose car cela contribuera à améliorer le rendement de nos institutions locales.

Parallèlement, nous devons écouter ce que disent ces institutions locales lorsqu'elles doivent faire face à cette augmentation de la concurrence étrangère et qu'elles ont besoin pour cela de prendre de l'expansion ou d'être plus rigoureuses. Si c'est ce que nous disent ces institutions, il nous incombe de leur prêter une oreille attentive.

Le sénateur Hervieux-Payette: Récemment, on pouvait lire dans les journaux qu'une de nos grandes banques a réalisé ses meilleurs profits des 10 dernières années. Ce qui m'a étonné, c'est que 60 p. 100 de cet argent venait des frais de service que paient les clients.

Quand on me demande de défendre l'intérêt public, je commence par les simples citoyens, puis les petites entreprises, les grandes sociétés et enfin d'autres secteurs des banques et du revenu étranger actifs à l'extérieur du pays. Il y a d'abord les clients en général, puis les actionnaires.

On nous a dit que Citicorp n'avait pas été très avantageuse pour les actionnaires. Savez-vous si d'autres banques, puisque les banques sont le sujet de notre étude, ont fait des gains réels en

bigger, and where the shareholder as well as the customer has benefited from the merger? Why merge if it does not produce any positive results? I would like to know if you have any kind of data or figures.

Mr. Neave: With respect to Citicorp, shareholder value was created to quite a substantial degree in 1998 when the merger first took place. Some of that value seemed to attenuate between 1998 and now, and that has been attributed in part to the fact that Citigroup incorporated a property and casualty insurance operation that they are now spinning off, and in part to management difficulties within the company. There were two heads vying for the job of CEO, and eventually it resulted in one of them leaving Citigroup, as you know.

To summarize, the formation of Citigroup created shareholder value. The extent to which that value was created and maintained probably did not meet the expectations of Citigroup at the time of the merger. That would be the first point.

The second point is with respect to consumer protection and consumer interests. There, I believe we would rely mainly on competition. Let us suppose that a merger does create cost savings. That is going to contribute, in part, to shareholder value, and it could contribute, in part, to consumer benefits, if they are passed on. The only policy mechanism we have to ensure that they are passed on is to make certain, as certain as we can, that the industry remains competitive. This would probably mean continuing to encourage those credit unions and caisses populaires, and further international competition within the country.

It does seem that, in many mergers, shareholder value can be created. This is certainly not a universal experience. It depends considerably on the details of the merger. It depends also to a considerable degree on the management of the merged company. If those elements are not there, neither shareholder value nor consumer benefits are assured.

Senator Hervieux-Payette: In your opinion, what would be the effect on very large developments in Canada? Let us say we need between \$6 billion and \$10 billion for Churchill Falls. We need \$10 billion for the gas pipeline project in the North. Let us say that we have several large projects. Would there be a difference between the ability of merged banks to help finance these projects and that of a syndicate of a number of banks in this country?

Mr. Neave: A merged bank might have a better chance of becoming a syndicate leader. It may become a stronger competitor for the Morgan Stanleys, the Goldman Sachs and the other large investment companies. That kind of financing is likely to be international in scope, and our institutions will take part to the extent that they have good bargaining power and are seen as important on the international scene.

prenant de l'expansion, des cas de fusions qui ont été aussi avantageuses pour les clients que pour les actionnaires? Pourquoi procéder à une fusion si ce n'est pour obtenir des résultats positifs? J'aimerais savoir si vous possédez ce genre de données.

M. Neave: Dans le cas de Citicorp, les actionnaires en ont retiré des avantages importants en 1998, lorsque la fusion a été effectuée. Ces bénéfices semblent avoir diminué depuis 1998, et c'est attribuable en partie au fait que Citigroup a assimilé une société d'assurance de biens et d'assurance risques divers dont elle est en train de faire une entreprise dérivée et en partie à des difficultés de gestion au sein de l'entreprise. Deux personnes se faisaient concurrence pour obtenir le poste de PDG et l'une d'entre elles, comme vous le savez, a fini par quitter Citigroup.

En résumé, la formation de Citigroup a créé de la valeur pour les actionnaires. La création et le maintien de cette valeur n'ont probablement pas répondu aux attentes qu'avait Citigroup au moment de la fusion. Voilà pour le premier élément.

Deuxièmement, il y a la question de la protection et de l'intérêt des consommateurs. À mon avis, cela relève principalement de la concurrence. Supposons qu'une fusion permet de réaliser des économies. Ces économies ajoutent d'une part à la valeur pour les actionnaires et d'autre part, elles constituent un avantage pour les consommateurs, si elles leur sont transférées. Le seul mécanisme dont nous disposons pour garantir que ces économies sont transférées aux clients, c'est de nous assurer dans toute la mesure du possible que le secteur demeure concurrentiel. Cela signifie probablement qu'il faut continuer d'encourager les coopératives de crédit et les caisses populaires, ainsi qu'augmenter la concurrence internationale au sein du pays.

Dans bon nombre de fusions, il semble qu'il soit possible de créer de la valeur pour les actionnaires. Mais ce n'est pas toujours le cas. Cela dépend beaucoup des détails de la fusion. Cela dépend également beaucoup de la gestion de l'entreprise fusionnée. Si ces éléments ne sont pas en place, on ne peut garantir ni valeur pour les actionnaires, ni avantage pour les consommateurs.

Le sénateur Hervieux-Payette: À votre avis, quel serait l'effet sur les très grands projets au Canada? Supposons qu'il faille investir 6 ou 10 milliards de dollars à Churchill Falls. Il faut investir 10 milliards de dollars dans le projet de gazoduc du Nord. Supposons que nous avons plusieurs grands projets. Pour le financement de ces projets, quelle serait la différence entre la capacité des banques fusionnées et celle d'un consortium constitué d'un certain nombre de banques canadiennes?

M. Neave: Une banque fusionnée serait peut-être mieux en mesure de diriger un consortium. Elle serait peut-être mieux en mesure de concurrencer les Morgan Stanleys, les Goldman Sachs et les autres grandes sociétés d'investissement. Un tel projet nécessitera probablement un financement de portée internationale, et nos institutions y participeront dans la mesure où elles ont un bon pouvoir de négociation et où elles sont considérées importantes sur la scène internationale.

Senator Hervieux-Payette: Just to understand your answer, if we were to merge all of them to make one big bank, would they be big enough to compete with the bigger ones in the United States, the United Kingdom or the Netherlands?

Mr. Neave: No. When Canadian banks merge, they are not going to end up in the top 10. I have not actually done the calculation here; however, I do not believe that even if we assembled them all together into one big bank, that it would be one of the highest-ranked banks in the world. What probably is the case is that, if we permit our banks to merge, they will become stronger and better international players as a result; not the best, not the biggest, but they will be better and stronger.

That does mean that we bring more earnings home to Canada from other countries. It means that our domestic financial system remains, to a certain degree, within our hands. It further means that our domestic financial system can be relatively modern and up-to-date in terms of technological investment.

Permitting mergers will not cure all of our problems, but it may improve things.

Senator Oliver: You are an academic, and academics seem to favour the concept of mergers. In your paper, you gave six cogent reasons why mergers should be considered here in Canada. To refresh your memory, you said it would reduce operating costs, increase ability to compete internationally, increase earnings for Canada, and so on.

Mr. Neave: Yes, sir.

Senator Oliver: You went on to say that when bank mergers last came up, in 1998, Canadians did not look upon it favourably. There was certainly a strong reaction against it, not just politically, but from Canadians generally. You said that the banks did not have a very good public relations campaign.

As a result of the letter from Minister Manley, we are looking at the public interest impact assessment today.

One of the things that you did not discuss when you were listing your six reasons why mergers would favour us is some of the downsides. What about the transition? What about bank employees who will be laid off? What about downsizing and, most of all, what about access to capital in some of the smaller regions in Canada if things become centralized in Toronto? It seems to me that this committee should understand the impact on the smaller regions in the event of a merger.

Mr. Neave: With respect to downsizing, the other side of the coin of economies of scale and economies of scope is the reduction of the number of employees within particular parts of the banking sector.

Le sénateur Hervieux-Payette: Je veux m'assurer de comprendre votre réponse. Si toutes nos banques se fusionnaient pour n'en former qu'une seule, serait-elle assez importante pour concurrencer les grandes banques des États-Unis, du Royaume-Uni ou des Pays-Bas?

M. Neave: Non. Si les banques canadiennes se fusionnent, elles ne se retrouveront pas au rang des dix plus importantes. Nous n'avons pas vraiment fait le calcul, mais nous croyons cependant que si on réunissait toutes les banques en une seule, cette banque ne serait pas l'une des plus importantes au monde. Mais si l'on permettait à nos banques de se fusionner, elles seraient plus fortes et elles seraient mieux en mesure de faire face à la concurrence internationale; elles n'en seraient pas les meilleures ni les plus grandes, mais elles s'en trouveraient améliorées et renforcées.

Cela ne signifie pas qu'elles ramèneront au Canada plus d'argent des autres pays. Cela signifie que nous continuerons de diriger, jusqu'à un certain point, notre système financier national. Cela signifie également que notre système financier national peut être relativement moderne et à jour du point de vue des investissements technologiques.

Autoriser les fusions ne résoudra pas tous nos problèmes, mais cela pourrait améliorer la situation.

Le sénateur Oliver: Vous êtes un universitaire, et les universitaires semblent en faveur des fusions. Dans votre document, vous donnez six raisons pour lesquelles le Canada devrait envisager ces fusions. Je vous rappelle que, d'après vous, nous pourrions ainsi réduire les coûts d'exploitation, augmenter notre capacité de concurrence internationale, augmenter les gains pour le Canada, et cetera.

M. Neave: Oui, monsieur.

Le sénateur Oliver: Vous avez dit que lorsque la question des fusions bancaires a été examinée la dernière fois, en 1998, les Canadiens ne semblaient pas y être favorables. La réaction contre ces fusions avait été assez vigoureuse, pas seulement chez les politiques, mais dans toute la population canadienne. Vous avez dit que les banques n'avaient pas mené une bonne campagne de relations publiques.

Compte tenu de la lettre qu'a envoyée le ministre Manley, nous faisons aujourd'hui une évaluation de l'effet de ces fusions sur l'intérêt public.

Vous avez fourni une liste de six raisons pour lesquelles les fusions seraient avantageuses, mais vous avez omis de mentionner certains inconvénients. Qu'en est-il de la transition? Qu'en est-il des employés qui seront mis à pied? Qu'en est-il de la réduction de l'effectif et, surtout, de l'accès au financement dans certaines régions plus petites du Canada, si les banques sont centralisées à Toronto? Il me semble que notre comité devrait connaître les effets des fusions sur les régions plus petites.

M. Neave: Pour ce qui est de la réduction de l'effectif, il est certain que les économies d'échelle entraînent une réduction du nombre d'employés dans certains éléments du secteur bancaire.

Whether that would result in anything other than losses through attrition would depend on the extent to which that same bank was expanding its other forms of business.

Having said all of that, I believe it is likely. I think we have to take into account that when banks merge, one would expect a certain reduction in employment if the bank stays at the same size.

One would hope that the banks would be able to handle this delicately and humanely, through attrition rather than wholesale layoffs. I believe we heard at least one of the CEOs yesterday addressing that question.

With respect to the local regions, our principal policy weapon to ensure that the local regions are looked after is to try to make sure that the system remains as competitive as possible.

If the system remains competitive, then wherever local regions present profit opportunities, one of the banks ought to be very interested in taking advantage of those.

I believe that the fear that going from six banks to three will reduce competition substantially is probably an exaggerated concern. However, I do understand very clearly that within the local districts, people will be concerned if they have one bank rather than two, and they will be concerned about their ability to get loans from that one bank, as opposed to three.

Senator Oliver: How can there be competition if, in Ontario and Atlantic Canada, there is no second tier provided through credit unions, as there is in Quebec and out West? How will those two regions be serviced?

Mr. Neave: There is some competition through foreign banks that will allow one to handle banking and loans by telephone. However, this remains a concern. I do not have a satisfactory answer for you.

Senator Oliver: What about access to capital in the regions? What about the tendency to have everything concentrated in Toronto, on Bay Street? What happens to the outlying regions of Canada?

Mr. Neave: Let us talk about access to capital in two ways. If they are large business projects, that type of financing has to be arranged with some reference to the major centres in the country anyway. If we are talking about local businesses, then it seems to me the best we can do, in the event of a merger that will reduce the number of banking outlets in a locale, is to ask one of the merging units to sell off that branch to a credit union or another institution to try to preserve the local competition.

I believe you had another part to the question, but I have lost it now.

Senator Oliver: That is not always the case. Last night, TD-Canada Trust told us that when they were ordered to divest some of their branches, virtually no one wanted to pick them up. The customers at the particular Canada Trust branches wanted

La mesure dans laquelle l'effectif serait réduit par attrition dépendrait de la mesure dans laquelle la banque prendrait de l'expansion dans d'autres types d'entreprises.

Cela dit, je crois que c'est probable. Lorsque des banques se fusionnent, il faut tenir compte de ce qu'il y aura un certain nombre d'emplois perdus, si la taille de la banque demeure la même.

On peut espérer que les banques feraient preuve de délicatesse et de compassion et réduiraient l'effectif par attrition plutôt que par mises à pied massives. Au moins l'un des PDG que nous avons entendus hier a traité de cette question.

Pour ce qui est des régions plus petites, notre principal outil pour garantir que les régions sont bien servies, c'est de veiller à ce que le système demeure aussi concurrentiel que possible.

Si le système demeure concurrentiel, les banques seront très intéressées à profiter de toutes les possibilités qu'offrent ces régions.

On craint qu'il y aura une trop grande réduction de la concurrence si six banques se fusionnent pour en former trois, et j'estime que cette crainte est probablement exagérée. Je comprends toutefois que les populations des districts locaux s'inquiètent de n'avoir plus qu'une banque au lieu de deux et que les gens se demandent s'ils pourront obtenir des prêts de cette banque unique, s'il y en a plus trois.

Le sénateur Oliver: Comment peut-il y avoir de concurrence si, en Ontario et dans la région atlantique du Canada, il n'existe pas de deuxième palier de services assurés par les sociétés de crédit, comme c'est le cas au Québec et dans l'Ouest? Comment ces deux régions seront-elles desservies?

M. Neave: Les banques étrangères assureront une certaine concurrence dans la mesure où les clients pourront avoir accès à des services bancaires et à des prêts par téléphone. Cela étant, le problème demeure. Je n'ai pas de réponse satisfaisante à vous donner.

Le sénateur Oliver: Qu'en est-il de l'accès au capital dans les régions? Que dire également de la tendance à tout concentrer à Toronto, à Bay Street? Qu'advient-il des régions périphériques du Canada?

M. Neave: Abordons la question de l'accès au capital de deux manières. S'agissant de gros projets commerciaux, le financement est arrangé par les grands centres du pays de toute façon. Si vous me parlez des entreprises locales, alors il me semble que le mieux que nous puissions faire, dans l'éventualité d'une fusion qui réduirait le nombre de succursales locales, c'est d'exiger de l'une des deux entités fusionnées de vendre ladite succursale à une société de crédit ou à une autre institution pour essayer de préserver la concurrence locale.

Je pense que votre question comportait un deuxième volet, mais je ne m'en souviens plus.

Le sénateur Oliver: Ce n'est pas toujours le cas. Hier soir, des représentants de TD-Canada Trust nous ont dit que quand ils ont été obligés de se dessaisir de certaines de leurs succursales, personne ou presque n'a voulu les acheter. Les clients des

them to keep them, but the bank had been ordered to get rid of them and no one was interested in picking them up. A number were sold at fire sales and then closed. How is that in the public interest?

Mr. Neave: That is not in the public interest. However, we have to take account of the fact that, on the whole, that merger may have been in the public interest, notwithstanding the fact that certain locales bore these negative effects. It is regrettable that we cannot offset some of those local negative effects. However, we do have to look at the overall impact of this business decision. If the overall impact of the decision is creating benefits for the country, then it seems to me the best we can do is to try to manage these difficulties of which you speak.

Senator Tkachuk: Banks in Canada are widely held. It seems to me that all five of them are talking about the merger process, the need for increased capitalization and to be international players.

The reason they are only considering merging with Canadian banks is because only Canadian banks are widely held. It seems to me what is going to happen is that four out of the five could merge, leaving one on the outside. Where does that one go, considering the widely held provision? They will go to one of the two, because they will have difficulty dealing with an American bank, which may be larger and therefore more difficult to merge with. It makes it an impossible task.

Do you think we should get rid of that? Why do we have that provision anyway, apart from all of the good stuff about keeping Canadian banks Canadian?

Mr. Neave: The principal reason is to prevent a bank from falling into the hands of a small business group that may then use depositors' money primarily for its own interest. It seems to me that, as a general matter, one would want a large bank to be widely held just so that the financing that they do is allocated to many different business opportunities across the country rather than being concentrated.

Senator Tkachuk: Is the Mellon Bank in the States widely held?

Mr. Neave: I do not know.

Senator Tkachuk: I do not believe it is. What about the Chase? It is widely held; however, they do have someone controlling the bank. By "widely held," I mean that no one is allowed to own more than 10 per cent. We have a 20 per cent provision now.

Mr. Neave: We may wish to consider allowing that limit to increase over time. That 20 per cent may not be the kind of limit that we want to stick with in the next 10 years or so. I am really not ready to discuss the pros and cons of that issue this morning.

succursales de Canada Trust visées en particulier voulaient qu'on les garde, mais la banque avait été obligée de s'en débarrasser, sauf que personne n'était intéressé à les acquérir. Nombre d'entre elles ont été vendues à des prix de liquidation, puis fermées. En quoi cela est-il dans l'intérêt public?

M. Neave: Cela n'est pas dans l'intérêt public. Cependant, nous devons garder à l'esprit le fait que, dans l'ensemble, cette fusion s'est peut-être faite dans l'intérêt public, même si cela a eu des répercussions négatives dans certaines localités. Il est regrettable que nous ne puissions pas neutraliser certaines de ces répercussions locales. Ceci étant dit, nous devons voir l'incidence globale de la décision de fusionner. Si, dans l'ensemble, la décision se traduit par des avantages pour le pays, il me semble alors que le mieux que nous puissions faire c'est de tenter de gérer ces difficultés dont vous parlez.

Le sénateur Tkachuk: Au Canada, les banques sont à participation multiple. Il me semble que les cinq grandes banques sont en train de parler de fusion, du besoin d'accroître leur capital et de devenir des acteurs internationaux.

La raison pour laquelle ces banques n'envisagent une fusion qu'avec des banques canadiennes, c'est qu'elles sont seules à participation multiple. Ce qui se passera, à mon avis, c'est que quatre des cinq grandes banques pourraient se fusionner, et une se retrouvera seule. Que peut faire celle-ci, compte tenu de la disposition relative à la participation multiple? Elle devra forcément se joindre à l'un des deux groupes fusionnés, car autrement elle aura de la difficulté à livrer concurrence à une banque américaine qui pourrait être plus grande, ce qui rendrait la fusion avec elle plus difficile. La tâche devient alors insurmontable.

Pensez-vous que nous devrions nous débarrasser de cette disposition? D'ailleurs, quelle est sa raison d'être, à part tous ces principes louables qui consistent à garder les banques canadiennes?

M. Neave: La raison principale est d'empêcher qu'une banque ne se retrouve entre les mains d'un petit groupe commercial qui pourrait utiliser l'argent des déposants principalement pour ses propres intérêts. Il me semble que, d'une manière générale, une grande banque devrait être à participation multiple ne serait-ce que pour assurer le financement de nombreux projets commerciaux à l'échelle du pays plutôt que d'avoir une concentration du financement.

Le sénateur Tkachuk: La Mellon Bank aux États-Unis est-elle à participation multiple?

M. Neave: Je ne le sais pas.

Le sénateur Tkachuk: Je ne pense pas qu'elle le soit. Qu'en est-il de la Chase? Elle est à participation multiple, quoique quelqu'un en assume le contrôle. Par «participation multiple», je veux dire que personne n'est autorisé à détenir plus de 10 p. 100 des actions. Au Canada, la limite est désormais de 20 p. 100.

M. Neave: Peut-être devrait-on envisager d'accroître la limite à terme. La limite de 20 p. 100 ne sera peut-être plus adéquate dans 10 ans. Je ne suis vraiment pas prêt à discuter des pour et des contre de cette question ce matin.

Senator Tkachuk: I thought I would ask.

The Chairman: Senator Tkachuk, I do not know the answer to your question, but you may remember that when Bob Campeau, the real estate businessman, was buying up Royal Trust, they were worried he was going to use their money for mortgages or something.

Senator Tkachuk: Right.

The Chairman: Everyone zeroed in on it, and it was a tough time. I do not know the answer.

I would like your opinion on something. There is a school of thought that says, and I do not know if it is right or wrong, that if we do not allow mergers, then within 10 years, and some say five, our banking system will be totally irrelevant globally; that because of NAFTA and global pressures, we will have to allow foreign banks in; that the Canadian banking system will probably end up in the control of foreigners; that Canadian companies wanting to do business in other parts of the world will have trouble getting financing from Canadian banks because they will not be big enough — that is already happening, by the way — and that Canada will lose a lot of its economic sovereignty, plus jobs and a whole raft of things. Do you find any truth in that statement?

Mr. Neave: Yes, sir. That is a possible scenario. That is what we are hearing from the executives of these banking corporations. They are saying that they need to be bigger and stronger in order to compete within the context of these international developments of which you just spoke.

The Chairman: My experience in business was that many great Canadian corporations, including some with which I was involved, even in the real estate business, quickly came to the realization that the Canadian market, as wonderful as it is, is really very small on a world scale.

Mr. Neave: Yes.

The Chairman: Even in real estate, we had to go to Houston, Dallas, Los Angeles and Atlanta to keep our people busy and our investment on track. That was true. Seagram was started — it does not exist any more, but be that as it may — in Canada and ended up with less than 3 per cent of its sales here. I do not know if that applies to banks or not. It is certainly something to think about. In the meantime, thank you for being with us. We appreciate your remarks, and we will keep you apprised of what we do or do not do.

The Chairman: Thank you very much. The next group of witnesses will be from CS CO-OP, Gary Seveny, José Gallant and Madeleine Brillant.

Mr. Gary Seveny, President and Chief Executive Officer, CS CO-OP: Honourable chairman and senators, I thank you for inviting us to appear before you this morning to present

Le sénateur Tkachuk: Je voulais simplement poser la question.

Le président: Sénateur Tkachuk, je n'ai pas de réponse à votre question, mais vous vous souviendrez que lorsque le promoteur immobilier Bob Campeau s'est porté acquéreur de Royal Trust, on craignait alors qu'il ne se serve de l'argent des déposants pour des hypothèques ou quelque chose du genre.

Le sénateur Tkachuk: Tout à fait.

Le président: Tout le monde s'en était pris à lui, et il avait passé un mauvais quart d'heure. Tout cela pour dire que j'ignore la réponse à votre question.

Je voudrais connaître votre opinion sur quelque chose. Il y a une école de pensée qui veut, à tort ou à raison, que si nous n'autorisons pas de fusions, d'ici 10 ans, et d'autres vous diront 5 ans, notre système bancaire ne fera plus du tout le poids sur la scène internationale, qu'en raison de l'ALENA et des pressions mondiales, nous serons obligés d'ouvrir notre marché à des banques étrangères, que le système bancaire canadien se retrouvera probablement entre des mains étrangères, que les entreprises canadiennes désireuses de faire affaire dans d'autres régions du monde auront de la difficulté à s'assurer un financement auprès de banques canadiennes parce que celles-ci ne seront pas assez grandes — ce qui est déjà le cas, soit dit en passant —, et que le Canada perdra une bonne partie de sa souveraineté économique, de ses emplois et ainsi de suite. Croyez-vous qu'il y ait du vrai dans cette affirmation?

M. Neave: Absolument, monsieur le président. C'est un scénario possible. D'ailleurs, c'est ce que nous disent les PDG de ces banques. Ils disent en effet qu'ils ont besoin d'être plus grands et plus forts dans le contexte de toutes les transformations internationales que vous avez évoquées à l'instant.

Le président: D'expérience, je puis vous dire que bon nombre de grandes entreprises canadiennes, y compris celles auprès desquelles j'ai été actif, et même dans le domaine de l'immobilier, ont vite compris que le marché canadien, pour merveilleux qu'il soit, est vraiment très petit à l'échelle mondiale.

M. Neave: Absolument.

Le président: Même dans le domaine de l'immobilier, nous avons dû aller à Houston, à Dallas, à Los Angeles et à Atlanta pour assurer du travail à nos employés et protéger nos investissements. Cela s'est vraiment passé. Seagram, qui n'existe plus maintenant, est né au Canada, mais à la fin de son existence, elle réalisait moins de 3 p. 100 de ses ventes ici. Je ne sais pas si cela s'applique aux banques ou pas. Il est clair que c'est quelque chose auquel il faudra réfléchir. Sur ce, je vous remercie d'avoir été des nôtres. Nous vous sommes reconnaissants de vos remarques, et nous vous tiendrons au courant de ce que nous allons faire ou ne pas faire.

Le président: Merci infiniment. Le prochain groupe de témoins sera représenté par Gary Seveny, José Gallant et Madeleine Brillant, et il s'agit de CS CO-OP.

M. Gary Seveny, président du conseil et chef de la direction, CS CO-OP: Monsieur le président, honorables sénateurs, je vous remercie de nous avoir invités à comparaître devant vous ce matin

CS CO-OP's views on the public interest in Canadian bank mergers. We believe it is essential that the meaning of "public interest" be as clearly understood as possible. An efficient, competitive financial sector is the backbone of a successful modern economy, and it is imperative that the process for considering bank mergers be transparent and accountable.

We have provided you with a written submission, which I trust each of you have received in advance of our appearance today. This morning, I will summarize the key points we make in our submission. My colleagues and I would then be pleased to respond to any questions.

CS CO-OP offers a somewhat unique perspective on the issue of bank mergers. We are both a customer of two major Canadian banks and a competitor of all the banks in the provision of financial products and services to Canadians. My remarks this morning address both of these perspectives.

Let me begin first by talking about our relationship with big banks as a customer. CS CO-OP is large by credit union standards but small when compared to the assets and capitalization of the five big banks. Due to the differences in our relative size, we often rely on the size and scale efficiencies of Canadian banks to provide products and services that we could not offer to our members on our own.

For example, CS CO-OP and our wholly-owned bank subsidiary, CS Alterna Bank, use one of the big five Canadian banks as a direct clearer in the clearing and settlement of payment transactions with our members. This is a vitally important service, and is of such magnitude that it requires more resources than CS CO-OP and similarly sized financial institutions can bring to bear. We mentioned other arrangements we have with one or more banks in our submission.

The key point is that in assessing the public interest impact of a bank merger, it is imperative that consideration be given to business clients as well as the retail customers. While the impact of a particular bank merger proposal cannot be foreseen and must be judged on its own merits, it is possible that the merger of two or more of Canada's largest banks could translate into lower costs for smaller financial institutions that purchase services from them in order to meet the needs of their own customers. Lower costs flowing through to a bank customer such as CS CO-OP would enable us to keep costs to our own customers as low as possible, continuing to make us an attractive competitive proposition. In our view, such a result would be in the public interest.

Let us look at the other side of the coin, which is CS CO-OP as a competitor to major banks. From this perspective, we see at least two important public interest considerations: the increasing importance of size and scale as a key determinant of competitive success, and growth opportunities for us and other competitors.

pour présenter le point de vue de CS CO-OP sur les conséquences de la fusion de banques canadiennes pour l'intérêt public. Nous croyons qu'il est essentiel que le principe d'«intérêt public» soit compris aussi clairement que possible. Un secteur financier efficace et concurrentiel est le pilier d'une économie moderne prospère, et il est impératif que le processus d'examen des fusions bancaires soit transparent et responsable.

Nous vous avons remis un mémoire écrit, et je présume que tous les membres du comité en ont reçu une copie avant notre comparution aujourd'hui. Ce matin, je vais résumer les points principaux abordés dans notre mémoire, après quoi, mes collègues et moi-même nous ferons un plaisir de répondre à vos questions.

CS CO-OP offre une perspective quelque peu unique sur la question de la fusion de banques. Nous sommes à la fois clients de deux grandes banques canadiennes, et concurrents de toutes les banques dans la prestation de produits et services financiers aux Canadiens. Mes propos ce matin portent sur ces deux aspects.

Permettez-moi de vous parler dans un premier temps de notre relation avec les grandes banques en tant que clients. CS CO-OP est une grande coopérative de crédit, mais elle est petite comparativement aux actifs et aux capitaux permanents des cinq grandes banques canadiennes. En raison de cette différence relative, CS CO-OP compte sur la taille et l'envergure des banques canadiennes pour offrir à ses sociétaires des produits et services qu'il ne pourrait pas leur offrir autrement.

À titre d'exemple, CS CO-OP et sa filière à part entière, la Banque CS Alterna, sont clients de l'une des cinq grandes banques canadiennes, adhérentes au système interbancaire de compensation, pour la compensation et le règlement des paiements de ses sociétaires et clients. Ce service est vital et exige bien plus de ressources que celles qui sont à la disposition d'institutions financières de la taille de CS CO-OP. Dans notre mémoire, nous mentionnons d'autres arrangements pris avec d'autres banques.

Afin d'évaluer l'incidence sur l'intérêt public d'une fusion de banques, il est essentiel de tenir compte des clients commerciaux aussi bien que des clients particuliers. Nous ne pouvons prévoir l'incidence d'un projet de fusion particulier, car les mérites de chaque projet doivent être évalués indépendamment. Toutefois, il nous semble que la fusion de deux ou plusieurs des grandes banques canadiennes pourrait se traduire par des coûts moins élevés pour les institutions financières modestes, qui achètent les services des banques en vue de répondre aux besoins de leurs propres clients. La réduction des coûts pour les clients des banques telles que CS CO-OP nous permettrait de maintenir des coûts aussi bas que possible pour nos propres clients et de continuer d'offrir une option de rechange concurrentielle aux Canadiens. À notre avis, un tel résultat serait dans l'intérêt du public.

Regardons maintenant le revers de la médaille, c'est-à-dire le point de vue de CS CO-OP en tant que concurrent des grandes banques. De ce point de vue, il convient de considérer deux facteurs importants à l'égard de projets de fusion futurs: l'importance croissante de la taille et de l'envergure comme

As a competitor of the major banks, we understand the desirability of building greater size and scale. Size and scale are important in a business that is becoming increasingly "commoditized." In fact, the drive to achieve greater size and scale is an important contributing factor in the rapid consolidation of Canada's credit union system, one of the most significant developments in our community over the past decade.

One of the reasons for increasing size and scale is to build the capacity to invest in the expensive new technologies that Canadians have come to expect from us and from our competitors.

Canadians understand and want the benefits of accessing bank services at any time of day, seven days a week.

I can tell honourable senators from firsthand experience that running several electronic networks while simultaneously maintaining a branch distribution system is an expensive proposition. Building size and scale is also essential to competing effectively in the Canadian financial services marketplace against foreign companies. Large multinational competitors such as ING Direct, MBNA, Citibank, GE Capital and others enjoy the market and scale capacity to be formidable competitors to all financial institutions, large and small. There is little doubt that size and scale will continue to be an important issue for the Canadian financial sector in the future. In this regard, credit unions face competitive pressures similar to those being felt by the big Canadian banks. Ensuring that Canadian financial institutions have sufficient size and scale to compete in an increasingly North American and global market is an important public interest consideration.

Looking now at potential growth opportunities emerging from a big bank merger, we think that we are well positioned to attain additional customers and acquire assets.

With regard to the first, some customers of the newly merged bank may well want to move their business to a credit union. We believe that credit unions offer more personal service at the local community level, an attractive proposition for bank customers worried about becoming lost in a much larger institution. CS CO-OP would welcome disaffected bank customers.

Opportunities for us to acquire branches or other business operations from merging banks might also arise. The Competition Bureau may determine that a proposed bank merger would be anti-competitive, but conclude that those anti-competitive aspects are capable of being remedied by the sale of certain assets.

The recent merger of TD Bank and Canada Trust illustrates this point, with branches in three markets being sold, and Canada Trust's MasterCard portfolio being purchased by a foreign bank

déterminants clés de la réussite concurrentielle; et les occasions de croissance pour nous et d'autres concurrents. En tant que concurrent des grandes banques, nous comprenons les avantages d'augmenter la taille et l'envergure. Dans un secteur qui se banalise de plus en plus, la taille et l'envergure prennent toute leur importance. En fait, la tendance d'augmenter la taille et l'envergure contribue grandement à la consolidation rapide du système des coopératives de crédit, l'un des développements les plus notables de la dernière décennie.

L'une des raisons d'augmenter la taille et l'envergure, c'est pour investir dans les nouvelles technologies dispendieuses que les Canadiens exigent de la part de leurs fournisseurs de services financiers.

Les Canadiens comprennent et désirent les avantages d'accès aux services bancaires à toute heure du jour ou de la nuit, sept jours sur sept.

Honorables sénateurs, je sais pertinemment qu'exploiter plusieurs réseaux électroniques tout en offrant les services financiers en succursales coûte très cher. D'autre part, il est essentiel d'acquérir la taille et l'envergure nécessaires pour que le marché canadien des services financiers puisse faire concurrence aux entreprises étrangères. Les grandes sociétés multinationales telles que ING Direct, MBNA, Citibank, GE Capital et General Motors Acceptance Corporation ont une capitalisation boursière et une envergure énormes; elles font une concurrence acharnée aux institutions financières canadiennes, petites et grandes. Il est évident que l'augmentation de la taille et de l'envergure continue de préoccuper le secteur financier canadien. À cet égard les coopératives font face à des pressions concurrentielles similaires à celles que subissent les grandes banques canadiennes. Faire en sorte que les institutions financières canadiennes aient la taille et l'envergure nécessaires pour soutenir la concurrence dans un marché financier qui s'étend à l'échelle de l'Amérique du Nord et qui se mondialise de plus en plus est une question qui touche profondément l'intérêt public.

J'aborde maintenant la question des possibilités de croissance à la suite d'une fusion de grandes banques. Nous pensons être bien positionnés pour attirer de nouveaux clients et acquérir de nouveaux actifs.

En ce qui concerne le premier avantage, certains clients d'une banque nouvellement fusionnée pourraient désirer transférer leurs comptes à une coopérative. Nous croyons que les coopératives offrent un service plus personnel au sein de la communauté locale, avantage notable pour les clients de banques qui craignent de devenir de simples numéros dans une très grande institution. CS CO-OP serait heureuse de servir ces clients désenchantés.

Nous pourrions également avoir des possibilités d'acquérir des succursales ou d'autres opérations commerciales lors de fusions de banques. Le Bureau de la concurrence pourrait décider qu'une fusion proposée va à l'encontre de la concurrence, tout en concluant que ces aspects peuvent être contournés par la vente de certains actifs.

La fusion récente de la Banque TD et de Canada Trust en est un exemple puisque des succursales dans trois marchés ont été vendues et qu'un concurrent, une banque étrangère, s'est porté

competitor. The potential interest and capability of the credit union system to participate in such new business opportunities should not be underestimated. Although it was not in a merger context, the Manitoba, Saskatchewan and Alberta credit union systems acquired 48 branches from the Bank of Montreal in 2000. We believe it would be in the public interest to consider how bank mergers might help strengthen competitors in the financial services marketplace.

A relevant consideration in any merger review is the state of the competitive alternatives in the marketplace. It is also important to look ahead and forecast potential future developments that could affect competition. When analyzing the potential impact of a big bank merger, government policies aimed at meeting the public interest by increasing competition in the financial services sector should be considered.

One of the forward-looking policy initiatives currently being studied by Finance Canada is the possible creation of a new type of bank in Canada, a cooperative bank. CS CO-OP strongly supports this initiative. We have provided a detailed written submission to the Department of Finance.

I know that the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce has had a strong interest in developing competition in the financial services market, including the cooperative sector. In raising the issue of cooperative banks, we are not suggesting that any future merger be prohibited; rather, our interests are twofold. First, it illustrates our point that bank merger analysis requires consideration of future developments. Second, we want to keep honourable senators informed of this important matter, given your committee's interest in strengthening the cooperative sector and offering a broader array of competitive choices for Canadians.

In conclusion, it is our view that the public interest should be considered in its broadest possible sense. I do not pretend that we have exhaustively reviewed every factor that might be included in a public interest test. I imagine honourable senators will receive considerable input on that question over the course of this week. However, we suggest that you consider the following four points: First, the possibility of lower costs resulting from size and scale efficiencies, which business customers of a bank may be able to pass on to their own customers. Second, the desirability of enabling Canadian financial institutions to compete more effectively in what is becoming a North American and, indeed, a global market for financial services. Third, the prospect of growth opportunities for competitors by obtaining bank customers and acquiring bank assets. Fourth, the potential for new government policies such as permitting cooperative banks to affect the future state of competition in the financial services marketplace.

acquéreur du porte-feuille Master Card de Canada Trust. Il ne faut pas sous-estimer l'intérêt éventuel et la capacité du réseau des caisses de crédit de participer à de telles nouvelles possibilités commerciales. Bien qu'il ne s'agisse pas d'une fusion, le réseau des caisses de crédit du Manitoba, de la Saskatchewan et de l'Alberta s'est porté acquéreur de 48 succursales de la Banque de Montréal en 2000. Nous croyons qu'il est dans l'intérêt public de s'interroger sur la façon dont les fusions de banques pourraient aider à renforcer les concurrents dans le marché des services financiers.

Dans tout examen d'une fusion, il faut considérer l'état des autres concurrents dans le marché. Il faut également considérer l'avenir et prévoir les événements qui pourraient éventuellement avoir une incidence sur la concurrence. Dans l'analyse de l'incidence éventuelle de la fusion de grandes banques, il faut considérer les politiques gouvernementales qui visent à satisfaire l'intérêt public en augmentant la concurrence dans le secteur des services financiers.

Au nombre des initiatives de politiques prospectives qu'envisage actuellement Finances Canada, on trouve notamment la création possible d'une banque d'un nouveau genre au Canada, une banque coopérative. CS CO-OP appuie fortement cette initiative. Nous avons fourni un mémoire détaillé à ce sujet au ministère des Finances.

Je sais que le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce s'intéresse beaucoup à ce qu'il y ait concurrence dans le marché des services financiers, y compris le secteur coopératif. En abordant la question des banques coopératives, nous ne proposons pas qu'il faille interdire toute fusion future. C'est plutôt que nous nous intéressons à la question à deux niveaux. Tout d'abord, il ne faut pas oublier que l'analyse de la fusion de banques exige que l'on tienne compte des événements futurs. Deuxièmement, nous voulons tenir les honorables sénateurs au courant de cette question importante vu l'intérêt de votre comité dans ce qui pourrait renforcer le secteur coopératif et offrir une gamme plus vaste de choix concurrentiels aux Canadiens.

En conclusion, à notre avis, il faut considérer l'intérêt public dans son sens le plus large. Je ne prétends pas que nous avons examiné exhaustivement tous les facteurs qui pourraient entrer en ligne de compte pour déterminer l'intérêt public. Je suppose que les honorables sénateurs vont recevoir beaucoup de conseils à ce sujet cette semaine. Toutefois, nous vous recommandons de tenir compte des quatre points suivants: premièrement, la possibilité de coûts réduits grâce aux économies de taille et d'échelle que les clients commerciaux d'une banque pourront peut-être faire passer à leurs propres clients. Deuxièmement, le fait qu'il serait souhaitable de permettre aux institutions financières canadiennes de faire concurrence plus efficacement dans ce qui devient un marché nord-américain et mondial des services financiers. Troisièmement, la possibilité de croissance pour les divers concurrents qui pourraient s'attirer les clients des banques et acquérir des actifs des banques. Quatrièmement, la possibilité que le gouvernement adopte de nouvelles politiques, comme que permettre aux banques coopératives d'avoir une influence sur le niveau futur de concurrence dans le marché des services financiers.

We at CS CO-OP believe the bank mergers do not by definition necessarily harm customers and competitors. We are both, and we recognize that the particular circumstances of a bank merger proposal may yield benefits to customers and competitors. I hope we have offered compelling reasons why a broader review of the public interest in the case of future bank mergers is warranted.

Senator Setlakwe: The witness who preceded you said that maturing markets was one of the reasons why the banks were interested in mergers. If I heard you correctly, Mr. Severy, you seem to suggest that if the banks do merge, there will be greater opportunities for you to acquire bank branches and assets. The competition would still be diminished, because they would no longer be players in the local markets. You would be enhanced because you would be acquiring assets and branches and customers, but the competition would not increase. Am I right in assuming that?

Mr. Severy: Your analogy is good. Using the purchase of Bank of Montreal branches in the Prairie provinces as an example, the credit unions did not have an existing branch in many of these Prairie towns. It was an opportunity for them to enter the marketplace with an established book of business. Likewise, a comment was made earlier that the credit union system is a second-tier player and does not have enough breadth across the country to be a true competitor.

Senator Setlakwe: Except in Quebec.

Mr. Severy: B.C. has a very successful system as well. There are certainly pockets that need to be filled. The acquisition of locations that banks occupy is an option. I also mentioned disaffected clients of banks. We believe that Canadians love to hate their banks. Public opinion shows that, and yet they seem to love their credit unions. Why are they not coming over in hordes to the credit unions? I am not sure that these disaffected customers would make a move to the degree that we might hope. However, we would welcome them in the credit union industry.

Senator Setlakwe: Provided that you gave the same services that the banks are now giving, which are not satisfying those customers?

Mr. Severy: I should mention that credit unions have full services now. We compete on almost every service front with the major financial institutions. Yes, we are known for having a higher level of service compared to the banks. Hopefully, that is a bonus for those clients who are displaced.

The Chairman: Do you happen to know if there is a credit union in Thetford Mines?

Mr. Severy: There is, yes.

The Chairman: Senator Setlakwe comes from there.

À CS CO-OP, nous croyons que les fusions de banques ne sont pas, par définition, nuisibles pour les clients et les concurrents. Nous sommes les deux, et nous nous rendons compte que les circonstances particulières d'une proposition de fusion pourraient entraîner des avantages pour les clients et les concurrents. J'espère que nous vous avons donné des raisons convaincantes pour justifier un examen plus approfondi de l'intérêt public s'il devait y avoir des fusions de banques.

Le sénateur Setlakwe: Le témoin qui vous a précédé a déclaré que la maturité des marchés expliquait notamment pourquoi les banques voulaient se fusionner. Si je vous ai bien entendu, monsieur Severy, vous semblez laisser entendre que s'il y a fusion de banques, vous serez mieux placé pour vous porter acquéreur des succursales et des actifs des banques. Il y aurait diminution de la concurrence puisque les banques n'interviendront plus dans les marchés locaux. Vous serez en meilleure posture puisque vous obtiendriez des actifs, des succursales et des clients, mais la concurrence ne s'en trouverait pas accrue. Est-ce que mes hypothèses sont bonnes?

M. Severy: Votre analogie est bonne. Prenons comme exemple l'achat des succursales de la Banque de Montréal dans les Prairies. Les caisses de crédit n'avaient pas de succursales dans nombre de ces villes des Prairies. C'était donc une occasion pour elles d'entrer dans un marché avec une clientèle établie. Il a également été mentionné tantôt que le réseau des caisses de crédit est un joueur de deuxième plan et n'a pas suffisamment d'envergure, d'un bout à l'autre du pays, pour être un concurrent réel.

Le sénateur Setlakwe: Sauf au Québec.

M. Severy: En Colombie-Britannique, le système connaît un grand succès. Il y a certainement encore des niches à combler. L'acquisition de sites qu'occupent les banques est une option. J'ai également mentionné les clients désabusés des banques. Nous croyons que les Canadiens adorent détester leurs banques. C'est ce que nous disent les sondages d'opinion publique. Pourtant, ils semblent adorer leurs caisses de crédit. Pourquoi ne se précipitent-ils pas alors pour faire affaire avec les caisses de crédit? Je ne suis pas convaincu que les clients désabusés vont faire ce changement comme nous pourrions l'espérer. Toutefois, nous serions heureux de les accueillir dans les caisses de crédit.

Le sénateur Setlakwe: À condition d'offrir les mêmes services que les banques offrent maintenant, mais qui ne satisfont pas ces clients?

M. Severy: Je dois mentionner que les caisses de crédit offrent la gamme complète des services maintenant. Nous faisons concurrence sur presque tous les services aux grandes institutions financières. Oui, je sais, nous avons la réputation d'offrir un niveau légèrement supérieur de service à celui des banques. On peut espérer que cela représentera un atout de plus pour ces clients que nous irons chercher.

Le président: Savez-vous s'il y a une caisse de crédit à Thetford Mines?

M. Severy: Oui, il y en a une.

Le président: Le sénateur Setlakwe vient de là.

Senator Setlakwe: My concern is if the banks close shop and we only have five caisses populaires in Thetford Mines, will we be getting competitive service? My answer is no.

Mr. Seveny: There is another point, which is the degree of market share that caisses populaires enjoy in Quebec.

I would say that the caisses populaires have a greater market share than the major chartered banks. I do not mean against all of the banks, but individually. They have done an extremely good job of building market share, so they are the true competition.

Senator Setlakwe: They have. However, if the local banks disappear and the caisse populaires, or the credit unions in Western Canada, have a monopoly on banking services, to what extent will the consumer be well served?

Mr. Seveny: Thank you. We were talking about “widely held” earlier. Our organization is extremely widely held. Every client is a member. Would we want to irritate our clients through poor service and charging increasing fees or rates? From a competitive perspective, our service is a commodity when it comes to the pricing. The pricing will stay low if we can deliver it in a low-pricing formula. That was one of the points here. A merger would potentially deliver lower costs to us, so we can then keep our costs lower.

A credit union or a caisse populaire does not have the profit motivation that shareholder wealth has to be considered. We make our argument for caisses and credit unions on the basis that we would continue to always be competitive, even if we were the sole party in a community. That is often the case, by the way. There are many communities where the only financial institution is a credit union.

Senator Setlakwe: Guided by your altruism.

Mr. Seveny: Yes.

Senator Kelleher: I wish to move partly away for a moment from bank mergers. At the time the Bank Act was amended, certainly merger talks were in the air. The government wanted to create what they called a “third tier” in Canada. They wanted to make it easier for “new banks” to come on the scene and provide more competition. For example, they eased somewhat the restrictions on the entry and capital requirements for international banks — “foreign” banks, as they have been called. They also permitted the so-called “American model” of community banks.

The other area that they looked to with the most hope was credit unions. They really hoped that maybe somehow, the credit unions could get together and create new banking systems within their existing operations.

At least in my opinion, and I think to some extent the opinion of the government, these hopes have not been realized. There has been some progress, but it is not significant. Could you tell us,

Le sénateur Setlakwe: Si les banques ferment boutique et qu'il ne reste que cinq caisses populaires à Thetford Mines, est-ce que nous aurons de la concurrence au niveau du service? Je ne le pense pas.

M. Seveny: Il y a autre chose, la part du marché qu'ont les caisses populaires au Québec.

Je dirais que les caisses populaires ont une plus grande part du marché que les grandes banques à charte. Je ne veux pas dire par rapport à l'ensemble des banques, mais par rapport à chaque banque. Elles ont très bien réussi à se créer une part du marché et sont donc le concurrent véritable.

Le sénateur Setlakwe: En effet. Toutefois, si les banques locales disparaissent et les caisses populaires, ou les caisses de crédit dans l'ouest du Canada, ont un monopole pour ce qui est des services bancaires, jusqu'à quel point le consommateur y trouvera-t-il son compte?

M. Seveny: Merci. Nous parlions plus tôt de participation multiple. La participation multiple est très élevée dans notre organisation. Chaque client est un membre. Allons-nous vouloir irriter nos clients en leur offrant un mauvais service et en exigeant des droits ou des tarifs accrus? Du point de vue de la concurrence, notre service est un produit au niveau du prix. Le prix demeurera bas si nous pouvons offrir ce service tout en maintenant notre formule de frais peu élevés. C'était un des points. Une fusion nous permettrait d'économiser nous-mêmes et donc de maintenir les frais à un faible niveau.

Une caisse de crédit ou une caisse populaire n'est pas motivée par le profit que suppose la valeur pour les actionnaires. Dans nos arguments à la défense des caisses populaires et des caisses de crédit, nous maintenons que nous serons toujours concurrentiels, même si nous sommes les seuls dans une localité. D'ailleurs, c'est souvent le cas. Il y a de nombreuses localités où la seule institution financière est une caisse de crédit.

Le sénateur Setlakwe: Motivés par votre altruisme.

M. Seveny: Oui.

Le sénateur Kelleher: J'aimerais pendant un instant la question des fusions de banques. Lorsque l'on a modifié la Loi sur les banques, il était certainement déjà question des fusions. Le gouvernement voulait créer ce qu'il a appelé un «troisième niveau» au Canada. On voulait faciliter la chose pour «les nouvelles banques qui entreraient en scène et qui offriraient une plus grande concurrence. Par exemple, on a quelque peu assoupli les restrictions sur l'entrée et les exigences en matière de capitaux pour les banques internationales ou banques «étrangères» comme on les a appelées. On a également permis les banques communautaires de «type américain».

L'autre secteur sur lequel on fondait le plus d'espoir, c'était celui des caisses de crédit. On espérait vraiment que les caisses de crédit s'uniraient et créeraient un nouveau réseau bancaire au sein de leurs propres activités.

À mon avis, et je pense jusqu'à un certain point de l'avis du gouvernement, ces espoirs ne se sont pas concrétisés. Il y a eu quelques progrès, mais rien d'important. Pouvez-vous nous dire,

assuming I am correct — if I am wrong, please also explain — what is happening with credit unions in attempting to fill this gap? It does not seem to have been realized.

Mr. Seveny: Senator, you are correct. We can start there. When the government entertained the discussions, the Senate committee was very helpful in ensuring that those discussions progressed to the Department of Finance and to Parliament. The credit unions had an interest in pulling together to form what we call a “cooperative bank” or a “community cooperative bank.” However, time was not adequate to pull it all together. When the federal government was running out of time in developing legislation, we were taken off the agenda with a promise that they would come back to the credit union system by way of a discussion paper. That discussion paper was released this April.

We have had 14 responses to that discussion paper. The credit union system was encouraged to respond individually and through their centrals. We are not able to speak on behalf of all credit unions, obviously. We are headquartered here in Ottawa. We have branches throughout Ontario, and we formed a bank because of that easing of regulations. We established CS Alterna Bank so that we could serve our clients who live across the river in Hull. That bank was to give us a national presence as we decide to move further. However, we want that to be a cooperative bank.

The green paper that came out received a lot of response from people who support the philosophy of a cooperative bank. Will it develop into legislation? We continue to encourage the Department of Finance to do that. One of our major plans is to change our small bank into a cooperative bank, so that we might put CS CO-OP and the bank together as one entity, owned by our members.

Why did credit unions not work together across Canada? Honourable senators must remember we are highly democratic organizations. Each credit union requires the support of its members. We must have legislation before us that says that we can ask our members to vote on the issue. We have not yet had that opportunity. Federal legislation has not been developed. We cannot ask our members to vote to combine with other credit unions or become a cooperative bank. That is one of the reasons it fell apart.

Another reason was that the timing was too compressed to get the absolute commitment for which the government was looking. We are continuing that charge independently, hoping that taking a leadership role in this process will cause others to wish to do the same thing. In fact, two other credit unions, to our knowledge, are applying to open a bank subsidiary for the very same purposes that we did.

en supposant que j’aie raison — si j’ai tort, veuillez me l’expliquer aussi — si les caisses de crédit tentent de combler cette lacune? On ne semble pas avoir réussi à le faire.

M. Seveny: Sénateur, vous avez raison. Commençons ici. Lorsque le gouvernement a tenu des discussions, les membres du comité sénatorial nous ont beaucoup aidés à faire avancer ces discussions et à les porter au ministère des Finances et au Parlement. Les caisses de crédit voulaient se réunir pour former ce que nous avons appelé une «banque coopérative» ou une «banque coopérative communautaire». Toutefois, nous n’avons pas eu suffisamment de temps. Lorsque le gouvernement fédéral a manqué de temps dans l’élaboration du projet de loi, nous avons été rayés du programme avec une promesse qu’on s’intéresserait au réseau des caisses de crédit par le biais d’un livre vert, qui a été publié en avril dernier.

Il y a eu 14 réponses à ce livre vert. On a encouragé les caisses de crédit à répondre individuellement et par l’entremise de leurs centrales. Nous n’avons pas été en mesure de parler au nom de toutes les caisses de crédit, évidemment. Notre siège social est ici à Ottawa. Nous avons des succursales partout en Ontario et nous avons créé une banque grâce à l’assouplissement de la réglementation. Nous avons créé la banque CS Alterna de façon à pouvoir servir notre clientèle de l’autre côté de la rivière, à Hull. Cette banque visait à nous donner une présence nationale et à servir de tremplin pour l’avenir. Toutefois, nous voulons qu’il s’agisse d’une banque coopérative.

Le livre vert a suscité de nombreuses réponses de personnes qui appuient la philosophie d’une banque coopérative. Est-ce que cela donnera une loi? Nous continuons à encourager le ministère des Finances en ce sens. Un de nos grands projets consiste à transformer notre petite banque en banque coopérative de façon à réunir ensemble la CS CO-OP et la banque, appartenant à nos membres.

Pourquoi les caisses de crédit ne se sont-elles pas unies pour travailler ensemble partout au Canada? Honorables sénateurs, il faut se rappeler que nous sommes des organisations extrêmement démocratiques. Chaque caisse de crédit doit être appuyée par ses membres. Nous devons avoir une loi qui dit que nous pouvons demander à nos membres de se prononcer par vote sur cette question. Cette occasion ne s’est pas encore présentée. On n’a pas encore présenté de loi fédérale à cette fin. Nous ne pouvons pas demander à nos membres de voter pour s’associer à d’autres caisses de crédit ni pour devenir une banque coopérative. Voilà une des raisons qui expliquent que cela n’a rien donné.

Une autre raison, c’est qu’il n’y avait pas suffisamment de temps pour créer un consensus absolu, ce que recherchait le gouvernement. Nous continuons dans cette veine indépendamment, dans l’espoir qu’en assumant le leadership, d’autres voudront faire la même chose. En fait, deux autres caisses de crédit, à notre connaissance, ont présenté une demande en vue d’ouvrir une filiale bancaire, comme nous.

Senator Kelleher: Do you feel you are getting adequate support, if I can put it that way, from the Department of Finance in this area? Is there some impetus or push you need? Is there something our committee could do to support this if we had a brief from you in that regard?

Mr. Seveny: We would be happy to enlist your committee. We believe that we are getting adequate support from the Department of Finance. Other parties on the outside who are aware of the support that we are getting tell me that it is a good level of support. As president and CEO of an organization, it is not enough and it is taking too long. If I could enlist your help, I would certainly take advantage of that.

Senator Tkachuk: Did we not talk about this in the previous round of discussions?

Mr. Seveny: We did.

Senator Tkachuk: Did the Department of Finance officials not say that they would get on with this matter and that it was very important? It is three years later.

Mr. Seveny: That is correct. They lost time in that in the first round in regard to Bill C-38, Parliament dissolved. The time in between was spent fixing up some of the drafting that they had done on the major banks, insurance companies and Canadian Payments Association. We still did not get airtime. When the proposed legislation was revived as Bill C-8, they realized they were in a time crunch. They promised us that, although setting us aside, they would not forget us and we would be dealt with before the next round on the Bank Act. The Bank Act round is coming up soon, and we would like to get some exclusive attention before that round arrives, when we would again become a flea amongst the giants.

Ms. Madeleine Brillant, Manager, Corporate Growth, CS CO-OP: Honourable senators, I would add to Mr. Seveny's comment from the perspective of where we stand currently with the Department of Finance. We are encouraged because of the discussion paper on cooperative banking that they issued in April 2002. The process is ongoing. They have received, as Mr. Seveny mentioned, a number of submissions, all supportive, in principle, of co-op banking. We are encouraged to see that. We certainly welcome the second step, which will be a report to be developed and submitted by Finance Canada on the results of these submissions.

Senator Kroft: On page 3 of your report, you mentioned, although not in a merger context, that the Manitoba, Saskatchewan and Alberta credit union systems acquired 48 branches from the Bank of Montreal. Would you indicate the circumstances of that? Was that just branches that the Bank of Montreal had decided did not fit well with their operations? Was there anything more than the obvious in that? The second part of

Le sénateur Kelleher: Avez-vous l'impression de recevoir un appui suffisant, si je peux m'exprimer ainsi, du ministère des Finances? Avez-vous besoin d'aide? Est-ce qu'il y a quelque chose que notre comité peut faire pour vous aider si nous recevions un mémoire en ce sens?

M. Seveny: Nous serions heureux de nous gagner l'aide du comité. Nous pensons toutefois recevoir un appui adéquat du ministère des Finances. D'autres qui sont au courant de l'appui que nous recevons du ministère me disent que c'est un bon appui. Comme président et directeur général d'une organisation, je considère que c'est insuffisant et qu'il faut trop de temps. Si nous pouvons obtenir votre aide, je saurai certainement m'en prévaloir.

Le sénateur Tkachuk: N'avons-nous pas abordé cette question lors des dernières discussions?

M. Seveny: Oui.

Le sénateur Tkachuk: Les représentants du ministère des Finances n'ont-ils pas dit qu'ils se pencheraient sur cette question parce qu'elle était très importante? Cela fait déjà trois ans de cela.

M. Seveny: C'est exact. Ils ont perdu du temps parce que lors de l'étude du projet de loi C-38, le Parlement a été dissous. En attendant, ils se sont concentrés sur des façons de peaufiner les textes qui avaient été déjà préparés sur les grandes banques, les compagnies d'assurances et l'Association canadienne des paiements. Encore une fois on nous a oubliés. Lorsque le projet de loi C-38 a été à nouveau déposé, cette fois-ci portant le nom du projet de loi C-8, ils ont constaté qu'ils n'avaient plus beaucoup de temps. Ils nous ont promis que même si nous n'étions pas mentionnés cette fois-ci, ils ne nous oublieraient pas et qu'on se pencherait sur notre situation avant la prochaine série de discussions sur la Loi sur les banques. Ces discussions reprendront sous peu, et nous aimerions qu'on se penche exclusivement sur notre dossier avant que ces discussions ne reprennent, parce qu'à ce moment-là nous ne serons certainement pas un joueur important.

Mme Madeleine Brillant, directrice, Croissance de l'entreprise, CS CO-OP: J'aimerais ajouter, honorables sénateurs, un commentaire à ceux qu'a faits M. Seveny, je parlerai de notre situation face au ministère des Finances. Nous sommes encouragés en raison de la publication par le ministère en avril 2002 d'un document de consultation sur les banques coopératives. Le processus a donc été amorcé. Comme M. Seveny l'a signalé, le ministère a entendu un certain nombre d'intervenants qui appuient tous, en principe, les banques coopératives. Cela est fort encourageant. Nous avons hâte à la deuxième étape, qui sera la rédaction d'un rapport s'inspirant de ces interventions et qui sera présenté par le ministère des Finances.

Le sénateur Kroft: À la page 3 de votre mémoire, vous signalez, même si vous ne parlez pas exactement des fusions, que les systèmes des coopératives de crédit au Manitoba, en Saskatchewan et en Alberta ont acquis 48 succursales de la Banque de Montréal. Pourriez-vous nous expliquer ce qui s'est passé? S'agit-il simplement de succursales qui étaient dans une certaine mesure incompatibles avec les activités générales de la

my question is, is it your sense that, in those provinces, and also in Ontario or elsewhere, that there would be a continuing appetite for those kinds of opportunities?

Mr. Seveny: We were not a direct player in the acquisition of those branches in the Prairie provinces in 2000. However, we were aware of what was happening. The Bank of Montreal had determined that the size of its business in certain communities was not adequate to continue to support servicing those clients as the Bank of Montreal. Thus, they put those branches and clients up for sale. The credit union system acquired those branches and clients.

Similarly, Bank of Montreal was looking to divest in Ontario. We were approached, but we, too, could not see the business case for some of these branches. They were branches from which they had utilized all the capital. They were worn-out branches. From a wealth perspective, the locations were pretty good. They were aging populations, so there was a significant amount of money per client. However, there was not a balanced book of business from which we could make a business case. They were pretty mature communities with one-sided balance sheets, which is why the bank was looking to sell them. They never did sell them; they maintain them still. Out West, the same thing was done for the same reasons.

Senator Kroft: Is there an ongoing appetite in the credit union movement for the acquisition of viable branches?

Mr. Seveny: There is. It is important to return to some comments that have been made about our industry, not just by Canadians, but by outside observers. We are probably an over-banked country. There are more bank branches in our country per population than anywhere else. We have enjoyed a few good opportunities here in Canada to take advantage of the strength of the major banks by forming networks that are now cooperatively owned. The Interac network is one such cooperative.

If there are more bank branches than can be sustained by our population in some communities, is there a way of connecting services between branches? I can think of many reasons why the Competition Bureau might have some issues with that. It is something we in the credit union system do effectively. We provide interbranch servicing, which is helpful.

The Chairman: Thank you for your presentation today.

Senators, we are very pleased to have with us Paul Bedbrook, President and Chief Executive Officer, and Andrew D. Ross, Director of Communications, for ING DIRECT. Welcome, gentlemen.

Mr. Paul Bedbrook, President and Chief Executive Officer, ING Bank of Canada: Thank you, senator.

The Chairman: We are happy to have with you with us. Do you have an opening statement?

banque? Est-ce que peut-être les choses ne sont pas aussi simples qu'elles le semblent? Pourriez-vous me dire, également, si à votre avis, dans ces provinces, et en Ontario et même ailleurs, les sociétés de crédit recherchaient ce genre de possibilité?

M. Seveny: Nous n'avons pas participé directement à l'acquisition de ces succursales dans les Prairies en 2000. Cependant, nous savions ce qui se passait. La Banque de Montréal avait décidé que sa clientèle et les services qu'elle lui offrait dans certaines collectivités ne justifiaient pas sa présence. Ainsi, la Banque de Montréal a offert ses succursales et ses clients. Le système des coopératives de crédit les a achetées.

De la même façon, la Banque de Montréal cherchait à se dessaisir de certains de ses intérêts en Ontario. On est entré en communication avec nous, mais nous avons jugé qu'il serait impossible de justifier l'acquisition de certaines de ces succursales. Il s'agissait de succursales pour lesquelles tout le capital avait déjà été utilisé. C'étaient des succursales épuisées. Du point de vue richesse, elles étaient bien situées. La clientèle était plutôt âgée et la majorité des clients avait pas mal d'argent. Cependant, le volume d'affaires à ces succursales ne justifiait pas leur acquisition. En fait, la banque voulait se défaire de ces succursales parce que la clientèle était d'un certain âge et ne présentait pas beaucoup d'intérêt sur le plan des affaires pour la banque. La banque ne les a jamais vendues. Nous pensons que les décisions ont été prises dans l'Ouest pour les mêmes raisons.

Le sénateur Kroft: Le système de coopératives de crédit s'intéresse-t-il quand même à l'acquisition de succursales viables?

M. Seveny: Il importe de rappeler certains des commentaires qui ont été faits sur notre secteur, pas simplement par les Canadiens, mais également par les observateurs indépendants. Nous sommes probablement un pays qui a trop de banques. Il y a plus de succursales au Canada par tranche de population qu'ailleurs. Nous avons pu profiter au Canada de la force des grandes banques pour former des réseaux qui appartiennent aujourd'hui au mouvement coopératif. Il suffit de mentionner le réseau Interac.

S'il y a plus de succursales que ce que peut soutenir notre population dans certaines collectivités, y aurait-il un moyen de relier les services entre les succursales? Je peux penser à toutes sortes de raisons pour lesquelles le Bureau de la concurrence s'y opposerait. C'est une chose que le système des coopératives de crédit peut faire de façon efficace. Nous assurons des services intersuccursales, ce qui est fort utile.

Le président: Je vous remercie d'être venu nous rencontrer aujourd'hui.

Chers collègues, nous sommes heureux d'accueillir maintenant de ING DIRECT M. Paul Bedbrook, président et chef de la direction, et M. Andrew D. Ross, directeur des communications. Bienvenue messieurs.

M. Paul Bedbrook, président et chef de la direction, Banque ING du Canada: Merci, sénateur.

Le président: Nous sommes heureux de vous accueillir aujourd'hui. Désirez-vous présenter des commentaires liminaires?

Mr. Bedbrook: We do. Thank you, honourable senators, for giving us an opportunity to present here today as a foreign subsidiary. As a large international conglomerate, we can bring a perspective that I am sure the senators are interested in.

With me today is Mr. Andrew Ross, the director of communications, who helped to put together our submission.

Also in the audience here is a non-executive director of ING Bank of Canada, Michael Bell, former Canadian ambassador to the Netherlands. That Dutch connection led to his connection with ING. Michael is also a resident of Ottawa.

Reading the newspapers this morning, I see that a number of these issues are already on the table. It is not my intention to read our submission, which you have, but really to go through each point briefly. It appears that the committee is looking at the process of mergers. The public interest, how that is decided, determined and clarified, appears to be the issue. We will certainly comment on that.

Nonetheless, our submission does go through a number of the issues related to mergers in addition to the public interest issues.

I should say at the outset that ING would clearly not have a direct interest in the mergers, given that we are talking about the large banks here in Canada. Clearly ING DIRECT, having started only in April 1997, is not about to do a merger itself.

Nonetheless, the first comment I would make before I get on to the submission is that honourable senators should be aware that the mergers would be beneficial to competition in Canada in the short term. It would benefit us in the short term, as well as other competitors, such as the co-ops that were here before, the credit unions and others.

Nonetheless, in the long term, it would probably count against us, given that the banks would be larger, stronger and, we would argue, more efficient and better international competitors. I believe that senators should be aware of that. We see no threat to ourselves from the mergers.

As I said, it is not my intention to go through each point of our submission, but rather to speak to each point, then to the public interest issues.

Along the way, hopefully the fact that we are a large foreign conglomerate and the issues relating to that will come out.

Firstly, I refer to page 3 of our submission on ING DIRECT. ING Bank of Canada is doing extremely well. We now have over 600,000 customers in Canada. We have over \$8.5 billion in deposits. So far this year, we have over \$3 billion in new deposits,

M. Bedbrook: Oui. Je tiens à vous remercier, honorables sénateurs, de nous avoir offert cette occasion de comparaître devant vous aujourd'hui en tant que filiale de banque étrangère. Nous sommes un conglomérat financier international important et nous pouvons présenter une perspective qui saura sans aucun doute vous intéresser.

Je suis accompagné aujourd'hui de M. Andrew Ross, directeur des communications, qui a participé à la préparation de nos documents.

M. Michael Bell, ancien ambassadeur du Canada aux Pays-Bas, et directeur ne faisant pas partie du conseil d'administration de la Banque ING du Canada se trouve dans la salle. C'est son séjour aux Pays-Bas qui explique ses liens avec le groupe ING. Michael vit à Ottawa.

Après avoir lu les journaux ce matin, je constate que nombre de questions ont déjà été abordées. Je n'ai pas l'intention de vous lire notre mémoire, qui vous a été distribué, mais simplement d'aborder brièvement les grands points qui y sont soulevés. J'ai cru comprendre que le comité étudie de près les fusions. Vous semblez vous intéresser tout particulièrement à l'intérêt public, comment on l'identifie et le clarifie. Nous ferons certainement des commentaires sur cet aspect de la question.

Nous abordons dans notre document plusieurs questions liées aux fusions et à l'intérêt public.

J'aimerais dire d'entrée de jeu que ING n'aurait certainement pas un intérêt direct dans les fusions, parce que nous parlons ici des grandes banques canadiennes. Évidemment, ING DIRECT, qui n'a vu le jour qu'en avril 1997, n'est certainement pas prêt à participer à une fusion.

Néanmoins, avant de passer à notre document, j'aimerais signaler que vous devriez être conscients du fait que les fusions auraient un impact positif sur la concurrence au Canada à court terme. En fait, ces fusions seraient à notre avantage ainsi qu'à l'avantage des autres joueurs du secteur à court terme, et j'entends par là les coopératives qui ont témoigné avant nous, les coopératives de crédit et les autres intervenants.

À long terme cependant, ces fusions nous nuiraient probablement, parce que les banques seraient plus grosses, plus puissantes, et, c'est notre opinion, plus efficaces et sauraient mieux se trouver une place sur le marché international. Je crois que vous devez être conscients de ce fait. J'aimerais rappeler que nous ne nous sentons aucunement menacés par les fusions.

Comme je l'ai déjà signalé, je n'ai pas l'intention de passer en revue toutes les questions soulevées dans notre mémoire, mais j'aimerais plutôt dire quelques mots sur chaque grand point, puis passer aux questions qui touchent l'intérêt public.

J'espère que lors de mon intervention vous pourrez saisir les questions qui touchent un important conglomérat étranger comme le nôtre.

Tout d'abord, j'aimerais vous demander de passer à la page 3 du mémoire sur ING DIRECT. La Banque ING du Canada se tire très bien d'affaire. Nous avons plus de 600 000 clients au Canada, et plus de 8,5 milliards de dollars en dépôts. Déjà cette

second only to Bank of Montreal for growth of deposits in Canada this year. We feel that you can be competitive in this market and grow. As I repeat, we are not really threatened by mergers. I should state at the outset that we are really for the mergers, as you can read at the start of our submission. The facts about ING DIRECT and how we are doing are there on page 3 for you to read.

The point I would make here is that we are part of the ING global group, itself the result of many mergers. It was formed in 1991 by the merger of NNB Postbank, which was itself the result of the merger of two banks in Holland, with the largest life insurance company in the country. ING is the dominant player in Holland, having roughly a 25 per cent market share in retail banking and insurance. Many other mergers and acquisitions have happened along the way.

We are a global example of an institution that has got to the top 20 internationally through mergers and acquisitions, and we would argue the resulting economies and efficiency that can result from that. Hence, ING was able to experiment with ING DIRECT here in Canada. It was the first location for ING DIRECT back in 1997, which we would argue strongly has been in the public interest of Canadians, in the sense that what we offer, we believe, is generally better than the equivalent product here in Canada. I believe that that size and those economies and what have you have led us to do things outside of Holland, obviously, and here in Canada specifically, and now in six other countries. We would not have been able to do that without achieving a particular size. Clearly that has benefited the public here, as well as, if you like, back in Holland. ING itself, like Unilever and Royal Dutch Shell, is a leading institution in the Dutch environment and a flagship of that economy, and perhaps that is partly what we are talking about here. Can a financial institution be created that can lead the Canadian financial sector in a way that is beneficial globally and locally?

Perhaps I will just quickly go through the points that we make starting on page 5. Some of these are to do with the international side, but many of them are just straight microeconomics. Firstly, there is excess capacity. I believe I heard the previous speaker talking about that. There are too many bank branches, too many ATMs, too many staff and too many services in the banking community. Most people, apart from special-needs groups and particular geographic locations, have more banking services than they require.

As an example of that, we used to have a network of about 230 bank machines. We have just got out of that bank machine business. Frankly, they did not really pay, and there was already roughly one bank machine on every major intersection in all the major cities. We have offered our clients access to every bank machine in Canada. We felt that we did not need that infrastructure because there were already too many ABMs. The economics of ABMs is deteriorating over time, as most bankers would know. That is an example. We make the point in our

année, nous avons reçu plus de 3 milliards de dollars en nouveaux dépôts et nous venons au deuxième rang après la Banque de Montréal pour la croissance des dépôts au Canada cette année. Nous jugeons qu'il est possible d'être concurrentiels sur ce marché et même de prendre de l'expansion. Je dois le répéter encore une fois, nous ne sommes pas vraiment menacés par les fusions. En fait, je dirais que nous appuyons les fusions, comme vous pourrez le lire dans les premières pages de notre mémoire. Vous trouverez à la page 3 de ce document divers renseignements sur ING DIRECT et sa situation financière.

Nous faisons partie du groupe international ING, qui est le résultat de nombre de fusions. Il a été créé en 1991 par la fusion de NNB Postbank, entité qui était le résultat d'une fusion de deux banques en Hollande, avec la plus importante compagnie d'assurance-vie du pays. ING est le plus important intervenant du secteur en Hollande, et détient environ 25 p. 100 du marché des services bancaires et des services d'assurance de détail. Nombre d'autres fusions et acquisitions ont eu lieu depuis.

Nous sommes un exemple mondial d'institution qui est devenue l'une des 20 premières au monde grâce à des fusions et des acquisitions, et aussi, à notre avis, aux économies et aux gains d'efficacité ainsi réalisés. Le groupe ING a expérimenté ING DIRECT au Canada. C'est dans ce pays que nous avons eu la première implantation d'ING DIRECT en 1997, et nous sommes convaincus que cette initiative a été dans l'intérêt des Canadiens puisque nous pensons offrir un produit globalement supérieur aux autres produits équivalents proposés au Canada. Grâce à cette taille et à ces économies, nous avons pu progresser à l'extérieur de la Hollande, évidemment, notamment au Canada et maintenant dans six autres pays. Nous n'aurions pas pu le faire si nous n'avions pas eu une taille assez importante. Le public canadien en a profité tout autant que celui de la Hollande. ING, comme Unilever et Royal Dutch Shell, est un des phares de l'économie des Pays-Bas, et c'est peut-être de cela que nous parlons ici en partie. Peut-on créer une institution financière capable de tirer le secteur financier canadien en entraînant des retombées positives aux niveaux mondial et local?

Je vais parcourir rapidement les points que nous soulignons à partir de la page 5. Certaines remarques concernent l'aspect international, mais plusieurs autres sont d'ordre strictement microéconomique. Il y a tout d'abord la capacité excédentaire. Je crois que le précédent intervenant en a parlé. Il y a trop de succursales, trop de GAB, trop de personnel et trop de services bancaires. La plupart des gens, à part les groupes ayant des besoins spéciaux et ceux qui sont situés dans des zones géographiques particulières, ont à leur disposition plus de services bancaires qu'il ne leur en faut.

À titre d'exemple, nous avons précédemment un réseau d'environ 230 guichets bancaires. Nous venons d'abandonner ce créneau. Franchement, ce n'était pas payant, et il y avait déjà à peu près un guichet automatique à chaque grand carrefour de chaque grande ville. Nous avons proposé à nos clients d'accéder à tous les guichets automatiques bancaires du Canada. Nous estimions que nous n'avions pas besoin de cette infrastructure puisqu'il y avait déjà trop de GAB. La plupart des banquiers savent très bien que ces GAB sont en train de devenir de moins en

submission that there is excess capacity, and this leads to inefficiencies, creating a larger infrastructure than is necessary, and a higher cost structure, which the public ends up paying for through bank fees and what have you.

The second point we make is that the mergers will allow for greater efficiencies and greater economies of scale. I have already said that ING benefits globally from its own economies of scale. We are like the other banks in a microcosm, in the sense that we have a certain fixed cost structure. As we grow, the same cost structure basically can service the customers and what we do. The merger of two of the larger banks would, over time, although not initially, create economies of scale and a lower cost structure per customer, per account, per dollar, in the bank. In the long run, that should be good for customers.

The third point is one that I think was being discussed just prior to ING DIRECT appearing here. Mergers, we believe, may encourage niche competition and more competition. If there were three big banks instead of the current five, I am sure some of those banks would not service particular locations. I am sure they would drop certain inefficient products. There are certain things they would not do. That is part of the concern. I can assure you there are a number of alternate players, including us, who would step in and fill those niches. In fact, it would create opportunities for players.

You may be able to tell from my distinguished voice that I originally come from Sidney, Australia. Down there, the banks used to worry that everybody else could offer every product that they offered and they would just be pecked away at by all the niche players and the best-of-breed players who would offer one product. You would have a mortgage specialist outdoing the banks on mortgages, a mutual fund manager who was better than the banks, and a specific deposit taker. I could see that happening if there were fewer but very large banks. They would be slow. Smaller players would be more nimble. It would create opportunities for those who are entrepreneurial and quick. We certainly see it. The banks cannot move as fast as we can. There is no question about that. Senators should not think that it would necessarily crush competition. You may be surprised and see niche competition developing and some new players. There are certainly many foreign banks here in Canada already. Often they just service particular communities. However, if these mergers were to happen and opportunities came about, you may see them expand.

moins rentables. Ce n'est qu'un exemple. Nous disons dans notre exposé qu'il y a une capacité excédentaire qui se traduit par un manque d'efficacité, immobilise une infrastructure superflue, et entraîne des coûts plus élevés qui sont finalement facturés au public sous forme de frais bancaires et autres.

En second lieu, nous disons que les fusions permettront une meilleure efficacité et des économies d'échelle plus importantes. J'ai déjà dit qu'ING profitait globalement de ses propres économies d'échelle. Comme les autres banques, nous existons dans un microcosme en ce sens que nous avons un certain nombre de frais fixes. En nous développant, nous pouvons servir notre clientèle et exécuter nos activités en gros à partir de la même structure de coûts. En fusionnant deux grandes banques, on obtient au bout d'un certain temps, même si ce n'est pas immédiat, des économies d'échelle et un abaissement des coûts facturés à chaque client et à chaque compte de banque. À long terme, c'est quelque chose qui doit être avantageux pour les clients.

Ma troisième remarque porte sur un point dont il a été question, je crois, juste avant la comparution d'ING DIRECT. Nous sommes convaincus que les fusions encourageront la concurrence d'entreprises à marché spécialisé et stimuleront la concurrence. S'il y avait trois grandes banques au lieu des cinq actuelles, je suis sûr que certaines d'entre elles cesseraient de desservir certaines localités. Je suis sûr qu'elles abandonneraient des produits inefficaces. Il y a des choses qu'elles ne feraient plus. C'est un aspect du problème, et je peux vous assurer qu'il y a plusieurs autres intervenants, dont nous, qui sont prêts à intervenir pour combler ces vides. En fait, cela créerait des ouvertures.

Vous aurez deviné en écoutant mon accent raffiné que je viens de Sydney, en Australie. Là-bas, les banques avaient peur que n'importe qui puisse offrir les mêmes produits qu'elles et craignaient de se faire tailler en pièces par des prestataires de services spécialisés maîtrisant parfaitement un produit bien précis. Elles craignaient de voir arriver le spécialiste en hypothèques qui offrirait de meilleurs taux qu'elles, le gestionnaire de fonds mutuels qui aurait un meilleur produit, et une institution de dépôts spécialisée. Je pense que c'est quelque chose qui peut très bien arriver si les banques deviennent moins nombreuses mais très grosses. Elles seront trop lentes, alors que les petits intervenants seront beaucoup plus souples, cette situation créera des ouvertures pour ceux qui sont rapides et qui ont le sens de l'entreprise. C'est parfaitement clair. Les banques ne peuvent pas évoluer aussi rapidement que nous, c'est incontestable. Les sénateurs ne doivent pas s'imaginer qu'on écraserait complètement la concurrence avec une telle situation. Vous pourriez être étonnés de voir au contraire de nouveaux intervenants s'implanter dans des créneaux spécialisés. Il y a de nombreuses banques étrangères ici au Canada. Souvent, elles ne desservent que certaines collectivités bien précises. Toutefois, si ces fusions se produisent et créent ces ouvertures, vous les verrez peut-être se développer.

That is the third point. It might be counter-intuitive, but I believe it has been shown in other countries, and I look to the U.K. There is a lot of competition from niche players and specialists in the U.K. as well.

The fourth point is the one that most of the big banks are making: Mergers will allow Canadian banks to better compete internationally. There is no doubt about that. Size does matter when you are competing globally. When you are trying to be a lead underwriter of major issues and what have you in financial markets, it does make a difference. It is because ING is so large that it is able to do what it is doing in Canada. ING have now invested up to half a billion dollars in capital in Canada to support their business, and clearly, we are right behind what we are doing in the long run. Canadian banks, if they are large, can clearly do more of that and compete more effectively on the North American stage at the outset, and perhaps beyond. I believe the issues surrounding that have been well documented by the CEOs of the larger banks.

The fifth issue we have on our list here is the impact on service levels and access to financial products. It is generally thought that it would be negative if there were fewer banks. We would argue that that is not necessarily the case. I believe that people are dealing with financial services differently than they used to. There are alternatives there. There are the credit unions; there is us; there is HSBC; there is AMEX; there is President's Choice Financial. There are a number of players. In fact, we are surprised. That should be growing faster, we believe. It could be growing faster. Nonetheless, there are alternative players to fill those niches. I do not think it is necessarily the number of players that determines access to financial products and service levels. It is more the way that banking is being done going forward.

That sort of intersects with our sixth point: Financial consumers have moved on. Time has moved on. If we look back 20 years, or even since ING DIRECT started in Canada, the world has changed. I believe there were statistics quoted yesterday by the majors that 90 or 95 per cent, depending on the bank, of day-to-day banking transactions are done electronically. Clearly, we are a virtual bank, without branches, so apart from cheques we receive in the mail, everything is electronic. People have now accepted this. The bankers association says that over 55 per cent bank regularly via an ABM or over the Internet.

We disagree that people are still as concerned as they were about physical service. Times have changed. There are certain special groups with needs, certain geographic locations and what have you. The reality is that I do not believe that people are as

C'est le troisième point. Cela va peut-être à l'encontre des idées reçues, mais je crois qu'on l'a prouvé dans d'autres pays, et je réfère ici au Royaume-Uni. Il y a énormément de concurrence de la part de services spécialisés dans un créneau particulier au Royaume-Uni.

Le quatrième argument, c'est celui qu'avancent la plupart des grandes banques: les fusions permettront aux banques canadiennes de mieux entrer en concurrence à l'échelle internationale. C'est incontestable. Pour affronter la concurrence internationale, la taille est importante. Si l'on veut être un joueur de premier plan sur les grands marchés financiers, la taille de l'entreprise joue. C'est parce qu'il est aussi grand que le groupe ING peut accomplir ce qu'il accomplit au Canada. Le groupe a investi jusqu'à un demi-milliard de dollars au Canada pour appuyer ses activités et nous sommes manifestement sur la bonne voie pour l'avenir. Les banques canadiennes, si elles sont assez grosses, pourront être de plus en plus compétitives à l'échelle nord-américaine au départ, et peut-être même à plus grande échelle. Je crois que les PDG des grandes banques ont assez bien développé cet aspect de la question.

Notre cinquième argument concerne l'impact sur le niveau des services et l'accès aux produits financiers. On a généralement tendance à penser que s'il y a moins de banques, les effets seront négatifs. Nous soutenons que ce n'est pas nécessairement le cas. Je crois que les gens n'utilisent plus les services financiers de la même façon que naguère. Il y a des choix. Il y a les coopératives de crédit, il y a nous, il y a la Banque HSBC, il y a Amex, il y a les services financiers Le Choix du Président. Il y a toutes sortes d'intervenants. En fait, ce qui nous étonne, c'est que ce marché ne progresse pas plus rapidement. Il pourrait se développer plus vite. Quoi qu'il en soit, il y a suffisamment d'intervenants pour combler toutes ces ouvertures. Je ne crois pas nécessairement que ce soit le nombre d'intervenants qui détermine l'accès à des produits financiers et à des services. C'est plutôt une question d'organisation des services bancaires à l'avenir.

Ceci m'amène à notre sixième argument: les consommateurs financiers sont passés à l'étape supérieure. Le temps a passé. La situation n'est plus du tout la même qu'il y a 20 ans ou même qu'à l'époque où ING DIRECT a fait ses débuts au Canada. Je crois que d'après les statistiques publiées hier par les grandes banques, 90 ou 95 p. 100 des transactions bancaires quotidiennes, selon la banque, s'effectuent par voie électronique. Comme nous sommes une banque virtuelle sans succursales, à part les chèques que nous recevons par la poste, toutes nos activités sont électroniques. Les clients l'acceptent. L'Association des banquiers dit que plus de 55 p. 100 des clients gèrent leurs affaires bancaires au moyen d'un GAB ou sur Internet.

Nous ne sommes pas d'accord avec ceux qui disent que les clients tiennent toujours autant aux services dans des établissements concrets. Les temps ont changé. Il y a des groupes spéciaux qui ont certains besoins ou qui sont situés

concerned about these issues as they were even five years ago. They now understand self-service banking. They realize it is, easier, more efficient, cheaper and gives them better service.

Not everyone has moved on. We still have customers who only send us cheques in the mail, who only come to our so-called "information centres" and insist on talking to someone. There will always be that group, but the vast majority of Canadians realize that the game has changed.

From a public interest point of view, the public sentiment is different now compared to five years ago. There is no doubt in my mind. We can all think of how we love to queue up at branches and that sort of thing. We do not do it anymore, unless we want to have a long chat or something like that.

The other point we would make, before I move to the specific public interest issues, is that mergers are important, but the key issue is to ensure that a competitive environment exists for all players. Hence, there is a better choice and higher value for consumers.

If we create an oligopoly of three big banks that dominate the world and we make it difficult for new players, who must go through hurdles and the processes that we went through over four years, crawling and begging for the benefits that the major players already have, then we are not creating an even playing field. It must be easy for people to start up small, niche operations and compete effectively.

Mergers are one thing, but OFSI, the Competition Bureau and so forth, control the public interest. They could make it easier to have more competition. Therefore, what would be good for the consumer is not necessarily related to the number of banks. It would be beneficial to create an environment that enables the entrepreneurial spirit to thrive.

Before I wrap up, I will speak to the specific public interest issues that were listed. In regard to access for Canadians throughout the country to convenient and quality financial services, we would argue that due to technology improvements, access to banking services is now of a higher quality and more convenient than before. Perhaps that is an issue of making fast Internet connections and PCs available to remote locations and to people who do not have them now. Clearly, we have been ranked highly on service standards, which we see as ironic, because we were the no-frills bank that was not meant to give service. If you want service and a relationship, go to another bank; do not come to ING DIRECT, because we just offer great value and what have you. However, when service rankings are done in the industry, we

dans des localités particulières, et cetera. Mais je suis convaincu personnellement que les clients se soucient beaucoup moins de ce genre de choses qu'il y a cinq ans seulement. Ils sont parfaitement familiarisés avec le libre-service bancaire. Ils se sont rendu compte que c'était plus facile, plus efficace, moins coûteux et qu'ils obtenaient un meilleur service de cette façon.

Les clients n'ont pas tous progressé. Il y en a encore qui nous envoient des chèques par la poste, qui se présentent à nos «centres d'information» et qui insistent pour parler à quelqu'un. Ces gens-là existeront toujours, mais la très grande majorité des Canadiens ont tourné la page.

Le public ne voit plus les choses de la même façon qu'il y a cinq ans, c'est une évidence pour moi. Vous savez combien nous aimons tous faire la queue dans une succursale, ce genre de chose. Nous ne le faisons plus, sauf si nous voulons avoir une bonne conversation.

Ce que je voudrais ajouter, avant de passer aux questions d'intérêt public, c'est que les fusions sont importantes, mais que ce qui est essentiel, c'est de créer un cadre de concurrence pour tous les intervenants, pour que le client dispose d'un meilleur choix et en ait plus pour son argent.

Si nous créons un oligopole à partir des trois grandes banques qui dominent le monde et si nous entravons la progression des nouveaux concurrents, en les obligeant à franchir tous les obstacles et à suivre tous les méandres que nous avons suivis pendant quatre ans, en mendiant pour obtenir les avantages dont disposaient déjà les grandes institutions, nous ne créons pas des règles équitables. Or, il faut que les petits entrepreneurs puissent facilement s'implanter dans des créneaux spécialisés et affronter la concurrence.

Les fusions sont une chose, mais le BSIF, le Bureau de la concurrence, et cetera, contrôlent les intérêts publics. Ils pourraient très bien faciliter la concurrence. Les initiatives favorables aux consommateurs ne sont pas nécessairement liées au nombre de banques. Il serait utile de créer des conditions favorables à l'épanouissement de l'esprit d'entreprise.

Avant de conclure, j'aimerais dire quelques mots des questions d'intérêt public que nous mentionnons. En ce qui concerne l'accès des Canadiens dans tout le pays à des services pratiques et de qualité, nous soutenons qu'en raison d'améliorations technologiques, l'accès aux services bancaires est plus pratique et que la qualité s'est accrue. Le problème est peut-être simplement de proposer une connexion Internet plus rapide et d'installer des ordinateurs chez les gens qui vivent dans des régions éloignées ou qui n'en ont pas encore. Nous avons reçu des commentaires élogieux sur nos normes de service, ce qui est assez paradoxal puisque nous étions la banque dépouillée par excellence qui était censée ne pas offrir de services. Si vous voulez avoir un service et des relations, adressez-vous à une autre banque, ne

rank quite highly. We ranked highly amongst individuals who know about money. What they say about us is that our organization works — it is convenient, good value and fast.

People view services differently from the, “Oh, I want to see someone face-to-face and walk in there and talk about it,” and that sort of thing. People see the meaning of “service” changing to speed, accuracy and ease. It is much easier to sit in my lounge doing my banking than it is to walk down the street and queue up. That is how people are seeing it.

In regard to the second point, the availability of financing for individuals and businesses, particularly small and mid-sized businesses, my background is in money management. This is clearly a function of the capital cycle, not of how many banks are out there. If people are finding it tough to obtain financing now, that is a function of the business cycle generally, not of how many large banks or banks generally are out there. We all know that that is really what happens. We do not believe mergers would have an impact on that issue. Banks are generally trying their best and really want to lend money to small businesses. It is the business cases of those small businesses that do not always stack up. That is a difficult thing for people to accept.

In regard to the third point, this is not a major impact on the Canadian economy and the ability of Canadian business to compete internationally. Currently, in a certain micro sense, there will be an impact on certain locations and some rationalization of staff. If this were a question of the viability of the banking sector changing, then clearly it would. The banking sector is a pillar of the Canadian economy and one of the reasons Canada has such a stable economy. However, that is not in question at all with the mergers. Our view is that ability to participate in international competition would not affect the Canadian economy at all and is not a major variable in the long-term benefit.

In regard to competing globally and any benefits that might have, in order to have a global player with a head office here in Canada, size does matter, and clearly that would be a benefit. Having a major global financial services operation based in Canada is a good thing. That is a positive, and for that reason mergers should happen.

Turning to the subject of communities and bank employees, there is no doubt that there would be some rationalization, fewer bank employees, and things like that. However, I believe that many industries have undergone these sorts of rationalizations. They are part of the maturing of a business. It could be argued now that subsidization is going on because mergers are being prevented. The natural process for the major banks would be for

venez pas chez ING DIRECT, car tout ce que nous avons à vous offrir, c'est un produit de grande valeur. Et pourtant, quand on classe les banques en fonction du service, nous sommes en excellente place. Nous sommes très estimés par les gens qui s'y connaissent en argent. Ce qu'ils nous disent, c'est que notre organisation fonctionne bien, qu'elle est pratique, économique et rapide.

Pour la clientèle, le service, cela ne signifie plus dire: «Je veux parler de mon problème directement, en face à face avec quelqu'un». La notion de service est en train de devenir synonyme de rapidité, d'exactitude et de facilité. Je trouve beaucoup plus pratique d'effectuer mes transactions bancaires dans mon salon que d'aller faire la queue à une succursale. C'est comme cela que les gens voient les choses maintenant.

Pour ce qui est du deuxième point, la disponibilité du financement aux particuliers et aux entreprises, tout particulièrement aux petites et moyennes entreprises, je vous dirais que j'ai une formation de départ en gestion de l'argent. C'est évidemment une fonction du cycle des capitaux, et non du nombre de banques sur le marché. Si les gens ont du mal à obtenir un financement actuellement, c'est à cause du cycle financier et non du nombre de grandes banques présentes sur le marché. Nous savons très bien que c'est cela la réalité. Nous ne pensons pas que les fusions changeraient quelque chose à cette situation. Les banques essaient généralement de faire de leur mieux pour prêter de l'argent à de petites entreprises. Le problème, c'est que ce sont les dossiers de ces PME qui ne sont pas toujours assez solides, mais c'est quelque chose que les gens ont du mal à accepter.

Pour ce qui est du troisième argument, nous disons qu'il n'y a pas d'impact important sur l'économie canadienne et la capacité des entreprises canadiennes d'affronter la concurrence internationale. À petite échelle, il y aura des retombées à certains endroits et une certaine rationalisation des effectifs. Si les fusions menaçaient la viabilité du secteur bancaire, ce serait un problème. Le secteur bancaire est un des piliers de l'économie canadienne et l'une des explications de la stabilité de l'économie du pays. Mais les fusions ne menacent nullement ce secteur. Nous sommes d'avis que le fait de pouvoir affronter la concurrence internationale ne nuirait pas à l'économie canadienne et que cela ne constitue pas une variable importante dans les perspectives à long terme.

Pour ce qui est des avantages qu'on peut retirer de la concurrence à l'échelle mondiale, il est clair que la taille est importante et que si une institution mondiale a son siège au Canada, ce sera avantageux. Le Canada a tout intérêt à avoir une grande institution financière mondiale basée sur son territoire. C'est un plus, et c'est pour cela qu'il faut donner la possibilité aux banques de fusionner.

S'agissant maintenant des communautés et des employés de banque, il est certain qu'une certaine rationalisation s'opérera et qu'il y aura moins d'employés de banque, et autres choses de ce genre. Toutefois, beaucoup de secteurs ont traversé ces rationalisations. Elles font partie de l'évolution des entreprises. On peut même soutenir qu'il se pratique actuellement du subventionnement du fait que l'on empêche les fusions.

them to merge. That is a fact. Specific communities should be accommodated, but that becomes an issue of what subsidization is occurring. We make that point.

In conclusion, ING DIRECT supports big bank mergers for all the reasons that I have stated in the submission. There is currently a healthy environment outside the big five. We find this a good place to do business, and we will continue to see that as the case, whether or not there are mergers. We do not feel threatened by that.

Thank you for the opportunity to speak to this committee. I end here and await questions and discussion.

Senator Angus: Thank you for coming back to the Banking Committee, and for your usual cogent and persuasive presentation.

Mr. Bedbrook: In regard to getting out of the bank machine business, you say that you have offered your clients access to every bank machine in Canada. I understand how that works, but could you explain the pros and cons of having your own machines out there, and how you give access to the machines of other banks?

Mr. Bedbrook: Every customer receives a card with which they can withdraw cash from a bank machine. We will pay the 75-cent Interac fee when they use their card. They used to use it at our machine, which was free; now that does not exist. We now say that they can go to any bank machine and we pay the Interac fee. There are banks that only charge the Interac fee. That makes the transaction free.

Senator Angus: How does that work? When clients receive their statement, does it show the \$50 coming out, with a charge for the fee, and then a credit on the other side of the statement?

Mr. Bedbrook: The statement does reflect something like that, yes. We only pay for the 75-cent fee. There are surcharges on some bank machines and other machines; we do not pay those. Clearly, we are still offering a great deal. Offering that to all our customers and paying the 75-cent fee is one-sixth of the cost to run the network.

Senator Angus: You mentioned that Internet banking is cheaper for the consumer. Could you explain why that is, apart from the fact that they do not have to go down to the bank?

Mr. Bedbrook: We know that the cost of an Internet connection is marginal. You are using a network that does not have the same cost as walking into a branch, which has the physical infrastructure, plus a teller, a person. Those are the two extremes.

Senator Angus: I understand it is more expensive for the bank to maintain the branch, but what about the consumers, considering they like to take a little walk down to one of the four banks on the corner?

L'évolution naturelle des grandes banques serait de fusionner. C'est un fait. Certes, il faut apporter des adaptations en faveur de certaines localités, mais cela devient un élément du subventionnement. C'est notre position.

Pour conclure, ING DIRECT est en faveur du fusionnement des grandes banques pour les raisons que je viens d'énumérer. L'environnement actuel en dehors des cinq grandes banques est actuellement sain. C'est un milieu propice aux affaires et nous continuerons de voir à ce qu'il en soit ainsi, que les fusions aient lieu ou non. Nous ne nous sentons pas menacés par elles.

Je vous remercie de l'occasion qui m'a été donnée d'intervenir devant le comité. Je vais m'arrêter ici et attendre vos questions pour échanger des vues.

Le sénateur Angus: Je vous remercie d'être venu au Comité des banques et de votre exposé cohérent et convaincant, comme d'habitude.

M. Bedbrook: En ce qui concerne votre retrait des activités de guichets automatiques, vous dites avoir offert à vos clients accès à tous les guichets automatiques du pays. Je comprends comment cela fonctionne, mais pourriez-vous nous expliquer les avantages et les inconvénients d'avoir ses propres guichets. Aussi, comment donnez-vous accès aux guichets des autres banques?

M. Bedbrook: Chaque client reçoit une carte qui lui permet de retirer les espèces d'une distributrice de billets. Nous acquittons les droits de 75 cents d'Interac; avant, le client s'en servait gratuitement à notre distributrice. Aujourd'hui, elle n'existe plus. Le client peut dorénavant se servir de n'importe quelle distributrice et c'est nous qui acquittons les droits Interac. Certaines banques n'imposent que les droits Interac. Dans ce cas, l'opération est gratuite.

Le sénateur Angus: Comment est-ce que cela fonctionne? Sur l'état de compte du client, y a-t-il un débit de 50 \$ plus les droits, puis un crédit de l'autre côté?

M. Bedbrook: Quelque chose d'approchant, oui. Nous ne payons que les droits de 75 cents. Certaines distributrices bancaires et autres imposent des frais supplémentaires; ceux-là, nous ne les payons pas. Il est certain que nous offrons une excellente affaire. L'offrir à tous nos clients et acquitter les droits de 75 cents représente le sixième du coût d'exploitation du réseau.

Le sénateur Angus: Vous avez dit que les opérations bancaires par Internet coûtent moins chères au client. À part le fait qu'il n'a pas à se rendre à la banque, pourquoi?

M. Bedbrook: Nous savons que le coût de branchement à Internet est minime. On se sert d'un réseau qui coûte moins cher que de se rendre à la succursale, le bâtiment, où il y a en plus un guichetier. Ce sont les deux extrêmes.

Le sénateur Angus: Je comprends que cela coûte plus cher à la banque d'avoir une succursale, mais qu'en est-il du consommateur, celui qui aime bien faire une petite promenade jusqu'à l'une des quatre banques qui ont pignon sur rue?

Mr. Bedbrook: Then you get into different issues. Some people like to physically visit us and you cannot stop that. We are saying only that the cost of the transaction is less. The marginal costs for us are less. Therefore, the marginal costs to the client should be less as well.

Senator Angus: As reflected in what?

Mr. Bedbrook: If it is not, then the bank is subsidizing one channel with another.

Senator Angus: How is it reflected? I do not want to get bogged down in the details. If I am a customer, you tell me it is cheaper. I bank on the Internet and somewhere down the line I will see that reflected in what way?

Mr. Bedbrook: Clearly, a branch is more expensive than an ABM machine, which is more expensive than a debit card, a credit card and so on. There is no question. If you use your debit card or your normal bank card at an ABM machine, you could be charged a fee. If you make a transaction on the Internet, it will cost you nothing.

Senator Angus: I believe ING was represented when we held hearings in 1998.

Mr. Bedbrook: I was not here in 1998.

Senator Angus: You have been here at other times.

Mr. Bedbrook: Last year, yes.

Senator Angus: In listening to your presentation this morning, I got the sense that there have been fairly significant changes in the relevant landscape since 1998. Am I correct?

Mr. Bedbrook: Absolutely.

Senator Angus: In terms of the issues, all of which I believe you touched on in one way or another, the climate and the environment are much more conducive and favourable to a merger now. Is that right?

Mr. Bedbrook: In 1997 and 1998, when we launched, Internet banking was a novelty. The Internet itself was still almost a novelty. Telephone banking was still relatively new and it is now mainstream. That is the main switch. People have realized that paying bills online and all those sorts of things is the way to move forward. Over 50 per cent are already doing that. It is just a matter of time before a large majority do that. That is the main thing.

We see that the branches of the major banks are different now from what they used to be; they are wealth management centres, or a place to use your ABM. They are designed differently. They are trying to create major banking centres. They are not trying to do everything, like they used to. We all know that that is a major infrastructure cost for them that they would rather not have because of the economics that I talked about.

M. Bedbrook: Il s'agit ici d'autres questions. Il y a des gens qui aiment se rendre sur place et l'on n'y peut rien. Nous disons seulement que le coût de réparation est moindre. Pour nous, les coûts marginaux sont inférieurs. En conséquence, les coûts marginaux du client devraient l'être aussi.

Le sénateur Angus: Et cela apparaît comment?

M. Bedbrook: Si ce n'est pas le cas, la banque subventionne une filière grâce à l'autre.

Le sénateur Angus: Comment cela apparaît-il? Je ne veux pas m'attarder aux détails. Vous me dites à moi, le client, que c'est moins cher. Je fais mes opérations bancaires sur Internet, comment cela va-t-il finir par paraître pour moi?

M. Bedbrook: Il est certain qu'une succursale coûte plus cher qu'une distributrice de billets, qui coûte plus cher qu'une carte de débit, qu'une carte de crédit, et cetera. C'est certain. Si vous vous servez de votre carte de débit ou de votre carte bancaire normale à une distributrice, il se peut que des frais vous soient imposés. Si vous faites l'opération sur Internet, elle ne vous coûtera rien.

Le sénateur Angus: Je pense qu'ING a été représenté lorsque nous avons tenu des audiences en 1998.

M. Bedbrook: Je n'étais pas ici en 1998.

Le sénateur Angus: Mais vous êtes venu à d'autres moments.

M. Bedbrook: L'an dernier, oui.

Le sénateur Angus: À vous écouter ce matin j'ai eu le sentiment que le paysage avait beaucoup changé depuis 1998. Je me trompe?

M. Bedbrook: Pas du tout.

Le sénateur Angus: Vous avez abordé à peu près toutes les questions d'une manière ou d'une autre, mais en ce qui concerne le climat et l'environnement, il est aujourd'hui beaucoup plus propice et favorable à une fusion aujourd'hui, n'est-ce pas?

M. Bedbrook: En 1997 et 1998, lorsque nous avons vu le jour, les opérations bancaires sur Internet étaient une nouveauté. L'Internet lui-même était presque une nouveauté. Les opérations bancaires par téléphone étaient encore quelque chose de relativement nouveau et c'est aujourd'hui courant. C'est le gros changement. Les gens se sont rendu compte que payer leurs factures et faire leurs autres opérations en direct marque un progrès. Plus de la moitié des clients le font déjà. Ce n'est qu'une question de temps avant que ce soit le cas de la grande majorité. C'est la principale chose.

Les succursales des grandes banques sont aussi différentes de ce qu'elles étaient; ce sont aujourd'hui des centres de gestion du patrimoine ou un endroit où se servir de la distributrice. Elles sont conçues différemment. Elles essaient de créer de grandes places bancaires. Elles n'essaient plus de tout faire, comme autrefois. Nous savons tous que cela représente un grand coût d'infrastructure qu'elles préféreraient éviter pour les raisons que j'ai énumérées.

Senator Angus: From an objective point of view, is it not correct to say that ING, at this stage of its life and in the scheme of things, would benefit if two or four of the big banks merged? That would assist ING, would it not?

Mr. Bedbrook: That question was put to us when Canada Trust merged with TD. Yes, there was some flow of customers to us, as there is always some dissatisfaction arising out of a merger. It is absolutely not the primary reason that we are successful in Canada.

I admitted upfront that all smaller competitors would benefit from a merger in the short term, because there always is dissatisfaction and disaffection at the time that the merger happens. However, in the long run, those will be bigger, uglier, better competitors than we currently face, and that is bad for us.

Senator Angus: Generally speaking, you favour mergers?

Mr. Bedbrook: Yes.

Senator Angus: As a matter of public policy in Canada, and as an issue affecting the integrity and competitive nature of our financial system, you are in favour of bank mergers, and you would, marginally at least, if not more, tend to benefit from bank mergers?

Mr. Bedbrook: I do not think more than marginally. We would benefit in the short term, and I mean that 18-month transition period. Beyond that, it starts working against us. There is no doubt about that. However, standing inside or outside ING, we think the mergers are appropriate for Canada.

Senator Angus: Now, you mentioned global competitiveness four times in your report, and you concluded with:

In conclusion, ING DIRECT supports the ability of Canada's big banks to merge. Mergers would help, (but clearly not guarantee), Canada's banks, to successfully compete on the global stage.

Nearly all of the proponents of mergers, particularly from the big five, are saying the same thing. I was reflecting on it last night after the hearings. What will they be able to do? Can you provide us with some specific, concrete examples of things that they cannot do now, and how Canadian enterprises would be better off as a result of mergers?

Mr. Bedbrook: I could say you should ask them, because we will not be doing that.

Senator Angus: You know what I am saying.

Mr. Bedbrook: Yes, I do.

Senator Angus: It is more persuasive coming from you. I feel you are very articulate. You have said that we will be able to compete. I would like some concrete examples.

Le sénateur Angus: Objectivement, n'est-il pas juste de dire qu'ING, à ce stade de son évolution et vu le contexte, serait avantagé si deux ou quatre des grandes banques fusionnaient? Cela profiterait à ING, n'est-ce pas?

M. Bedbrook: La question nous a été posée lorsque Canada Trust a fusionné avec TD. Oui, certains clients sont venus à nous, car il y a toujours un certain mécontentement à la suite d'une fusion. Mais ce n'est pas du tout la raison première de notre succès au Canada.

J'ai reconnu d'emblée que tous les petits acteurs tireraient profit d'une fusion à court terme, parce qu'il y a toujours du mécontentement et de la désaffection au moment d'une fusion. À long terme, toutefois, ces concurrents seront plus gros, plus vilains et plus forts que ceux d'aujourd'hui et cela n'est pas bon pour nous.

Le sénateur Angus: En général, vous êtes en faveur des fusions?

M. Bedbrook: Oui.

Le sénateur Angus: Dans l'intérêt public et pour l'intégrité et la compétitivité de notre système financier, vous êtes en faveur des fusions bancaires et, ne serait-ce que marginalement, et peut-être plus, vous en tireriez profit, n'est-ce pas?

M. Bedbrook: Seulement marginalement, pas plus. Cela nous avantagerait à court terme et je pense ici à la période de transition de 18 mois. Ensuite, cela joue contre nous. C'est certain. Mais que ce soit pour ING ou non, nous pensons que les fusions sont bonnes pour le pays.

Le sénateur Angus: Quatre fois dans votre exposé vous avez parlé de compétitivité mondiale. Vous avez terminé par ces mots:

Pour conclure, ING DIRECT est en faveur de la capacité des grandes banques canadiennes de fusionner. Les fusions aideraient (mais ne garantiraient pas de toute évidence) la réussite des banques canadiennes au sein de la concurrence internationale.

La quasi-totalité des partisans des fusions, en particulier les cinq grandes banques, disent la même chose. J'y réfléchissais hier soir après les audiences. Que pourront-elles faire de plus? Pourriez-vous nous donner des exemples concrets et précis de choses qu'elles ne peuvent pas faire maintenant et comment les entreprises canadiennes seraient en meilleure situation par suite des fusions?

M. Bedbrook: Je dis que vous devriez le leur demander, parce que nous n'allons pas le faire.

Le sénateur Angus: Vous savez ce que je veux dire.

M. Bedbrook: Oui, je le sais.

Le sénateur Angus: Venant de vous, c'est plus persuasif. J'ai l'impression que vous êtes quelqu'un qui s'exprime très ouvertement. Vous avez dit que nous serons capables de faire de la concurrence. Je voudrais avoir quelques exemples concrets.

Mr. Bedbrook: There are two things, and one is the investment banking world and the world of mergers and acquisitions and that sort of thing. There is no doubt that size matters, and you cannot be a leader in those sorts of games unless you are one of the big 20 in the world. That is more the wholesale end.

Senator Angus: The big 20? You have to get that big, do you? We might as well put all five of them together.

Mr. Bedbrook: Or the big 50. Let us look at other things, such as importing ideas from overseas. We are an idea imported from Holland to Canada by a Dutch company. Within the ING network, we import and export ideas around the world as part of that financial group. Those benefits flow back here to customers. Likewise, I believe that if Canadian banks were larger and international players, they would import ideas from overseas and that would benefit customers here. That would clearly be the case at the retail end.

Senator Angus: We were given an example by the CIBC, if I am not mistaken, that involved your own organization in terms of getting into electronic commerce in the United States. They have been at it for three-plus years. They indicated they have closed it down. They were not making any money.

They referred to an announcement from ING that you have been in it for six-plus years and are only just turning the corner and starting to get into the black. They used this as an example of how being large gives you the clout and the staying power to do innovative things like this. Would that be an example of what you are talking about, or is that something different?

Mr. Bedbrook: That is an example from which ING has learned. However, it is really more a question of execution.

I believe that the way CIBC executed their decision is the real issue here, not that we are big and powerful and can stay the course. CIBC is wealthy enough to stay the course longer than they have.

Senator Angus: They do not need a merger to be able to do that?

Mr. Bedbrook: No, I do not believe so.

Senator Angus: It is just a matter of this being a priority.

Mr. Bedbrook: We clearly have return-on-equity targets that we have to meet for our head office in Amsterdam. Next year, we will meet all of those targets. This year will be our second year of profit; next year will be our third year. It is more a question of execution. I will leave it at that.

Senator Kroft: Mr. Bedbrook, can you tell me about ING elsewhere in the world? You are ING DIRECT and you are a virtual bank. You are out there in cyberspace. Are you real anywhere?

M. Bedbrook: Il y a deux choses. D'une part, il y a l'univers des investissements bancaires et l'univers des fusions et des acquisitions et de choses semblables. La taille est importante sans aucun doute, et on ne peut pas être chef de file dans ces domaines sans faire partie des vingt plus grandes au monde. C'est davantage du côté du gros.

Le sénateur Angus: Les vingt plus grandes? Faut-il vraiment atteindre ce niveau? On pourrait aussi bien fusionner les cinq.

M. Bedbrook: Ou bien les 50 plus grandes. Il faut considérer d'autres aspects, comme l'importation des idées d'outre-mer. Nous sommes fondés sur une idée importée de la Hollande au Canada par une compagnie hollandaise. Au sein du réseau ING, nous importons et nous exportons des idées à l'échelle mondiale en tant que membres de ce groupe financier. Les bénéfices au reviennent aux clients chez nous. De même, je crois que si les banques canadiennes étaient plus grandes et si elles opéraient sur le plan international, elles importeraient des idées d'outre-mer qui pourraient être bonnes pour les clients ici. Ce serait évidemment le cas pour le côté du détail.

Le sénateur Angus: La CIBC nous a donné un exemple, si je ne me trompe, où votre organisation cherchait à pénétrer le marché du commerce électronique aux États-Unis. Ils y ont déjà travaillé pendant plus de trois ans. Ils ont dit qu'ils ont mis fin à cette activité. Ce n'était pas rentable.

Ils ont fait allusion à une déclaration de la part de ING selon laquelle vous travaillez là-dedans depuis plus de six ans et que maintenant cela commence tout juste à être rentable. Ils ont pris cet exemple pour démontrer comment la taille vous donne le poids et la permanence nécessaires pour innover. Est-ce que c'est un exemple de ce que vous voulez dire, ou bien est-ce quelque chose de différent?

M. Bedbrook: C'est un exemple qui a permis à ING d'apprendre des choses. Mais, au fond, c'est surtout une question de mise en oeuvre.

Je pense qu'ici il s'agit surtout de la manière dont la CIBC a mis en oeuvre sa décision, non pas de notre taille, notre puissance et notre permanence. La CIBC est assez riche pour tenir le coup plus longtemps qu'elle ne l'a fait.

Le sénateur Angus: Elles n'ont pas besoin d'une fusion pour être capables de faire cela?

M. Bedbrook: Non, je crois que non.

Le sénateur Angus: Il s'agit simplement d'en faire une priorité.

M. Bedbrook: Nous avons des objectifs clairs en matière de rendement des capitaux propres que nous devons réaliser pour notre siège social à Amsterdam. L'année prochaine, nous atteindrons tous ces objectifs. Cette année sera notre deuxième année rentable et l'année prochaine sera la troisième. Il s'agit surtout de la mise en oeuvre. C'est tout ce que je peux dire.

Le sénateur Kroft: Monsieur Bedbrook, voulez-vous me parler de ING dans les autres régions du globe? Vous êtes à la fois ING DIRECT et vous êtes une banque virtuelle. Vous travaillez dans le monde virtuel. Avez-vous une présence concrète quelque part?

Mr. Bedbrook: In the eyes of the regulator, we are. They see us regularly and ensure that we exist.

Do you mean within Canada?

Senator Kroft: No, I mean elsewhere. Do you operate in other countries?

Mr. Bedbrook: Yes, we do. In Holland, there are traditional banking operations. There is the Postbank, owned by ING, which is the old post office network in Holland, and that is clearly a large branch network. They do not have a so-called “virtual” bank in Holland. They already have that other presence. That would be cannibalizing their existing business. ING is familiar with both.

ING has a large retail network in Poland; Bank Slanski is the major bank there and they are still building branches. In Poland, branch networks are the way to grow your bank. That is something that is happening in many of the Eastern bloc countries, whereas the concept of ING DIRECT only works in mature, well-developed countries.

Senator Kroft: What interests me, in terms of one of the preoccupations of this committee is, if two banks come together in a merger, and that results in some rationalization or reduction of traditional service in some areas, or a reallocation of resources, who will make up that difference? Your commitment to this country is totally on the virtual concept. Is there any way in which you might move into a brick-and-mortar type of presence?

Mr. Bedbrook: One should never say “never.” However, in the short term, our strategy is the virtual concept, which makes us low cost. We are a low-cost operator, which is why we can compete. We focus more on savings and less on loans. That is our competitive advantage.

ING has the largest insurance operation in Canada. That is a larger business than ING DIRECT, even though the ING DIRECT brand is better known.

Globally, ING is an integrated financial services concept. In the long run, that is what we want to establish in developed countries. If we look to the next five years, I cannot see ING DIRECT changing, other than offering more products and what have you. In the very long run, ING Group is about integrated financial services. That is the whole range of financial services in developed countries.

I would not count it out, but I would not say it would happen in the short term.

Senator Kroft: My next question has to do with the opening line of your last response. It has to do with your regulator. In your view, does the degree to which you are so far-flung globally

M. Bedbrook: Du point de vue des responsables de la réglementation, nous en avons une. Ils nous visitent régulièrement pour s’assurer de notre existence.

Voulez-vous dire au Canada?

Le sénateur Kroft: Non, je veux dire ailleurs qu’au Canada. Opérez-vous dans d’autres pays?

M. Bedbrook: Oui, nous le faisons. En Hollande, il y a des opérations bancaires traditionnelles. Il y a la Postbank, qui appartient à ING, qui est le réseau de bureaux de poste le plus ancien en Hollande, évidemment, c’est un grand réseau de succursales. En Hollande, il n’y a pas de banque virtuelle. Notre présence est déjà là. Il ne faut pas cannibaliser les entreprises qui existent déjà. L’ING connaît bien les deux.

L’ING a un grand réseau de commerces de détail en Pologne; Bank Slanski est la plus grande banque de ce pays et elle continue à construire des succursales. En Pologne, les banques s’agrandissent moyennant les réseaux de succursales. C’est le cas pour beaucoup de pays du bloc de l’Est, tandis que le concept de ING DIRECT ne peut fonctionner que dans des pays mûrs et bien développés.

Le sénateur Kroft: Ce qui m’intéresse, ainsi que le comité, c’est de savoir si deux banques fusionnent et que cela permet de rationaliser ou de réduire en quelque sorte les services traditionnels dans certains domaines, ou bien de faire une nouvelle répartition des ressources, qui compensera pour cette différence? Votre engagement vis-à-vis du Canada est totalement au niveau virtuel. Ou serait-il possible d’assurer une présence dans des édifices?

M. Bedbrook: Il ne faut jamais dire jamais. Néanmoins, à court terme, notre stratégie repose sur le concept virtuel, pour mieux fonctionner à faible coût. Nous fonctionnons à faible coût, ce qui nous permet de faire de la concurrence. Nous nous intéressons plus aux épargnes et moins aux prêts. C’est notre avantage dans la concurrence.

ING mène la plus grande opération d’assurance au Canada. Elle a un chiffre d’affaires plus grand que celui de ING DIRECT, même si la marque ING DIRECT est mieux connue.

Au nouveau mondial, ING offre un concept de services financiers intégrés. À long terme c’est ainsi que nous voulons nous établir dans les pays développés. Dans les cinq prochaines années, je ne vois pas comment ING DIRECT changera, à part d’offrir davantage de produits et d’autres choses. À très long terme, le groupe ING s’intéresse aux services financiers intégrés. Cela comprend toute la gamme des services financiers dans les pays développés.

Pour moi, ce n’est pas exclu, mais je ne le prévois pas à court terme.

Le sénateur Kroft: Ma question suivante porte sur la première phrase de votre dernière réponse, au sujet de votre organisme de réglementation. À votre avis, est-ce que votre présence dans des

and so diversified create any problem for your regulators in Holland? To put it simply, do they have any trouble keeping track of everything you are up to?

Mr. Bedbrook: Unfortunately, no, they do not have any difficulty keeping up with what we do. We have the local regulator here who governs us. We also have the Dutch regulator who governs the holding company in Holland. Two regulators govern the bank here in Canada, plus we have all our head office requirements, because the Dutch, as we all know, are the Scots of Europe, and are more conservative than most people.

The answer is no, they have no trouble keeping up. They keep close tabs on what ING DIRECT and ING Bank are doing globally.

Senator Kroft: What about the various requirements of your prudential obligations in terms of capital base, exposure and so on?

Mr. Bedbrook: We must meet both requirements. Generally, the OSFI requirements are more conservative.

Senator Kroft: Does the Dutch regulator recognize OSFI? We have asked this question at another time. However, I am wondering whether OSFI is recognized and accepted by your regulator as a relief of their regulatory burden.

Mr. Bedbrook: There is no relief of the burden because of OSFI. It is now acknowledged, although initially it was not. It was a start-up and they did not know about it. Also, it was a brand-new concept. Over time, clearly, they are more reassured by the presence of the Dutch regulator than other countries that we could think of.

Senator Kroft: I assume that the Dutch regulator takes some level of comfort from the OSFI involvement.

Mr. Bedbrook: Yes, it is implicit. It is not spelled out explicitly.

Senator Oliver: The reason we are here today is to consider a minor aspect of bank mergers, that is, their public interest impact and the role of this and other parliamentary committees on that subject. That is what my questions will be about. You addressed it today on page 9 of your presentation. I do not agree with you when you say that the availability of financing for individuals and businesses, particularly small and mid-sized businesses, will not change if there is a bank merger.

As a result of some statistics we saw last night, we know now that two of the big five are already losing market share in that area. It is our opinion that if there were mergers, and more things were concentrated in Toronto and not in the regions of Canada,

régions éloignées partout au monde et votre grande diversité présentent un problème pour les responsables de la réglementation en Hollande? Plus simplement, ont-ils de la difficulté à surveiller toutes vos activités?

M. Bedbrook: Malheureusement, non, ils n'ont pas de difficulté à suivre nos activités. Ici, nous sommes régis par l'organisme de réglementation local. Nous sommes régis aussi par le responsable hollandais de la réglementation qui régit la société de portefeuille en Hollande. Il y a deux responsables de la réglementation de la banque ici au Canada, et en plus, notre siège social nous met toutes sortes d'exigences, parce que les Hollandais sont reconnus comme étant les Écossais de l'Europe et ils sont plus conservateurs que la moyenne.

La réponse c'est non, ils n'ont pas de difficulté à nous suivre. Ils suivent de près toutes les activités de ING DIRECT et de ING Bank à l'échelle mondiale.

Le sénateur Kroft: Et quelles sont les exigences que vous imposez les règles de prudence en ce qui concerne l'assise financière, le risque et cetera?

M. Bedbrook: Nous devons respecter les deux exigences. En général, les exigences imposées par le BSIF sont de nature plus conservatrice.

Le sénateur Kroft: Est-ce que le responsable hollandais de la réglementation reconnaît le BSIF? Nous avons déjà posé cette question. Mais je me demande si votre organisme de réglementation accepte le BSIF et reconnaît qu'il peut alléger sa tâche.

M. Bedbrook: Le BSIF n'allège aucunement sa tâche. On l'a maintenant reconnu, même si au départ ce n'était pas le cas. C'était un démarrage et il n'était pas au courant. C'était aussi un concept tout nouveau. À la longue, il est évident qu'ils sont plus à l'aise avec l'organisme de réglementation de la Hollande qu'avec ceux d'autres pays que nous connaissons.

Le sénateur Kroft: Je présume que l'organisme de réglementation hollandais se sent rassurer en quelque sorte par la présente du BSIF.

M. Bedbrook: Oui, cela va de soi. Mais on ne le déclare pas d'une manière explicite.

Le sénateur Oliver: Nous sommes venus ici pour étudier un aspect mineur des fusions bancaires, à savoir leur impact sur l'intérêt public ainsi que le rôle de ce comité et d'autres comités parlementaires dans ce contexte. C'est à ce sujet que je poserai ma question. Vous l'avez mentionné aujourd'hui à la page 9 de votre mémoire. Je ne suis pas d'accord quand vous dites que la disponibilité du financement pour les particuliers et les entreprises, surtout les petites et moyennes entreprises, ne sera pas affectée par une fusion bancaire.

Les statistiques que nous avons vues hier soir nous ont appris que deux des cinq grandes sont déjà en train de perdre une part du marché dans ce domaine. À notre avis, s'il y avait des fusions, et si les choses se concentraient davantage à Toronto aux dépens des

then that would be even more difficult. I disagree strongly with what you say about it merely being a market cycle. I think it would also be a factor in the concentration of power.

Mr. Bedbrook: If we are talking about the concentration of the larger banks in major cities and away from the regions, and it therefore being harder for small business in those regions, then the credit unions, or other, smaller banks, would fill that vacuum. When that happened in Australia most became east coast banks or east coast financial institutions. Perth and Adelaide were not involved. The local players filled those niches and you started to see viable little institutions in each of those smaller locations. I assume the same thing would happen here.

Senator Oliver: In terms of a public interest strategy to ensure that that will happen, are you recommending that this committee or other committees look at putting conditions on the merger? Would you say it would just happen naturally?

Mr. Bedbrook: I would probably say it would happen through market forces. I do not believe I am the person to recommend conditions on that happening. We heard the previous speaker saying that they would only be too happy to buy networks. HSBC has said they would be happy to buy branch networks. It could be a condition that, in a particular location, that branch network is sold to another, more local player, or an international player like us who is happy to use that as an entry strategy.

Senator Oliver: You have stressed that you are a virtual bank, yet you have 600 employees. What do those 600 virtual employees do?

Mr. Bedbrook: There are 250-plus in a call centre. Although we are virtual, we still do a fair bit of banking through people calling a teller or associate on the phone. That is a big area. Bank office operation accounts for about 100 people. We are virtual, but we still go through the same processes as normal banks. Some of that, dare I admit it, is not entirely automated or electronic behind the scenes. We still need people to open the mail and do those sorts of things. The next largest area is, of course, the IT, which is actually running the platform.

Senator Oliver: One of the things that some of the big five have discovered as a way of enhancing earnings is to concentrate more on so-called "wealth management." Is ING involved in that? Is it possible for a virtual bank to become actively involved in wealth management?

Mr. Bedbrook: We would like to be more involved in wealth management. It is a difficult market. It is a mature market here in Canada, which makes it difficult to break into. Also, the current

régions du Canada, la situation deviendrait encore plus difficile. Je ne suis pas du tout d'accord avec votre interprétation des cycles du marché. Je pense aussi que cela entraînerait une concentration du pouvoir.

M. Bedbrook: Vous parlez de la concentration des grandes banques dans les villes, et non dans les régions, et du fait qu'il sera plus difficile pour les PME régionales d'avoir accès à du capital. Mais ce vide sera comblé par les caisses de crédit ou d'autres petites banques. Lorsque le phénomène s'est produit en Australie, la plupart d'entre elles se sont transformées en banques ou institutions financières basées sur la côte est. Perth et Adelaide ne furent pas touchées. Les institutions locales ont comblé le vide; elles se sont transformées en petites institutions viables dans les petits centres. Je présume qu'il en sera de même ici.

Le sénateur Oliver: Si l'intérêt public veut que ce phénomène se produise ici, croyez-vous que ce comité ou d'autres devraient recommander que toute fusion soit assortie de conditions? Ou croyez-vous que le phénomène se produirait ici tout naturellement?

M. Bedbrook: À mon avis, les forces du marché donneraient lieu à une telle situation. Mais ce n'est pas à moi de faire des recommandations à ce sujet. Le témoin précédent a dit qu'il serait heureux d'acheter des réseaux. HSBC a dit qu'elle serait également heureuse d'acheter des réseaux de succursales. On pourrait stipuler que, pour certaines régions, le réseau de succursales doit être vendu à une institution locale ou à une institution internationale, comme la nôtre, qui sauterait sur l'occasion pour pénétrer le marché de cette façon.

Le sénateur Oliver: Vous avez dit être une banque virtuelle, mais vous avez néanmoins 600 employés. Que font-ils?

M. Bedbrook: Nous avons un centre d'appels qui emploie 250 personnes. Même si nous sommes une banque virtuelle, le gros de nos opérations bancaires se fait par téléphone. Les clients parlent à nos préposés ou associés. Cela représente une grande partie de nos activités. Les activités liées aux comptes bancaires occupent environ 100 personnes. Nous sommes une entreprise virtuelle, mais nous avons les mêmes procédés que les banques normales. Une partie de nos activités en coulisses, je l'admets, ne sont pas complètement automatisées ou accomplies par voie électronique. Il nous faut encore des gens pour ouvrir la correspondance et faire ce genre de travail. Un autre domaine qui joue un grand rôle dans nos affaires est, évidemment, celui des technologies de l'information, qui sous-tendent notre plate-forme.

Le sénateur Oliver: Les cinq grandes banques ont découvert qu'une bonne façon de faire de l'argent est de se concentrer sur ce qu'on appelle la «gestion de la richesse». Est-ce que ING en fait? Est-il possible pour une banque virtuelle de faire de la gestion de la richesse?

M. Bedbrook: C'est un domaine qui nous intéresse beaucoup, mais c'est un marché difficile. Il s'agit d'un marché bien établi au Canada, ce qui le rend difficile d'accès. De plus, la conjoncture

environment is difficult. We market mutual funds directly to the public. Again, it is a question of execution. When you are a direct marketer, the product cannot be too complex.

Much of wealth management is about offering advice and talking to people and having complex products that can satisfy needs and what have you. We have had limited success in that because our marketing is direct. We do not have an advisory network, which is where 95 per cent of the wealth management business is in Canada.

Senator Oliver: If you want to grow your earnings, certainly that is one of the areas you will have to take a good look at, is it not?

Mr. Bedbrook: It is. That is consistent with the ING global strategy.

Senator Tkachuk: One of our concerns over the last couple of days has been that if there are bank mergers, then we need competition. What can the federal government and the regulators do to make it easier for foreign banks to gain access to the Canadian marketplace? We all talk about it. However, CS CO-OP has been working on a bank franchise for years. It is a slow process. What can we do to make this process safe but speedier?

Mr. Bedbrook: The first thing is the perennial subject that, dare I say, we whine about, which is the capital tax issue. ING is very conscious of that. ING DIRECT of Canada is always compared to all ING operations elsewhere, and we are more expensive partly because of that capital tax. That can only be a disincentive.

It is the same with the process of mergers. People want transparency. They want to know what the process is and what hurdles they have to jump over. They have it all lined up. They get their act together and come to present everything and they know it will be accepted because they have gone through the process.

In our experience in those initial years, it was not always transparent. We did not know quite what we had to do to get the 20-times multiple on capital, because we started at 14.5 and were therefore, we felt, at a disadvantage.

Anyone coming in wants to have the regulatory process clarified.

The second point would be size-appropriate reporting. We have 600 staff. A not insignificant number of them, somewhere between five and ten, answer to all the regulatory requirements and spend their time talking to OSFI and all the others, although not so much now because we are far more experienced. However, in the early days, we would hire lawyers to get us up to speed. Perhaps size-appropriate reporting would be a factor. An example is a limited institution licensed only for deposit-taking or some specific aspect of banking. That is why this is such a global issue.

n'est pas bonne. Nous vendons des fonds mutuels directement au grand public. Encore là, c'est une question d'exécution. Quand vous faites vous-même votre mise en marché, votre produit ne peut pas être trop complexe.

La gestion de la richesse consiste en grande partie à conseiller les clients et à leur parler, à leur offrir des produits complexes pour répondre à leurs besoins et ainsi de suite. Nous n'avons pas eu beaucoup de succès avec ce genre de services parce que nous faisons nous-mêmes notre mise en marché. Nous n'avons pas accès à un réseau de conseillers, qui, au Canada, s'occupent de 95 p. 100 du marché de la gestion de la richesse.

Le sénateur Oliver: Si vous voulez gonfler vos profits, ne serait-ce pas un domaine intéressant?

M. Bedbrook: Certes. Cela va de pair avec la stratégie mondiale de ING.

Le sénateur Tkachuk: Au cours des derniers jours, nous avons longuement discuté du fait qu'il faille assurer une saine concurrence s'il y a fusion des banques. Quelles mesures le gouvernement et les organismes de réglementation peuvent-ils prendre pour aider les banques étrangères à percer le marché canadien? Tout le monde en parle. Par contre, la CS CO-OP essaie de se transformer en banque depuis des années. C'est très lent. Comment pouvons-nous accélérer le processus tout en protégeant le consommateur?

M. Bedbrook: Le sujet éternel dont nous nous plaignons est l'impôt sur le capital. ING en est très conscient. Les gens comparent ING DIRECT du Canada aux autres activités d'ING ailleurs et nous sommes plus cher ici à cause de l'impôt sur le capital, qui est ni plus ni moins un obstacle.

Il en va de même pour les fusions. Les gens veulent de la transparence. Ils veulent savoir quelle est la marche à suivre et quels sont les obstacles à franchir. Ils se préparent bien. Ils connaissent bien leur affaire et viennent tout présenter, sachant qu'on l'acceptera puisqu'ils ont rempli toutes les formalités.

Selon notre expérience des premières années, ce n'était pas toujours transparent. Nous ne savions pas précisément ce qu'il fallait faire pour obtenir un ratio actif par fonds propres de 20, puisque nous en étions à 14,5 pour commencer, et nous nous sentions ainsi désavantagés.

Tout nouveau venu souhaite qu'on précise les exigences réglementaires.

Le deuxième élément, ce serait que les exigences en matière de rapports correspondent à la taille de l'entreprise. Nous avons un effectif de 600 personnes. Entre cinq et dix d'entre eux, ce qui n'est pas négligeable, répondent aux exigences réglementaires et passent leur temps à parler au BSIF et à tous les autres, bien que moins maintenant, étant donné que nous avons beaucoup plus d'expérience. Cependant, au début, il nous a fallu retenir les services d'avocats pour nous conseiller. Peut-être que les exigences en matière de rapports devraient être établies en fonction de la

More competition is wanted. It would be preferable to have one federal regulatory system for all financial services, not the provincial system combined with the federal system.

There is a federal system for banking. Wealth management is a pain for us because we must be licensed in every province. That is expensive. Although we are virtual company, we must have an actual person in each province to sell mutual funds in that location. Those are clear examples as to why we are not jumping on the bandwagon here.

Senator Tkachuk: Let us say the federal government finally clarifies things and decides that it wants to do this. At the same time, with regard to these other issues, especially wealth management, getting the provinces together will probably not happen in our lifetime. Certainly there are other things we can do to make the process easier and quicker. Perhaps we as a committee should be demanding that happen at the same time.

Mr. Bedbrook: Ideally that is what would happen. However, this is not an ideal world. I am not waiting for it. I have zero expectations about it myself.

Senator Tkachuk: You have been around government for a long time.

Mr. Bedbrook: We have a good relationship with everyone.

Senator Hervieux-Payette: First, I should like to tell your communications people that they have excellent ads on television. Your gentleman is very convincing. I will wait to see the woman who will be as convincing.

Mr. Bedbrook: There are three women.

Senator Hervieux-Payette: I know the one who wears a special suit.

Senator Tkachuk: She wants to see all women, I think.

Senator Hervieux-Payette: I want to see equality.

Let us say that we have found a perfect formula and we know that the public interest is protected and so on. You have extensive experience in your operations abroad and you feel that it would be a good step for Canada to move in that direction. A merger is one thing, but acquisition is another. You want to grow, and there will be more money if you put the two together; 100 plus 100 will make 200. We would like 100 plus 100 to make 300 at the end of the day; otherwise there is no need to do it.

When you carried out these acquisitions in Canada, how did you finance your operation? Half a billion dollars is a lot of money.

taille de l'entreprise, comme dans le cas d'une société à responsabilité limitée autorisée uniquement à accepter des dépôts ou à faire des opérations bancaires bien précises. Voilà pourquoi il s'agit d'une question si mondiale. On souhaite qu'il y ait davantage de concurrence. Il serait préférable d'avoir un seul système de réglementation fédéral régissant tous les services financiers, plutôt que le système provincial assorti du système fédéral.

Il existe un système fédéral pour les services bancaires. La gestion de la richesse nous embête car il nous faut une autorisation dans chaque province. Cela coûte cher. Même si nous sommes une société virtuelle, il nous faut quelqu'un en chair et en os dans chaque province afin d'y vendre des fonds communs de placement. Ce sont des exemples clairs qui expliquent pourquoi nous ne suivons pas la tendance.

Le sénateur Tkachuk: Supposons que le gouvernement fédéral clarifierait enfin la situation et déciderait qu'il veut faire ceci. En même temps, pour ce qui est des autres questions, notamment la gestion de la richesse, les provinces ne se mettront probablement pas d'accord de notre vivant. C'est sûr qu'il y a d'autres choses que nous pouvons faire afin d'accélérer et de faciliter la démarche. Peut-être que nous, en tant que comité, devrions demander que cela se fasse en même temps.

M. Bedbrook: Ce serait l'idéal. Cependant, nous ne vivons pas dans l'idéal. Je ne m'y attends pas. Pour ma part, je n'ai aucune attente.

Le sénateur Tkachuk: Vous côtoyez le gouvernement depuis longtemps.

M. Bedbrook: Nous avons de bonnes relations avec tout le monde.

Le sénateur Hervieux-Payette: D'abord, j'aimerais dire à vos responsables des communications qu'ils ont d'excellentes publicités à la télévision. Le monsieur est très convaincant. J'attendrai de voir la femme qui sera aussi convaincante.

M. Bedbrook: Il y a trois femmes.

Le sénateur Hervieux-Payette: Je connais celle qui porte un tailleur spécial.

Le sénateur Tkachuk: Elle veut voir toutes les femmes, je crois.

Le sénateur Hervieux-Payette: Je veux voir l'égalité.

Disons que nous avons trouvé une formule parfaite et que nous savons que l'intérêt public est protégé et ainsi de suite. Vous avez beaucoup d'expérience grâce à vos activités à l'étranger, et vous croyez qu'il serait avantageux pour le Canada de s'inscrire dans la même tendance. Fusion et acquisition sont deux choses distinctes. On veut prendre de l'expansion, et il y aura plus d'argent si on met les deux ensemble; 100 plus 100 font 200. On aimerait que 100 plus 100 fassent 300 au bout du compte; autrement, nul besoin de le faire.

Lorsque vous avez effectué ces acquisitions au Canada, comment avez-vous financé vos activités? Un demi-milliard de dollars, c'est beaucoup d'argent.

Mr. Bedbrook: That was financed by the parent company. They wrote a cheque to capitalize the organization. As we have grown and the regulator has required us to have capital to meet the size of the bank, they have continued to write cheques. There is free equity, which is ordinary shares, and there is now subordinated debt.

Senator Hervieux-Payette: Was there a special public offering?

Mr. Bedbrook: No. ING is a publicly listed company in Amsterdam and New York. We are 100 per cent owned by that publicly listed company.

Senator Hervieux-Payette: How many large banks are there in the Netherlands?

Mr. Bedbrook: There are only a couple. They have gone through that rationalization process. The Dutch have accepted that they will only have a few banks.

Senator Hervieux-Payette: You have two large banks.

Mr. Bedbrook: Yes. There is ING Bank and ABN-Amro.

Senator Hervieux-Payette: One of the issues in mergers is the private customers and small business. Are your customers mostly private individuals, small businesses, or large companies?

Mr. Bedbrook: We have about 600,000 customers. They are all private individuals. We do have business savings accounts. Thus, business or private individuals, sole traders and proprietary companies do make deposits with us. We have found that servicing small business means doing a specific thing for them, which is what they do want. They are one sector that does want a more hands-on service. There is no question. Most of our customers are individuals.

Senator Hervieux-Payette: Your ads were very good.

Mr. Bedbrook: Thank you. They do their work, and generally, more women than men like them.

Senator Hervieux-Payette: I believe it is important to see who has switched from one service to another.

What would be the percentage use of ATMs, telephone and the Internet?

Mr. Bedbrook: Over 50 per cent of our transactions are Internet-based. Telephone banking is about 20 per cent. About 10 or 15 per cent is people actually phoning and talking to someone. Then there is ABM and point of sale.

Senator Angus: You mentioned, Mr. Bedbrook, that there are two big banks in Holland. Is not Rabobank another big bank?

Mr. Bedbrook: Rabobank as well, I am sorry. That is correct.

Senator Angus: So there are basically three.

M. Bedbrook: La société mère s'est occupée du financement. Elle a émis un chèque pour capitaliser l'entreprise. À mesure que nous avons pris de l'ampleur et que les autorités de réglementation ont exigé que notre capitalisation corresponde à la taille de la banque, elle a continué d'émettre des chèques. Il s'agit d'actions ordinaires, et on a maintenant une dette de second rang.

Le sénateur Hervieux-Payette: Y a-t-il une émission publique spéciale?

M. Bedbrook: Non. ING est une société cotée en bourse à Amsterdam et à New York. Nous sommes une filiale à part entière de cette société cotée en bourse.

Le sénateur Hervieux-Payette: Combien de grandes banques y a-t-il aux Pays-Bas?

M. Bedbrook: Il n'y en a que deux. La rationalisation y a suivi son cours. Les Néerlandais ont accepté qu'ils n'auront que quelques banques.

Le sénateur Hervieux-Payette: Vous avez deux grandes banques.

M. Bedbrook: Oui. Il y a la Banque ING et la Banque ABN-Amro.

Le sénateur Hervieux-Payette: L'une des questions que suscitent les fusions est celle des clients privés et des petites entreprises. Est-ce que votre clientèle consiste principalement en simples particuliers, en petites entreprises, ou en grandes sociétés?

M. Bedbrook: Nous avons quelque 600 000 clients. Ce sont tous de simples particuliers. Nous avons des comptes d'épargne d'affaires. Ce sont donc des entreprises ou des particuliers, des commerçants particuliers et des sociétés privées qui nous confient des dépôts. Nous avons découvert qu'offrir des services aux petites entreprises, ça veut dire leur faire quelque chose de précis, et c'est ce qu'elles veulent. C'est un secteur qui veut un service plus pratique. Cela ne fait aucun doute. La plupart de nos clients sont des particuliers.

Le sénateur Hervieux-Payette: Vos publicités étaient excellentes.

M. Bedbrook: Merci. Elles font leur effet, et en général, il y a plus de femmes que d'hommes qui les aiment.

Le sénateur Hervieux-Payette: Je crois qu'il est important de voir qui est passé d'un service à l'autre.

On utilise les GAB, le téléphone et Internet dans quelle proportion?

M. Bedbrook: Plus de 50 p. 100 de nos opérations se font par Internet. Le service bancaire par téléphone représente environ 20 p. 100. À peu près 10 ou 15 p. 100 des opérations entraînent une conservation téléphonique entre deux personnes. Ensuite, il y a les GAB et le point de vente.

Le sénateur Angus: Vous avez dit, monsieur Bedbrook, qu'il y a deux grandes banques aux Pays-Bas. Rabobank n'est-elle pas une autre grande banque?

M. Bedbrook: Rabobank aussi, je m'excuse. C'est exact.

Le sénateur Angus: Donc essentiellement il y en a trois.

Mr. Bedbrook: Yes. There are three.

The Chairman: Thank you for being with us. We have enjoyed your presentation.

Mr. Bedbrook: Thank you.

The committee adjourned.

M. Bedbrook: Oui. Il y en a trois.

Le président: Merci d'avoir été des nôtres. Votre exposé nous a plu.

M. Bedbrook: Merci.

La séance est levée.

OTTAWA, Tuesday, November 26, 2002

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 4:10 p.m. to study the public interest implications for large bank mergers.

Senator E. Leo Kolber (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Good afternoon, ladies and gentlemen. We are here to continue the study concerning the public interest implications for large bank mergers. Our witness from the Hong Kong Shanghai Bank of Canada is Martin Glynn, President and Chief Executive Officer.

Please proceed with your opening statement, Mr. Glynn.

Mr. Martin J.G. Glynn, President and Chief Executive Officer, HSBC Bank of Canada: Thank you very much for inviting me to present. I am participating on this call from our head office in Vancouver. HSBC Bank Canada is based here, but we are very much a national bank, from St. John's, Newfoundland, to Vancouver Island. We have 118 branches, 160 offices in total, and almost 6,000 employees. From a standing start in 1981, we have advanced fairly well along in terms of our development. People are aware that we are part of the HSBC Group, which is in 81 countries and territories and is, I would say, a top three financial services player in the world based in London. We have \$35 billion in assets. One of our aspirations is to be a very strong player in the NAFTA region. We are in the process of acquiring a Mexican bank that has almost 1,500 branches. We are closely connected with HSBC Bank USA, the tenth largest in the U.S. and very big in New York State. Many of you would be familiar with it.

We consider ourselves in Canada, since we are full-service and very national, a bit of the alternative to the big six, or five, and we have expressed publicly and privately in Ottawa and around the country our desire to grow and be even more of a competitive force in the Canadian marketplace. We consider ourselves being able to add quite a bit of value to Canada in all aspects of business, whether in retail, in the commercial SME market or in corporate.

OTTAWA, le mardi 26 novembre 2002

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 16 h 10 pour étudier les répercussions en matière d'intérêt public de la fusion des grandes banques.

Le sénateur E. Leo Kolber (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Bonjour, mesdames et messieurs. Nous sommes ici aujourd'hui pour poursuivre notre étude sur les répercussions en matière d'intérêt public de la fusion des grandes banques. Nous accueillons comme témoin un représentant de la Banque de Hong Kong-Shanghai du Canada, M. Martin Glynn, qui en est le président-directeur général.

Je vous invite à nous présenter votre exposé préliminaire, monsieur Glynn.

M. Martin J. G. Glynn, président et chef de la direction, Banque HSBC du Canada: Merci beaucoup de m'avoir invité à vous adresser la parole. Je participe à ces audiences à la suite d'un appel que nous avons reçu à notre siège social de Vancouver. La banque HSBC Canada a son siège ici, mais nous sommes en tout point une banque nationale, dont l'activité s'étend de St. John's, à Terre-Neuve, jusqu'à l'île de Vancouver. Nous comptons 118 succursales, 160 bureaux et près de 6 000 employés. Partis de rien en 1981, nous avons pris pas mal d'ampleur ici. Vous n'êtes pas sans savoir que nous faisons partie du groupe HSBC, qui est présent dans 81 pays et territoires, et qui est, si j'ose dire, l'un des trois grands protagonistes du monde des services financiers de Londres. Nous avons des actifs de 35 milliards de dollars. Nous souhaitons notamment devenir un acteur très important dans la région de l'ALENA. Nous sommes en train de faire l'acquisition d'une banque mexicaine qui compte près de 1 500 succursales. Nous avons des liens étroits avec la HSBC Bank USA, la dixième banque en importance aux États-Unis, qui est aussi au nombre des grandes banques de l'État de New York. Beaucoup d'entre vous le savent déjà.

Au Canada, parce que nous offrons une gamme complète de services et que nous sommes présents d'un océan à l'autre, nous nous considérons en quelque sorte comme une solution de rechange aux six ou aux cinq grandes banques. Nous le disons en public et en privé, tant à Ottawa que dans les autres régions du pays, nous souhaitons prendre de l'ampleur et devenir une force compétitive encore plus importante sur le marché canadien. Nous considérons que nous pouvons apporter une valeur ajoutée considérable au Canada, et ce pour toutes les composantes du milieu des affaires, qu'il s'agisse du commerce de détail ou encore du marché commercial des PME ou des grandes entreprises.

Just to give you an example of some of the global value we can provide, we are the largest issuer of letters of credit in Canada, which means we are a large force in trade finance, which is, of course, critical to Canada's success.

We are also a big player, particularly in the retail market, in what I would consider ethnic Canada, in some of the communities that are immigrant communities, and we are very proud of that. It is a fast growing part of the country and the demographics within the country.

As far as the merger subject is concerned, we consider it a legitimate and strategic option for Canadian banks. From our point of view, we consider the North American market an extremely important one. In fact, the number one public policy issue facing us from a business point of view is how we integrate more and how we have more access to the U.S. and ultimately the Mexican markets. One of the compelling reasons driving many of the Canadian banks on the merger subject is the desire to get bigger, in order to be a more significant player within North America. Certainly our desire is to fulfil that role, of not only being an excellent player domestically but a facilitator of cross-border banking.

I have no direct comments on the process. It is clearly one that Canada and the government need to define. Clarity and timing are very relevant in terms of where I see progress being made as far as the process is concerned.

As far as public policy issues are concerned, it is all about competition, competition, competition. I know there are other issues, such as jobs and other public policy issues, but I think if we have vibrant and lively competition in the country, all the public policy issues will fall into line.

Where will this competition come from? I will not talk in specifics — you have heard from representatives from smaller banks and the credit union movement. However, from my perspective, competition could come from the insurance sector. I have made comments previously that Canada stands alone in terms of restricting the banks' ability to sell insurance products. Both international insurance companies and the ING's of the world have shown this as an example in Canada. Domestic insurance companies could very well play a role, particularly if insurance powers were granted, and we certainly are an advocate for that.

As far as the foreign bank environment is concerned, we have put up our hand as far as wanting to be an active competitor in the market. There are issues to attract foreign banks, particularly U.S. banks, because of the important cross-border issues that face Canada. We have some barriers in terms of capital taxes and so

Permettez-moi de vous donner un exemple de cette valeur ajoutée que nous apportons sur le plan mondial: nous sommes le plus important émetteur de lettres de crédit au Canada, ce qui fait de nous une force considérable dans le financement des échanges commerciaux, qui sont, bien sûr, la clé de la réussite économique du Canada.

Nous sommes également un acteur important, notamment sur le marché du détail, dans ce que j'appellerais le Canada ethnique, c'est-à-dire dans certaines communautés immigrantes, et nous en sommes très fiers. Ce sont des communautés en pleine croissance, qui influent sur la composition démographique de la société canadienne.

En ce qui concerne la question des fusions, nous sommes d'avis qu'il s'agit là d'une option stratégique légitime pour les banques canadiennes. Pour nous, le marché nord-américain est un marché extrêmement important. S'il est un aspect de la politique publique qui nous préoccupe plus que tout autre, du point de vue de notre viabilité commerciale, c'est de savoir comment nous pouvons en arriver à une intégration encore plus poussée et à un meilleur accès aux États-Unis et, finalement, au marché mexicain. Une des raisons impérieuses qui explique l'intérêt de beaucoup de banques canadiennes pour les fusions, c'est leur désir de prendre de l'ampleur afin de devenir un acteur plus important en Amérique du Nord. C'est certainement un désir que nous partageons, car nous souhaitons non seulement être un excellent acteur sur le marché canadien, mais aussi un facilitateur des opérations bancaires transfrontalières.

Je n'ai pas d'observations à faire en ce qui concerne le processus proprement dit. C'est manifestement au Canada et au gouvernement qu'il appartient de le définir. Je dirais simplement qu'il est très important qu'il soit clair et qu'il soit défini en temps opportun.

Quant aux enjeux pour la conduite des affaires publiques, la concurrence est la considération qui doit primer toutes les autres. Je sais qu'il y a d'autres enjeux, notamment l'emploi, mais je suis d'avis que tous les enjeux concernant l'action des pouvoirs publics trouveront une solution dans la mesure où nous aurons une concurrence vigoureuse au Canada.

D'où viendra cette concurrence? Je n'entrerai pas dans les détails — vous avez entendu les représentants des petites banques et du mouvement des coopératives de crédit. Mais, d'après moi, la concurrence pourrait venir du secteur des assurances. Vous ne serez pas surpris de m'entendre répéter que le Canada est le seul pays qui limite le rôle des banques dans la vente de services liés aux assurances. Les multinationales du secteur des assurances et les ING du ce monde citent toutes deux le Canada en exemple. Les compagnies d'assurances canadiennes pourraient très bien jouer un rôle, surtout si des pouvoirs en matière d'assurances sont accordés, ce que nous souhaitons vivement.

Pour ce qui est de l'accueil réservé aux banques étrangères, nous ne demanderions pas mieux que d'être un concurrent actif sur le marché. Certains problèmes limitent la capacité à attirer les banques étrangères et plus particulièrement les banques américaines: je songe ici aux importants problèmes transfrontaliers auxquels se heurte le

on, but also if there is room to grow, which I think will be generated by a merger, that will certainly attract more international financial institutions.

There are some thorny issues, such as reciprocity, which I think public policy-makers have to deal with, and that is that Canadian banks are actively acquiring U.S. banks and our limitations the other way.

Fundamentally, from a foreign bank point of view, if it could be made easier, if there is room created, there will be some active interest from a number of players, particularly south of the border.

Finally, the old model of heavy bricks and mortar branches is changing because of the way consumers are dealing with financial institutions. The Internet and telephone and other channels are quickly picking up in utilization. I have expressed a concern before about two areas to do with the ATM networks. Fundamentally, I think competition will come, particularly in the SME market and in the retail market, from institutions and retailers and so on who will be trying to compete without heavy reliance on bricks and mortar, which is clearly a current barrier to entry.

We have advocated that government consider the issues around full functionality, which is the opportunity where all ATMs can accept deposits as well as allow cash withdrawals, done on a cost-effective basis so that you can encourage competition in banking the way you could in the long distance and local telephone area, where the lines were allowed to be made available to all comers at a reasonable price.

A concern I have on that same point is that there is now surcharging being done in Canada, where in fact even the ability to withdraw from another financial institution is being made very costly. I am not talking about the white label convenience ATMs but the bank branch ATMs. We consider that an area of concern from a competition point of view. If new entrants are attracted but there is a huge punitive issue there regarding access to the electronic channels, it will be an issue.

I point out insurance powers and use of ATMs and so on as particular issues that affect smaller institutions and new entrants and that should be part of the policy mix as mergers are being discussed.

Thank you very much for allowing me to make those opening remarks.

Senator Tkachuk: I will follow up with some of the same questions I asked the previous witnesses. In our discussion on mergers, we are always talking about competition and the need

Canada. Il y a aussi l'imposition des gains en capital qui font problème, entre autres, mais dans la mesure où il y aura des possibilités de croissance, qui seront sans doute une des conséquences des fusions, les institutions financières internationales seront certainement plus nombreuses à vouloir s'installer au Canada.

Il y a des problèmes épineux, comme celui de la réciprocité, auquel les décideurs devront s'attaquer, à savoir que les banques canadiennes acquièrent allégrement des banques américaines, alors que nous sommes restreints dans notre liberté d'action.

Essentiellement, et le point de vue que j'exprime est celui d'une banque étrangère, si l'attache était plus facile, si les possibilités étaient meilleures, plusieurs acteurs étrangers, notamment des États-Unis, s'intéresseraient activement au marché canadien.

Enfin, l'ancien modèle des succursales en brique et en béton massif est en train de changer à cause de la façon dont les consommateurs traitent avec les institutions financières. L'Internet, le téléphone et les autres moyens de communication sont de plus en plus utilisés. J'ai déjà signalé deux aspects des réseaux de guichets automatiques qui me préoccupent. Essentiellement, je crois que la concurrence, notamment sur le marché des PME et celui du détail, viendra des institutions, des détaillants et des autres qui chercheront à se faire concurrence sans avoir à mettre en place une importante infrastructure, qui est manifestement un obstacle à leur entrée sur le marché à l'heure actuelle.

Nous pressons le gouvernement de tenir compte de la fonctionnalité complète, selon laquelle tous les guichets automatiques peuvent accepter les dépôts et permettre des retraits en espèces, de façon rentable, de manière à encourager la concurrence dans les services bancaires, tout comme on l'a encouragé dans le domaine des services de téléphone locaux et interurbains quand on a décrété qu'un certain nombre de lignes téléphoniques devaient être mises à la disposition de tous les utilisateurs éventuels à un prix raisonnable.

À ce propos, je m'inquiète d'ailleurs des suppléments qu'on fait maintenant payer au Canada et qui font que les clients doivent payer très cher pour le privilège de retirer des fonds d'une autre institution financière. Je veux parler ici, non pas des guichets libres mis à la disposition des consommateurs, mais des guichets des succursales bancaires. Nous considérons que ces suppléments nuisent à la concurrence. Si nous attirons ici de nouveaux arrivants qui se heurteront aux coûts excessivement majorés de l'accès aux canaux électroniques, cela deviendra un problème.

Je signale les pouvoirs en matière d'assurances et l'utilisation des guichets automatiques comme étant des problèmes qui touchent plus particulièrement les petites institutions et les nouveaux arrivants et qui devraient être pris en compte par les pouvoirs publics relativement aux fusions.

Merci beaucoup de m'avoir permis de vous présenter cet exposé préliminaire.

Le sénateur Tkachuk: Je vais poursuivre la discussion en vous posant certaines des questions que j'ai posées aux témoins que nous avons déjà entendus. La discussion des fusions nous amène

for competition. You are a large player in my region of Western Canada. What can the Canadian government do and what can regulators do to make it easier for foreign banks to be players in the marketplace and make it easier for them to operate here? Is there an open-door policy that we could follow that would allow that to take place? How can we foster a larger domestic market of banks or new entrants in the marketplace here so that we can alleviate some of the fears that the Canadian public may feel when mergers do take place?

Mr. Glynn: First, on the foreign bank side, we had a disappointed feeling. When we arrived on the scene, it was because the Bank Act changed in 1981 to allow foreign banks to enter. There were probably 60 or 70 banks that arrived. Many were disappointed. A majority of them have left, some of them because of issues back home. I think there has been disappointment. Some of the business strategies were too narrow. We took a broad one. We said we would compete in the mainstream market on Main Street across the country, and that turned out to be a wise choice on our part.

If branches are made available, if tax regimes and so on are levelled, then I think this would interest foreign banks.

As I said, the opportunity will arise if mergers occur because there will be surplus branches. However, I do not want to focus people's attention on branches because we will see a number of new channels of distribution that will be quite effective and do not require a heavy bricks and mortar process. There are more than 10,000 in the U.S. who have a traditional model, and I see no reason why that cannot come to Canada in some form.

We are over-branched in Canada, so it is not easy to justify spending money building new branches. One of the critical competitive issues is that if mergers take place there will be concentration issues. Perhaps some branches in highly concentrated areas should be sold off to attract new players. The U.S. model is to sell branches as an entirety, including customers and employees, so that the maximum amount of market share is retained in those particular branches.

Smaller, new start-ups in Canada is an issue, where banking to some extent requires size and critical mass as well as customers wanting to feel that their money is safe. It is difficult in this environment to start banks that are very small. We probably will see the majority of competition coming from major players from outside and the insurance industry.

Senator Tkachuk: I should like some further information on your paragraph about ATM machines advocating a regime much like we have in Canada for the use of telephone lines. Would you

invariablement à parler de la concurrence et du fait qu'elle doit exister. Vous êtes un acteur important dans ma région de l'Ouest canadien. Que peut faire le gouvernement canadien et que peuvent faire les organismes de réglementation pour ouvrir davantage notre marché aux banques étrangères et faciliter la tâche à celles qui veulent exercer leurs activités ici? Faut-il nécessairement leur ouvrir la porte toute grande? Comment pouvons-nous encourager l'accroissement du marché intérieur des banques ou l'arrivée de nouvelles institutions sur notre marché pour atténuer certaines des inquiétudes que les fusions suscitent peut-être chez les Canadiens?

M. Glynn: Tout d'abord, en tant que banque étrangère, nous sommes déçus. Quand nous sommes arrivés ici, c'est parce que la Loi sur les banques avait été modifiée en 1981 pour permettre aux banques étrangères de s'installer au Canada. Quelque 60 ou 70 banques sont arrivées à ce moment-là. Beaucoup ont été déçues. La plupart d'entre elles sont parties, certaines à cause de problèmes dans leur pays d'origine. Elles étaient déçues, je crois. Certaines de leurs stratégies commerciales étaient trop restreintes. Nous avons opté pour une stratégie plus générale. Nous avons décidé d'affronter nos concurrents sur leur terrain, d'avoir pignon sur rue d'un bout à l'autre du pays, et c'est là une décision qui s'est avérée judicieuse.

Si elles peuvent avoir accès à des succursales et être assurées d'un traitement égal, notamment sur le plan fiscal, je crois que cela intéresserait les banques étrangères.

Comme je l'ai dit, s'il y a des fusions, il y aura des succursales excédentaires. Je ne veux toutefois pas que l'on mette trop l'accent sur les succursales, car nous verrons apparaître plusieurs nouveaux canaux de distribution qui seront très efficaces et qui n'exigeront pas d'investissements importants sur le plan de l'infrastructure. Il y a plus de 10 000 institutions aux États-Unis qui s'inspirent du modèle traditionnel, et je ne vois pas pourquoi une variante de ce modèle ne pourrait pas être implantée ici au Canada.

Il y a déjà trop de succursales au Canada, si bien qu'il n'est pas facile de justifier les dépenses pour la construction de nouvelles succursales. Une des questions cruciales qui se posera sur le plan de la concurrence, si fusion il y a, c'est celle de la concentration. Les institutions existantes devraient peut-être vendre certaines de leurs succursales dans les régions où le nombre de succursales est très élevé afin d'attirer de nouveaux arrivants. Le modèle américain consiste à vendre les succursales tout équipées, c'est-à-dire avec la clientèle et l'effectif, qui conserve ainsi la majeure partie de leur part de marché.

L'arrivée de nouvelles institutions de petite taille au Canada est un problème, en ce sens qu'il faut une certaine taille, une masse critique, pour que les clients n'aient pas à s'inquiéter de l'argent qu'ils déposent dans ces institutions. Il est difficile dans le contexte canadien de mettre sur pied des banques de très petite taille. Vraisemblablement, la concurrence viendra surtout des principaux acteurs de l'étranger et du secteur des assurances.

Le sénateur Tkachuk: J'aimerais plus de précision au sujet de votre paragraphe concernant les guichets automatiques, où vous préconisez l'adoption d'un régime semblable à celui que nous

please expand on some of the difficulties that you have in practical terms. I would also ask you to provide some suggestions on how we can directly deal with that problem and what we could recommend in our report to the Government of Canada.

Mr. Glynn: Again, the market is pretty well saturated in terms of ATM machines. Every store and every bank branch has one or several. The creation of new machines at \$80,000 to \$100,000 each is not a wise investment. The infrastructure is there.

With the use of cash levelling off because of the use of debit cards, ATMs have become a mature investment for the banks. We are suggesting that these machines be accessible to all players, including retail chains that may wish to get into banking, or even foreign players. We have some requirement that the ATMs be made available to all customers of any financial institution in the country, at a fair price, one that allows the use of these. Therefore, the distribution channel of a new entrant would be widened because people could go to any branch.

When I say "full functionality," I do not mean just withdrawal of cash. There is still a need to deposit.

We have an exchange network with the National Bank, the Canadian Western Bank and the credit union movement, where we allow free use of deposits as well as withdrawals for all customers. That channel is emerging as an effective way for smaller players who are not in every nook and cranny to serve their customers in an efficient way. We are suggesting that full functionality be broadened to cover all of Canada, as a condition of mergers.

Senator Tkachuk: You are saying that if I were to go to my credit union in my province of Saskatchewan I could make a deposit to your bank via the ATM machine?

Mr. Glynn: I believe so. Most of the credit unions in Canada are involved in the exchange. I cannot be sure that every single one is, but I could find that out and get back to you on that. Essentially, the principle is that the members of the exchange network allow use of their ATMs for purposes of accessing other institutions. Therefore, customers would have same-day credit for a deposit. That is an effective way to allow credit unions or banks to extend their reach beyond where they have a branch or an ATM. It is a wise use of existing infrastructure.

avons pour l'utilisation des lignes téléphoniques au Canada. Pourriez-vous nous en dire un peu plus au sujet des difficultés d'ordre pratique auxquelles vous vous heurtez. J'aimerais aussi que vous nous proposiez des mesures que nous pourrions prendre pour nous attaquer directement à ce problème, et que nous pourrions recommander dans le rapport que nous allons présenter au gouvernement du Canada.

M. Glynn: Je le répète, le marché a presque atteint le point de saturation en fait de guichets automatiques. On en trouve un ou même plusieurs dans tous les commerces et toutes les succursales bancaires. Ce ne serait pas un investissement très sage que d'installer de nouveaux guichets à 80 000 ou 100 000 \$ pièce. L'infrastructure existe déjà.

L'utilisation des cartes de débit ayant entraînée une réduction des retraits en espèces, les guichets automatiques sont devenus pour les banques un investissement parvenu à maturité. Nous recommandons que ces appareils soient mis à la disposition de tous les acteurs, y compris des chaînes de vente au détail qui voudraient se lancer dans les services bancaires, voire des acteurs étrangers. Nous sommes d'avis que les guichets doivent être mis à la disposition de tous les clients de toutes les institutions financières du pays, à un prix raisonnable qui en permet l'utilisation. Ainsi, les nouveaux arrivants auraient accès à un canal de distribution plus large puisque les gens pourraient se rendre dans n'importe quelle succursale.

Quand je parle de «fonctionnalité complète», il ne s'agit pas simplement de la possibilité de faire des retraits. Les clients ont toujours besoin de pouvoir faire des dépôts.

Nous avons un réseau d'échanges avec la Banque nationale, la Canadian Western Bank et le mouvement des caisses de crédit, qui permet à tous les clients de se servir gratuitement des guichets pour faire des dépôts aussi bien que des retraits. C'est là un canal de distribution qui s'avère un moyen efficace pour les petits acteurs qui ne sont pas présents dans tous les coins du pays de bien servir leurs clients. Nous recommandons que la fonctionnalité complète soit étendue à l'ensemble du Canada et qu'on en fasse une condition des fusions.

Le sénateur Tkachuk: Ainsi, je pourrais me servir du guichet automatique de ma caisse de crédit en Saskatchewan pour déposer de l'argent dans votre banque?

M. Glynn: Je crois que oui. La plupart des caisses de crédit au Canada participent à ce réseau d'échanges. Je ne peux pas être sûr qu'elles en font toutes parties, mais je pourrais me renseigner et vous le faire savoir. Le principe est essentiellement que les membres du réseau permettent aux clients d'utiliser leurs guichets pour avoir accès à d'autres institutions. Ainsi, le client qui fait un dépôt sait que son compte va être crédité le même jour. C'est là un moyen efficace de permettre aux caisses de crédit ou aux banques d'offrir leur service même là où elles n'ont pas de succursale ou de guichet automatique. Il s'agit d'une utilisation à bon escient de l'infrastructure existante.

If that does not happen, particularly with surcharging, three banks may control 90 or 95 per cent of the ATMs. Therefore, it would be punitive for anyone to bank anywhere other than those three banks because such a high cost is associated with the convenience of using ATMs.

We are particularly pointing out that danger to the Canadian public and decision makers. It could easily be a condition that ATM networks be made available at a reasonable price. That would allow competition to come in, particularly those who do not have access to a broad branch network.

Senator Kroft: It seems like only yesterday that this committee was travelling across the country and hearing testimony about the Mackay report. I remember well the presentation made by your media predecessor and another academic. I am trying to compare some of the arguments and measure progress or change since that time. I was impressed at that time, certainly, that your bank provided one of the best hopes for the entry of new competition with some scale and infrastructure that could make an important contribution in the case of mergers.

Although it was not you in front of us at that time, I would appreciate any general observations you may wish to make about events in the four years since the previous merger applications were rejected. Would you have any observations as to what has changed on the scene? Are things better or worse?

I want to come to the ATM issue specifically, so we can leave that one aside. Do you feel that your position has been advanced by any policy decisions or government issues, or are things the same as they were in 1998?

Mr. Glynn: From our perspective, it is basically the status quo. We continue to grow, operate and open branches. We are too light on branches. Going from Vancouver east, our number of branches shrinks. From Alberta through the Prairies and right through to Newfoundland, we are under-represented from a branch point of view.

We are opening branches every year, but as I explained, the economics of opening new ones is challenging to us. We have not taken advantage of the holding company powers. I do not know who has.

As you probably know, we have a subsidiary called Canadian Direct Insurance, which competes in the insurance market here. It would be nice if we were able to connect them more with the bank.

Dans le cas contraire, surtout si l'on continue à exiger des suppléments, nous nous retrouverons peut-être avec trois banques qui posséderont de 90 à 95 p. 100 des guichets automatiques. Il serait donc très désavantageux de traiter avec une institution autre que ces trois banques parce que le privilège de se servir de leurs guichets coûterait très cher.

C'est un danger auquel nous voulons alerter en particulier le public et les décideurs du Canada. On pourrait aisément imposer comme condition que les services des réseaux de guichets automatiques soient offerts à un prix raisonnable. Cela permettrait l'arrivée de nouveaux concurrents, surtout de concurrents qui ne pourraient pas compter sur un vaste réseau de succursales.

Le sénateur Kroft: Ce n'était pas plus tard qu'hier, il me semble, que notre comité s'est déplacé d'un bout à l'autre du pays pour entendre des témoignages sur le rapport MacKay. Je me souviens très bien de l'exposé qui nous avait été présenté par votre prédécesseur immédiat et par un universitaire. J'essaie de comparer certains des arguments et d'évaluer les progrès ou les changements survenus depuis. À l'époque, je trouvais rassurant, il va s'en dire, que votre banque semble être une des mieux placées, en raison de votre taille et de votre infrastructure, pour apporter une nouvelle contribution importante sur le plan de la concurrence pour le cas où il aurait des fusions.

Même si ce n'est pas vous qui avez comparu devant nous à l'époque, je me demande si vous auriez des observations générales à nous présenter au sujet de ce qui s'est produit au cours des quatre dernières années depuis que les demandes de fusion ont été rejetées. Auriez-vous des réflexions dont vous voudriez nous faire part quant à ce qui a changé? La situation s'est-elle améliorée ou a-t-elle empiré?

J'ai l'intention de m'attarder en particulier à la question des guichets automatiques, alors nous pouvons laisser de côté cette question pour l'instant. Pensez-vous que votre situation s'est améliorée à la suite des décisions prises par le gouvernement ou est-elle sensiblement la même qu'elle l'était en 1998?

M. Glynn: Pour nous, c'est essentiellement le statu quo. Nous continuons à prendre de l'ampleur, à exercer notre activité et à ouvrir de nouvelles succursales. Nous n'avons pas assez de succursales. Nous en avons un certain nombre à Vancouver, mais plus on avance vers l'est, moins nous en avons. À partir de l'Alberta jusqu'à Terre-Neuve en passant par les Prairies, nous avons un nombre insuffisant de succursales.

Nous en ouvrons chaque année, mais je l'ai expliqué, cela représente tout un défi pour nous sur le plan économique. Nous n'avons pas tiré partie des pouvoirs de la société de portefeuille. Je ne connais pas d'institutions qu'il l'ait fait.

Comme vous le savez sans doute, nous avons une filiale appelée Canadian Direct Insurance, qui est présente sur le marché des assurances ici. Ce serait bien que la banque puisse avoir des liens plus étroits avec cette filiale.

I would say the economy has got probably a bit worse, and it is a tougher environment now. It was more benign four years ago. We were in a lengthy period of a bull market. People were more optimistic. It is tougher now to make money.

There has been the Internet revolution. It is quite powerful. There is probably more challenge to heavy bricks and mortar investment than four years ago.

Senator Kroft: At the risk of interrupting you, to be sure I understand what you said in your opening statement, your interest in branches, as you have just said, is still great, but your problem is that which would be called in a different context “start-up.”

I think you commented with favour on an opportunity to acquire branches where they were, in effect, going concerns. Is that what I understand?

Mr. Glynn: Yes.

Senator Kroft: This morning we had a witness before the committee, a credit union, who talked about having acquired branches from the Bank of Montreal, I believe, on exactly that basis. Is there a policy issue, or is this just a matter of negotiation between the two parties? Are there any regulatory or policy issues about branches being sold on an ongoing, with-the-book-of-business basis?

Mr. Glynn: There is nothing against it. It is just that we have probably been the most active and the loudest-voiced advocate for expansion of branches. To date, no one has called us saying, “We would like to sell you branches with customers and employees in them.” We get notices from realtors saying, “There is an empty branch in this mall; are you interested?” There is nothing to preclude people from selling branches with customers in them. However, certainly we do not get called.

Senator Kroft: If that opportunity arose as a result of a required disposal of branches under a merger proposal — that is where you are saying you have made it clear. I believe we knew even before meeting with you today that you were an interested party in terms of that type of a proposition.

Mr. Glynn: Precisely.

Senator Kroft: I should like to turn to the ATM issue, because I believe that was very much on your agenda when we last spoke with your bank. I want to be clear on the problems in getting to a basic utility type of approach rather than the obstacles that there are now. Is that just a commercial issue as amongst the parties involved, or are there any regulatory questions or prudential questions involved in that?

Mr. Glynn: I believe it is basically commercial. In other words, if I can control 95 per cent of the ATMs among three people, it is better for me to keep everyone else out, or to charge them so much for the access that it makes it uneconomical. It is a

Je dirais que la situation économique a légèrement empiré et que la conjoncture est difficile à l’heure actuelle. Elle était plus avantageuse il y a quatre ans. Nous connaissions alors une période de marché à la hausse prolongée. Les gens étaient plus optimistes. Il est plus difficile maintenant de faire de l’argent.

Il y a eu la révolution Internet dont l’effet est énorme. Le contexte est sans doute moins favorable à l’investissement en infrastructure qu’il l’était il y a quatre ans.

Le sénateur Kroft: Je ne vais pas vous interrompre, mais je veux être sûr de bien comprendre ce que vous avez dit dans votre exposé préliminaire. Les succursales sont toujours un élément important pour vous, comme vous venez de l’expliquer, mais le problème que vous avez c’est que, dans un contexte différent, vous seriez classé parmi les «nouvelles entreprises».

Je crois que vous avez commenté favorablement la possibilité d’acquérir des succursales, là où il y avait des entreprises en pleine activité, n’est-ce pas?

M. Glynn: En effet.

Le sénateur Kroft: Ce matin, le comité a entendu un témoin d’une coopérative et de crédit, qui nous a raconté avoir dit avoir acquis des succursales appartenant à la Banque de Montréal. Est-ce là une question de politique ou cela dépend-il uniquement de négociations entre les deux parties? La vente de succursales en fonction du volume d’affaires fait-elle l’objet de règlements ou de politiques?

M. Glynn: Il n’y a rien qui l’empêche. Mais c’est que nous avons sans doute été ceux qui prônaient le plus activement et le plus fortement l’expansion des succursales. Mais, à ce jour, personne ne nous a encore appelés pour proposer de nous vendre des succursales avec clients et employés. Ce sont les courtiers en immeubles qui nous demandent plutôt si nous sommes intéressés par telle succursale dans un centre commercial qui a perdu ses clients. Rien n’empêche qui que ce soit de vendre des succursales avec clients, mais ce n’est certainement pas ce qu’on nous a proposé.

Le sénateur Kroft: Mais si cette possibilité survenait à la suite de la cession obligatoire de succursales en vertu d’une proposition de fusion, vous avez été très clair là-dessus. Nous savions même avant de vous avoir rencontré aujourd’hui, je crois, que vous étiez intéressé par ce type de proposition.

M. Glynn: Tout à fait.

Le sénateur Kroft: Passons maintenant aux guichets automatiques, puisque cela semblait être d’un grand intérêt pour votre banque la dernière fois que nous avons parlé à ses représentants. Je voudrais bien comprendre les difficultés que présente une approche utilitaire au lieu des obstacles qui existent à l’heure actuelle. S’agit-il simplement d’un enjeu commercial chez les parties intéressées, ou existe-t-il plutôt des questions de réglementation ou de prudence qui s’appliquent?

M. Glynn: Je crois que c’est fondamentalement un enjeu commercial. Autrement dit, si nous pouvons à trois personnes contrôler 95 p. 100 de tous les guichets automatiques, il vaut mieux pour nous empêcher qui que ce soit d’autres d’y avoir accès

commercial issue. I believe the mergers will trigger conditions, and I believe the conditions will be around how to ensure that competitive forces are at play.

If you were in a strong position controlling key parts of the financial services delivery, you would not voluntarily give that up. Nothing will happen, I do not believe, voluntarily, with Interac or among the major banks unless it is determined that this is a necessary step to preserve competition and encourage competition in Canada.

Senator Kroft: That would be, from your point of view, a very useful direction from the government in the context of encouraging competition, particularly in a merger environment.

Mr. Glynn: Yes. I am actually not speaking for ourselves so much, because we have branches. We have roughly 150 ATMs, and we have the exchange network. I am thinking of new entrants who say, "We want to compete in Canada in this particular area or in that particular area; how do we get simple banking transactions done?" Actually, this is more of a general point than specifically for us. We certainly would benefit too, because having access to the thousands of ATMs in Ontario would be better than several hundred.

Senator Angus: Mr. Glynn, is the head office of HSBC Canada in Vancouver?

Mr. Glynn: Yes, it is.

Senator Angus: Do you have subsidiary head offices in Toronto or Montreal?

Mr. Glynn: We have regional offices essentially in Calgary for the western region, which is the Prairies, and Toronto. Our chief operating officer, the number two person in Canada, resides in Toronto, so he runs our regional office there. We have a regional office in Montreal.

Senator Angus: These would not be branches. These are more than branches, are they not?

Mr. Glynn: Yes, exactly.

Senator Angus: Now, is HSBC Canada a wholly owned subsidiary of — I forget the name of the mother or the parent bank.

Mr. Glynn: HSBC Holdings plc is the public company that you can buy shares in and so on. It is the London-based holding company. We go through several steps, but we are wholly owned by them.

Senator Angus: Is the head office actually in London, or is it in some other part of the U.K.?

Mr. Glynn: It is in London.

ou leur imposer des frais d'accès à ce point énormes que la proposition ne sera pas intéressante du point de vue économique. C'est un enjeu commercial. Je crois que les fusions vont déclencher les bonnes conditions, et je crois aussi que les conditions forceront aussi les forces de la concurrence à entrer en jeu.

Si vous étiez en position de force et que vous contrôliez les éléments essentiels de la prestation des services financiers, vous n'y renoncerez pas volontairement. Je ne crois pas qu'Interac ou qu'une des grandes banques cède quoi que ce soit volontairement, à moins qu'il ne soit établi que c'est là une mesure nécessaire pour préserver la concurrence et l'encourager au Canada.

Le sénateur Kroft: Si je vous comprends bien, ce serait un pas dans la bonne direction de la part du gouvernement en vue d'encourager la concurrence, surtout dans un climat de fusions.

M. Glynn: En effet. Ce n'est pas tant une question qui nous intéresse, nous particulièrement, étant donné que nous avons déjà des succursales. Nous avons environ 150 guichets automatiques de même qu'un réseau d'échanges, mais je pense surtout aux nouveaux arrivants qui voudraient exercer une certaine concurrence au Canada dans ce secteur et qui voudraient savoir comment faire dans le cas de transactions bancaires simples. Nous en parlons de façon générale puisque cela ne s'applique pas nécessairement à nous. Nous en profiterions aussi évidemment, puisqu'il serait certainement avantageux pour nous d'avoir accès à des milliers de guichets automatiques en Ontario plutôt qu'à des centaines.

Le sénateur Angus: Monsieur Glynn, le siège social de HSBC Canada se trouve-t-il à Vancouver?

M. Glynn: En effet.

Le sénateur Angus: Avez-vous d'autres sièges sociaux pour vos succursales à Toronto ou à Montréal?

M. Glynn: Pour la région de l'Ouest, c'est-à-dire les Prairies, nos bureaux régionaux se trouvent essentiellement à Calgary, et nous en avons à Toronto. Notre chef de l'exploitation, qui est le numéro deux au Canada, réside à Toronto et il dirige par conséquent notre bureau régional. Nous avons également un bureau régional à Montréal.

Le sénateur Angus: Mais ce ne sont pas des succursales, c'est bien plus, n'est-ce pas?

M. Glynn: En effet.

Le sénateur Angus: La Banque HSBC Canada est-elle une filiale à 100 p. 100 de la Banque... j'ai oublié le nom de la banque mère ou la banque d'origine.

M. Glynn: La Banque HSBC est la société ouverte où l'on peut acheter des actions et le reste; il s'agit en fait de la société de portefeuille basée à Londres. Il y a plusieurs niveaux, mais nous sommes détenus par elle en propriété exclusive.

Le sénateur Angus: Le siège social est-il vraiment à Londres ou ailleurs au Royaume-Uni?

M. Glynn: Il est à Londres.

Senator Angus: It is a widely held bank.

Mr. Glynn: Very widely held.

Senator Angus: Did I hear you say that you are the second largest financial services company in the world?

Mr. Glynn: I do not know if I said that, but in terms of market capitalization, I believe we are number two. Citibank is number one, and HSBC I believe is number two. I believe our market capitalization is around \$110 billion U.S., in that order of magnitude.

Senator Angus: I am just trying to get a perspective on this. Because you are wholly owned by what we call a foreign entity, you do not have the same legal status in Canada as, say, the five banks that are talking about mergers; correct?

Mr. Glynn: That is right. We are a Schedule II bank.

Senator Angus: Does it really make a difference? Would you rather be a chartered bank with all the same rights and privilege and obligations that those five big banks in Canada have? Does it make a difference in the day-to-day life of the HSBC?

Mr. Glynn: No, it does not. We basically have the same powers. The principal difference is that, as a Schedule II bank, we can be wholly owned, whereas Schedule I banks have ownership restrictions — 20 per cent by a single owner, I believe. The irony of the Schedules Is is that, while they have restrictions on single ownership, they could be 100 per cent foreign owned. In other words, the Royal Bank is listed in New York, and theoretically speaking, 100 per cent of their shares could be owned by Americans, but the restriction is about single ownership.

Senator Angus: Having established that, then, whether you are a Schedule I or a Schedule II bank, it does not really affect you. Really, you are just part of a much larger bank, in a sense. I am trying to create the analogy here.

Let us say that several of the banks, the Royal Bank, the Bank of Montreal and the TD, were all allowed to merge together. That would put them closer really to what you are in terms of bigness and clout in the international markets. Is that correct?

Mr. Glynn: Yes. I basically say that we do not need to merge because we already have the global scope and the critical mass, the importability of IT and so on. They are trying to be larger.

Senator Angus: Like you.

Le sénateur Angus: Et c'est une banque à participation multiple?

M. Glynn: Oui, très multiple.

Le sénateur Angus: Vous ai-je entendu dire que vous êtes la deuxième société de services financiers en importance dans le monde?

M. Glynn: Je ne sais si j'ai bien dit cela, mais pour ce qui est de la capitalisation du marché boursier, nous sommes en effet au deuxième rang. C'est Citibank qui nous devance, et nous arrivons au deuxième rang. Notre capitalisation du marché boursier se situe à environ 110 milliards de dollars américains, dans cet ordre de grandeur.

Le sénateur Angus: J'essaie simplement de jauger la question. Étant donné que vous êtes la propriété exclusive de ce que nous appelons une entité étrangère, vous n'avez donc pas le même statut juridique au Canada que les cinq grandes banques qui parlent de fusion, n'est-ce pas?

M. Glynn: En effet, nous sommes une banque de l'Annexe II.

Le sénateur Angus: Est-ce que cela fait vraiment une différence? Préférez-vous être une banque à charte qui aurait les mêmes droits, privilèges et obligations que les cinq grandes banques du Canada? Quelle différence cela fait-il dans le quotidien de la HSBC?

M. Glynn: Cela ne fait aucune différence; au fond, nous avons les mêmes pouvoirs. La grande différence vient de ce que, à titre de banque de l'Annexe II, nous pouvons être la propriété exclusive d'une autre banque, tandis que les banques de l'Annexe I sont soumises à des limites de propriété, et je crois que c'est 20 p. 100 par propriétaire individuel. Mais il y a quelque chose d'ironique dans le cas des banques de l'Annexe I: même si elles sont soumises à des restrictions en ce qui concerne la propriété individuelle, elles pourraient néanmoins appartenir à 100 p. 100 à des étrangers. Autrement dit, la Banque Royale est cotée en bourse à New York, et en théorie, 100 p. 100 de ses actions pourraient être la propriété d'Américains, puisque la restriction s'applique aux propriétaires individuels.

Le sénateur Angus: Cela étant dit, que vous soyez une banque de l'annexe I ou de l'annexe II, cela ne vous touche pas vraiment. En réalité, vous faites partie d'une banque beaucoup plus grande, d'une certaine façon. J'essaie simplement de faire une comparaison.

Supposons que l'on permette la fusion de plusieurs banques, comme la Banque Royale, la Banque de Montréal et la Banque TD. Cela en ferait une banque qui serait presque de la même grandeur que la vôtre et qui aurait presque la même poigne que vous sur les marchés internationaux, n'est-ce pas?

M. Glynn: En effet. Ce que j'essaie de dire, c'est qu'il ne nous est pas nécessaire de fusionner car nous avons déjà le champ d'application et la masse critique à l'échelle mondiale, nous importons la technologie de l'information, et cetera. Ce sont les autres qui essaient de grossir.

Le sénateur Angus: De devenir comme vous.

Mr. Glynn: Which in a sense is like us. They are trying to be like us.

Senator Angus: That is what I thought. That makes you well-placed, then, to answer a question that I asked the ING Bank this morning, because in a way they are similar. I know they have a different business model than you do, but they are part of a larger organization worldwide. They have the staying power and the bigness that some of these Canadian banks are saying they need to compete globally. Is that right?

Mr. Glynn: ING is a very large organization, yes.

Senator Angus: I asked a question this morning, and I think I was happy with the answer, but I just want to ensure that I have not missed anything.

At the end of ING's testimony, the individual said that, therefore, in conclusion, they think mergers would be a good thing for Canada, that they it is important for Canada that they have a domestic bank that is able to compete globally. My question is this: What do you mean by "compete globally"? What would you be able to do that you cannot do now, and what would be better for Canada?

Mr. Glynn: Did you ask that question of the CEOs of the big six? They really should answer that. I believe, based on reading their strategies and hearing their speeches, that they at least have North American aspirations. I certainly believe that is good for Canada — to have major financial institutions that are players within North America in a meaningful way so that we have seamless banking. In that context, I would say that size is an issue. However, I cannot really speak for the major Canadian banks.

Senator Angus: Well, as a matter of public policy, we get to the situation where we only have the so-called big six that are truly Canadian, if you will. Soon that will be a harder statement to make, I guess, in the nature of things.

However, from a public policy point of view, it is being put to us constantly, as it was in the 1998 hearings. The world has changed and I believe it is a much more friendly environment now for a bank merger than it was in 1998. It may not be perfectly friendly, but it seems to have evolved. The evidence we are hearing, and your testimony, would tend to corroborate that.

Is it really important for Canada's financial services sector to have a home-grown player that can compete with the big guys in London, New York and Tokyo financial centres?

Mr. Glynn: I am expressing only my own personal views.

M. Glynn: Oui, dans un certain sens: elles essaient de nous ressembler.

Le sénateur Angus: C'est ce que je pensais. Dans ce cas, vous êtes bien placé pour répondre à une question que j'ai posée ce matin à la Banque ING, qui est un peu comme vous. Je sais que leur modèle d'affaires est différent du vôtre, mais cette banque fait partie d'une grande organisation à l'échelle mondiale. Elle a l'endurance et la taille que certaines banques canadiennes estiment nécessaire pour leur permettre d'affronter la concurrence internationale. Est-ce bien cela?

M. Glynn: En effet, ING est une très grande organisation.

Le sénateur Angus: J'ai posé une question ce matin dont la réponse m'a satisfait, mais je voudrais la répéter au cas où j'aurais manqué quelque chose.

À la fin du témoignage d'ING, son représentant a conclu qu'à son avis, les fusions seraient avantageuses pour le Canada, puisqu'il était important pour notre pays de posséder sa propre banque qui soit capable de se mesurer aux autres à l'échelle internationale. Voici donc ma question: Qu'entendez-vous par «se mesurer aux autres à l'échelle internationale»? Que pourriez-vous faire de plus que vous ne pouvez pas déjà faire et qui avantagerait le Canada?

M. Glynn: Avez-vous posé la question au PDG des six grandes banques? C'est à eux d'y répondre mais si j'interprète bien leurs stratégies et pour avoir entendu leurs discours, je comprends qu'ils ont à tout le moins des aspirations à l'échelle nord-américaine. Je suis convaincu que ce serait bénéfique pour le Canada que d'avoir de grandes institutions financières qui soient fortes à l'échelle nord-américaine et qui permettent d'avoir des opérations bancaires uniformes. Voilà pourquoi je dirais que, dans ce contexte, la taille a son importance. Mais je ne peux toutefois pas parler pour les grandes banques canadiennes.

Le sénateur Angus: Si l'on considère la question sous l'angle de la politique des pouvoirs publics, on ne se retrouve au fond qu'avec six grandes banques, véritablement canadiennes. De plus, étant donné ce qui se passe actuellement, ce sera encore moins vrai.

Mais on invoque toujours devant nous, comme on le faisait lors des audiences de 1998, la question de la politique officielle du gouvernement. Le monde a changé, et j'ai l'impression que l'on est beaucoup moins opposé aujourd'hui à des fusions bancaires qu'on ne l'était en 1998. On n'y souscrit peut-être pas sans réserve, mais il semble que l'ambiance générale a évolué. De plus, ce que vous entendez dire et votre témoignage d'aujourd'hui semblent corroborer cette impression.

Est-il vraiment important pour le secteur des services financiers du Canada d'avoir son propre joueur canadien pure laine qui puisse se mesurer aux grands centres financiers de Londres, New York et Tokyo?

M. Glynn: Je n'exprime ici que mon point de vue personnel.

I believe it is important to try. It would be wrong if the merger process did not allow a Canadian bank to try to be a major player. The Canadian banks have worthy aspirations.

Senator Angus: Mr. Glynn, you said what all of the CEOs thus far have said, that merging is a legitimate business strategy for a major Canadian bank, provided the right proposal is crafted together and there is not some Draconian element that would offend the Competition Bureau or prudential concerns. Given that it is a legitimate business strategy, and everybody seems to agree, what impediments, if any, do you see? Frankly, the senators on this side of the table are going through a bit of a dilemma. We are wondering what we are doing here? The law allows it and it is recognized as a legitimate business strategy — there is a process in place, and we have had these hearings before, the result of which was the MacKay report. Yet, all kinds of money is being spent and effort expended to answer a question that seems to have already been answered.

Am I missing something? You are an expert in the business. What is unclear out there, other than the political will of the present government to approve or not to approve a merger?

Mr. Glynn: I guess I am not really able to respond to that. I do not know what is unclear. It was expressed by the Minister of Finance that clarity was required for the public policy part of the merger discussion. However, I really do not have a comment on the process and why it is so difficult. We are not involved, so I have not paid much attention to it. In our own way, we are trying to build the bank in Canada to be the best that it can be. It is not something that we pay much attention to because we are not involved in the process. We are simply debating amongst ourselves about how we can fill the void, if there are competitive voids. Really, I cannot answer your question the way you have asked it.

Senator Angus: You did answer it, in the sense that you do not see what is unclear, because we do not see it either.

However, Senator Kroft was questioning you on this business of the branches, and you may have answered it. If so, please stop me. We have read in the newspaper that your organization has indicated that if there were mergers and there were a necessity to divest branches, you would be willing buyers. You have acknowledged there are probably too many branches, so you would not think it a good idea to build new ones.

Did I understand that correctly, that you would be willing acquirers, if necessary and if available?

Il me semble qu'il faut essayer. On aurait tort de ne pas permettre à une banque canadienne d'essayer d'entrer dans les ligues majeures grâce aux fusions. Les banques canadiennes ont des aspirations valables.

Le sénateur Angus: Monsieur Glynn, vous avez repris à votre compte ce que tous les PDG nous ont dit jusqu'à maintenant, à savoir que la fusion est une stratégie commerciale légitime pour toute grande banque canadienne, dans la mesure où il est possible de faire sur mesure la proposition qui convienne et qu'elle ne soit pas assortie d'un quelconque élément draconien qui pourrait offenser le Bureau de la concurrence ou faire fi des considérations de prudence. Étant donné que l'on parle ici d'une stratégie commerciale légitime, et que tous semblent s'entendre là-dessus, quels sont les obstacles que vous prévoyez, s'il y en a? Je dois avouer que les sénateurs de côté-ci de la table se trouvent devant un dilemme. Nous nous demandons ce que nous pouvons bien faire ici. La loi permet la fusion, qui est d'ailleurs reconnue comme une stratégie commerciale légitime; une procédure existe et nous avons déjà tenu des audiences là-dessus, qui se sont soldées par le rapport MacKay. Et pourtant, on dépense des quantités d'argent et on déploie beaucoup d'efforts pour répondre à une question qui semble avoir déjà sa réponse.

Y a-t-il quelque chose qui m'échappe? Vous êtes un spécialiste dans votre domaine. Qui a-t-il de nébuleux, autre que la volonté politique du gouvernement actuel d'approuver ou de refuser la fusion?

M. Glynn: Je ne suis pas vraiment en mesure de répondre à cela. Je ne sais pas ce qui est nébuleux. Le ministre des Finances a dit que la partie de la discussion sur la fusion portant sur la politique gouvernementale devait être claire. Toutefois, je ne sais que vous dire au sujet de la démarche suivie pour expliquer pourquoi elle est à ce point pénible. Comme cela ne nous touche pas directement, je n'y ai pas prêté beaucoup d'attention. Nous tentons, à notre façon, de développer une banque au Canada qui soit la meilleure qui soit. Nous n'avons pas accordé beaucoup d'attention à la question car nous n'y prenons pas part. Nous discutons simplement entre nous de la façon dont il est possible de combler le vide, si tant est qu'il y a des vides concurrentiels. Je répète qu'il m'est impossible de répondre à la question telle que vous l'avez formulée.

Le sénateur Angus: Vous y avez répondu, en disant ne pas comprendre ce qui est nébuleux, car nous ne comprenons pas nous non plus.

Mais le sénateur Kroft vous a interrogé sur les filiales, et comme vous aurez peut-être déjà répondu à ma prochaine question, veuillez m'interrompre, le cas échéant. Les journaux laissent entendre que votre organisation a fait savoir qu'advenant certaines fusions et la nécessité de céder des filiales, vous seriez prêts à les acheter. Vous avez reconnu qu'il y avait probablement trop de filiales actuellement, donc à votre avis, ce ne serait peut-être pas une bonne idée d'en ouvrir d'autres.

Ai-je bien compris que vous seriez volontiers acquéreurs si l'occasion s'en présentait?

Mr. Glynn: Yes. I would say, yes, that we have grown through acquisition and through building — an organic growth. We are eager to grow more. We declared this early on, that we would like to be at the table or at least invited to discuss the options where we might grow our market share. It is not just in branches, but it could be in cards or in the area of investment, advisers and so on. It is just a broad statement when we say that we are interested in growing, and we have been supported to a large extent in Canada, to date. We would like to build and to grow more.

Senator Angus: I believe we talked yesterday about the more than \$5 billion in assets of the chartered banks. Is it assets or capital base?

The Chairman: It is equity.

Senator Angus: Where do you rank? First of all, what is your amount?

Mr. Glynn: In Canada, we are around \$2 billion in equity.

Senator Angus: Does that place you seventh?

Mr. Glynn: Yes, we are the seventh largest bank. There are the big five and then the National Bank of Canada, which is sixth, and then we are the seventh largest bank. After that it drops, I believe, to Laurentian. That is where we rank in Canada.

Senator Setlakwe: Good afternoon, Mr. Glynn. My question follows upon the question asked by Senators Kroft and Angus. You say that you are looking to fill a void and that you want to move eastward. I am sure you are aware that one of the preoccupations of this committee, and of Canadians generally, is the extent to which mergers will affect retail banking. As a follow-up to Senator Kroft's question, how far will you go to establish branches outside of the metropolitan centres?

Mr. Glynn: First of all, retail is a big part of what we do. In fact, it is probably the majority of what we do. Most of our 160 outlets are focused on retail.

We are comfortable and happy to operate in all centres of Canada. We are in small communities and in large communities. From that perspective, I believe we have a pretty broad commitment to the Canadian market. We are in Campbell River, in Penticton, in Chicoutimi, in Fredericton, in Timmins, et cetera. We have quite a broad reach. That is the focus of our delivery.

Senator Setlakwe: As a supplementary, many foreign banks have tried to establish themselves in Canada. Why have you been so successful where others have pulled out?

M. Glynn: Oui. Je dirais qu'effectivement notre expansion est attribuable aux acquisitions et à la croissance — une croissance organique. Nous tenons à poursuivre notre croissance. Nous avons indiqué dès le départ que nous aimerions être présents à la table ou du moins être invités à discuter des options qui nous permettraient d'accroître notre part du marché. Il n'y a pas que les succursales; il pourrait s'agir des cartes ou des investissements, des conseillers, et cetera. Lorsque nous disons que nous voulons poursuivre notre croissance, nous songeons à la gamme des services, et, à ce jour, nous avons reçu un assez bon appui au Canada. Nous voulons continuer à bâtir et à croître.

Le sénateur Angus: Hier, nous avons parlé, je crois, de l'actif des banques à charte qui dépasse 5 milliards de dollars. S'agit-il d'éléments d'actif ou de leur capital de base?

Le président: Il s'agit de leurs capitaux propres.

Le sénateur Angus: Où vous situez-vous? Tout d'abord, quel est votre actif?

M. Glynn: Au Canada, nos capitaux propres se chiffrent à environ 2 milliards de dollars.

Le sénateur Angus: Vous occupez donc le septième rang?

M. Glynn: Oui, nous sommes la septième banque en importance. Il y a les cinq grandes banques puis la Banque Nationale du Canada, qui est sixième, et nous arrivons au septième rang. Puis, assez loin derrière, il y a, je crois, la Banque Laurentienne. Voilà donc où nous nous situons au Canada.

Le sénateur Setlakwe: Bonjour, monsieur Glynn. Ma question porte sur le même sujet que celle posée par les sénateurs Kroft et Angus. Vous dites que vous voulez combler un vide et poursuivre votre expansion vers l'est. Vous savez sans doute que l'une des questions que se pose ce comité, et les Canadiens en général, consiste à savoir dans quelle mesure les fusions auront des répercussions sur les services bancaires de détail. J'aimerais enchaîner sur la question du sénateur Kroft et vous demander jusqu'où vous irez pour ouvrir des succursales à l'extérieur des centres métropolitains?

M. Glynn: Tout d'abord, je tiens à préciser que les services bancaires de détail constituent une part importante de nos activités. En fait, c'est probablement notre principale activité. La plupart de nos 169 locaux bancaires mettent l'accent sur les services de détail.

Nous sommes à l'aise et heureux d'oeuvrer dans tous les centres du Canada. Nous sommes présents dans les petites et les grandes collectivités. De ce point de vue, je crois que notre engagement dans le marché canadien est assez étendu. Nous avons des locaux à Campbell River, à Penticton, à Chicoutimi, à Fredericton, à Timmins, et cetera. Nous sommes un peu partout. La prestation de nos services en dépend.

Le sénateur Setlakwe: Question supplémentaire. De nombreuses banques étrangères ont essayé de s'établir au Canada. Pourquoi avez-vous connu un tel succès alors que tant d'autres ont été obligés de se retirer?

Mr. Glynn: We have taken a view that we want to be a mainstream bank. We took the view that we would raise deposits and then lend them, which is kind of an old-fashioned view. We did not build a model that was based on wholesale funding. We looked for opportunities to deal with retail business and with retail customers. We started on that basis and worked our way up. I believe that is a sound strategy, albeit an old-fashioned strategy.

This has been accomplished by building a retail deposit base and providing service to that group on a full range of services. The same procedure is followed on the commercial side. We were also opportunistic when people left the market, thereby acquiring a number of organizations. It was built around customer segments of doing what is best for the retail customer and the commercial customer and on a very broad basis.

That strategy is different than most of the foreign banks that are either niche players or just in the corporate sector. Having too narrow a view in financial services is not a good thing. A broad perspective of serving the customer very well is the strategy that worked well for us.

Senator Meighen: Senator Angus has concentrated to some extent on the advantages of a merger among Canadian chartered banks and their ability to play in the big leagues with you and other banks of that size. I wanted to look more internally for a moment.

If the situation with chartered banks that we have today persists, and there are no mergers, how do you see the landscape in five or seven years from now? Will it be better for the Canadian depositor or the Canadian borrower, or will it be worse?

Mr. Glynn: That is an interesting question. I have two points.

First, I think their market share will grow in the unconventional areas. In other words, there will be growing pressure on branches to justify their existence. The change will continue in terms of how people use banks. It may be viewed as a negative by public policy-makers that people simply will wonder why branches exist because they are accustomed to dealing on the Internet or with debit cards. You will see that happen naturally, particularly if we freeze the situation the way it is today.

I would also say that North American integration vis-à-vis the economic marketplace, having Canada and the U.S. joined at the hip, so to speak, is a public policy desire. I see that evolving. If Canadian banks do not have a chance to succeed in the U.S. market and be leaders in cross-border business, other people will do it for them.

We have already declared that we think we have a particularly strong position in NAFTA and in the U.S. and Canada. Some of the U.S. banks, particularly when they get over the current issues

M. Glynn: Nous avons décidé que nous voulions être une banque ordinaire. Nous avons décidé que nous allions accepter des dépôts et accorder des prêts, ce qui est une idée un peu démodée. Nous n'avons pas construit un modèle fondé sur les fonds de gros. Nous avons cherché à faire affaire avec des commerces et des acheteurs au détail. C'est la base que nous nous sommes donné pour commencer, puis nous avons ajouté des services. Je crois que c'est une bonne stratégie, quoiqu'un peu démodée.

Nous avons accepté des dépôts de détail et nous avons offert une gamme complète de services à cette clientèle. Puis, nous avons fait la même chose pour le secteur commercial. En outre, lorsque les gens voulaient se retirer du marché, nous en avons profité pour acquérir un certain nombre d'établissements. Nos activités sont axées sur la segmentation de la clientèle et nous tâchons d'offrir une gamme étendue de services afin d'offrir à nos clients de détail et à nos clients commerciaux ce qu'il y a de mieux pour eux.

Cette stratégie est différente de celle adoptée par la plupart des banques étrangères qui sont très spécialisées ou qui offrent des services bancaires uniquement aux entreprises. Il ne faut pas avoir une vue trop étroite des services financiers. La stratégie qui nous a réussi consiste à répondre très bien aux besoins du client en lui offrant toute une gamme de services.

Le sénateur Meighen: Le sénateur Angus s'est concentré dans une certaine mesure sur les avantages d'une fusion entre les banques à charte canadiennes et sur leur capacité de jouer dans les ligues majeures avec vous et d'autres banques de la même importance. Pour ma part, j'aimerais brièvement envisager la question sous l'angle interne.

Si la situation actuelle des banques à charte persiste et qu'il n'y ait pas de fusions, comment voyez-vous le paysage bancaire dans cinq ou sept ans? Sera-t-il plus favorable aux déposants et emprunteurs canadiens, ou serait-il moins avantageux?

M. Glynn: C'est une question intéressante. Ma réponse sera double.

Premièrement, je crois que leur part de marché se développera dans des secteurs non traditionnels. En d'autres mots, les succursales seront de plus en plus obligées de justifier leur existence. Les activités bancaires des clients continueront à évoluer. Ceux qui élaborent les politiques gouvernementales auront peut-être une impression négative lorsque les clients qui ont l'habitude d'utiliser l'Internet ou les cartes de débit se demandent pourquoi les succursales existent. Cela se produira naturellement, surtout si on impose le statu quo.

Je dirais également que l'intégration du marché économique nord-américain, où les marchés canadien et américain sont indissociables, en quelque sorte, est un objectif gouvernemental. Je pense que cette situation évoluera. Si les banques canadiennes n'ont pas l'occasion de réussir sur le marché américain et de devenir des chefs de file du commerce transfrontalier, d'autres le feront à leur place.

Nous avons déjà dit que nous pensons être en très bonne position au sein de l'ALENA, aux États-Unis et au Canada. Certaines banques américaines pourraient très bien songer à une

they are facing, may very well be interested in coming North. You should bear that in mind, attracting banks to come North, maybe under a different model than they came north 20 years ago.

In the U.S., they will recognize that North American economic integration is critical. If the Canadian banks do not do it, I think probably the U.S. banks will.

Senator Meighen: The scenario we are painting then is that if there are no mergers the Canadian banks will not be able to play a significant role internationally. On the other side of the coin, it is increasingly likely that domestically the role being played by American and other foreign banks will increase dramatically. It does not sound like a great scenario to contemplate from the public policy perspective.

If I am correct on that, and I may have been putting words in your mouth as well as my own, it seems that the only way to break this probable scenario is for mergers to occur. If mergers were to occur, then by your evidence Canadian banks would be able to play a more significant role abroad.

Also, the merger would then open up the domestic market to more legitimate competition. There would be sales of branches. There would be sales of business lines, such as in the TD-Canada Trust merger. There would be a shaking up of the domestic market to the benefit of the Canadian depositor.

Am I right in that, in your view?

Mr. Glynn: On the latter point, yes. Canadian banks are very effective competitors. To an extent, mergers create room, which will attract competition. That is probably good. In that sense, I agree.

You were putting words in my mouth a bit. Canadian banks have effectively competed abroad. Their focus is largely North American at the present time, and they have done a number of things in the U.S., so I do not want to suggest that they cannot succeed in their current mode.

They probably could succeed better because size is relevant when you are making acquisitions and operating in the U.S. market. However, I do not want to suggest that their current modus operandi cannot be successful.

Senator Meighen: They have certainly told us that they could do better if they were bigger.

One of the chief complaints heard by public policy-makers in this area is the rather bleak future that some people paint of the rural customer. You have alluded to the fact that Canadians are using remote banking channels, ATMs, telephones and the Internet. Is this the way we are moving for people who do not

expansion vers le Nord, surtout lorsqu'elles auront réglé leurs problèmes éventuels. Vous devriez songer à attirer des banques au Canada, peut-être en leur imposant des règles différentes de celles auxquelles ont fait face les banques qui se sont installées ici il y a 20 ans.

Les Américains reconnaîtront que l'intégration économique nord-américaine est essentielle. Si les banques canadiennes n'agissent pas, je pense que les banques américaines le feront probablement.

Le sénateur Meighen: Ainsi, d'après le scénario qui se dégage, si elles n'ont pas le droit de fusionner, les banques canadiennes ne pourront pas jouer un rôle important sur la scène internationale. Le revers de la médaille c'est que le rôle que jouent les banques américaines et autres banques étrangères installées au Canada s'accroîtra considérablement. Du point de vue de la politique gouvernementale, ce n'est pas un scénario très reluisant.

Si ce que je viens de dire est exact, et je vous fais peut-être dire des choses que vous n'avez pas dites, il me semble que le seul moyen d'éviter ce scénario est d'autoriser les fusions. D'après votre témoignage, si les banques canadiennes fusionnent, elles seront en mesure de jouer un rôle important à l'étranger.

En outre, la fusion ferait de la place sur le marché intérieur pour d'autres concurrents légitimes. Des succursales seraient vendues. Des secteurs d'activité seraient également vendus, comme cela a été le cas lors de la fusion TD-Canada Trust. Cela provoquerait un remue-ménage du marché intérieur dont profiterait le déposant canadien.

Ai-je raison, à votre avis?

M. Glynn: Sur ce dernier point, oui. Les banques canadiennes sont très compétitives. Dans une certaine mesure, les fusions créent un vide qui attirera la concurrence. C'est probablement une bonne chose. En ce sens, je suis d'accord.

Cependant, il est vrai que vous me faites un peu dire ce que je n'ai pas dit. Les banques canadiennes ont bien soutenu la concurrence à l'étranger. À l'heure actuelle, elles concentrent leurs efforts surtout en Amérique du Nord et elles ont entrepris un certain nombre d'activités aux États-Unis; je ne voudrais donc pas laisser entendre qu'elles seraient incapables de réussir dans leur cadre actuel.

Par contre, elles pourraient probablement faire mieux car la taille est importante pour qui veut faire des acquisitions aux États-Unis et participer au marché américain. Toutefois, je ne voudrais pas laisser entendre que leurs méthodes actuelles les empêchent de réussir.

Le sénateur Meighen: Pour leur part, elles nous ont clairement dit qu'elles réussiraient si elles étaient plus grandes.

L'une des principales craintes qu'entendent formuler les décideurs gouvernementaux concerne l'avenir assez peu reluisant que certains prédisent pour les clients des régions rurales. Vous avez mentionné le fait que les Canadiens utilisent la banque à domicile, les guichets automatiques, les téléphones et l'Internet.

live in large centres or centres of a certain size? You have said that you are in Penticton and Fredericton. Those are still fairly substantial communities.

What is the future in your view for the person who lives in a rural town or an area of less than 5,000 people? Will it necessarily be remote banking? If we have mergers, if branch systems are made available for purchase, will they be purchased and will a banking institution take them believing that interface with the customer cannot just be limited to electronic devices and that face-to-face encounters are still important?

Mr. Glynn: We use the expression internally “high-touch, high-tech.” We are big believers in personal relationships and people contact. If you go into our operations, you will see many people and lots of traditional places to interact. In fact, when people come to branches, they want more meaningful contact than in the past, they were relied on branches for transactions only. We are big believers in people.

The issue for very small communities is that the definition of “people” might be in the form of a roving sales force. People would not necessarily be housed in a branch in that community; they may use the post office for deposits or for some ability to transact. There would be people who visit but who are not necessarily resident on a full-time basis.

It eliminates the cost of leases, heat and so on. We are certainly seeing roving sales forces in mortgages and investments. There is an active deposit broker market in Canada to serve small communities. Much people contact will be present, but in a different way than what we are accustomed to seeing.

Senator Meighen: Mr. Glynn, why has that not grown more quickly?

I am familiar with a town of less than 1,500 people in Atlantic Canada. It has one chartered bank in a large, imposing building on the main street. That is it. I wonder why another financial institution would not visit in the same way libraries visit, to conduct the type of banking that I would venture a guess most people in that town want. It is not highly sophisticated syndicates they are seeking to form. People would want to deposit a paycheque, withdraw money from an account, or perhaps negotiate a small loan for a house addition. Those are not terribly complicated transactions. Why could such services not be provided either by a small one- or two-person branch in the local grocery store or, as you have suggested, by means of a mobile bank that travels from community to community?

There are examples of both already, but the concept has not really caught on. Why not?

Est-ce la voie de l'avenir pour les gens qui habitent à l'extérieur des grands centres ou des centres d'une certaine taille? Vous nous avez dit que vous avez des locaux à Penticton et à Fredericton. Ce sont des villes tout de même assez grandes.

D'après vous, que réserve l'avenir aux gens qui habitent dans des municipalités rurales ou dans des collectivités de moins de 5 000 habitants? Seront-ils obligés d'avoir recours à la banque à domicile? Si les banques fusionnent, si leurs réseaux de succursales sont mis en vente, trouverons-ils acheteur, est-ce qu'un établissement bancaire les achètera, croyant que l'interface avec le client ne peut pas se limiter à des appareils électroniques et que les contacts personnels sont encore importants?

M. Glynn: Dans notre banque, nous utilisons l'expression «réponse humaine compensatoire». Nous croyons fermement aux relations interpersonnelles et aux contacts avec les gens. Si vous allez dans nos locaux, vous verrez de nombreuses personnes et beaucoup d'endroits traditionnels propices aux interactions. En fait, lorsque des gens viennent dans nos succursales, ils veulent un contact plus satisfaisant que dans le passé, lorsqu'ils s'attendaient seulement à ce que les succursales s'occupent de leurs transactions. Nous croyons fermement aux personnes.

Dans les très petites collectivités, il se peut que ces «personnes» soient incarnées par des vendeurs itinérants. Les employés ne travailleraient pas nécessairement dans une succursale; les clients effectueraient peut-être leurs dépôts ou d'autres transactions au bureau de poste. Il y aurait peut-être des employés qui iraient sur place à l'occasion mais qui n'habiteraient pas nécessairement à plein temps dans la collectivité.

Cela élimine le coût des locations, du chauffage, et cetera. Il y a déjà des vendeurs itinérants d'hypothèques et d'investissements. Il existe, au Canada, un marché actif de courtage de dépôt pour desservir les petites collectivités. Il y aura de nombreux contacts personnels, mais qui prendront des formes différentes de celles auxquelles nous sommes habitués.

Le sénateur Meighen: Monsieur Glynn, pourquoi cela ne s'est-il pas développé plus rapidement?

Je connais bien une ville de moins de 1 500 habitants dans le Canada atlantique. Il y a une banque à charte installée dans un immeuble immense et imposant sur la rue principale. C'est tout. Je me demande pourquoi un autre établissement financier ne pourrait pas faire comme les bibliobus et se rendre dans cette ville de temps à autre pour fournir des services bancaires que, je le parierais, la plupart des gens de cette ville souhaitent. Ils ne cherchent pas à créer des consortiums financiers très compliqués. Les gens veulent déposer leur chèque de paie, retirer de l'argent de leur compte et peut-être négocier un petit prêt pour agrandir leur maison. Ce ne sont pas des transactions terriblement compliquées. Pourquoi de tels services ne pourraient-ils pas être fournis soit par une petite succursale qui compterait un ou deux employés installés dans un coin de l'épicerie locale ou, comme vous l'avez dit, par une banque itinérante qui se déplacerait d'une collectivité à l'autre?

Ces deux solutions existent déjà, mais le concept n'est pas très populaire. Pourquoi pas?

Mr. Glynn: There is a limit in terms of the economics of doing that. There is an urbanization pressure in Canada, and some small communities are struggling.

There is growth there. Those areas have probably been underserved and there are many opportunities for imaginative solutions. If you have access to ATMs, as I have described, you can use a corner of a grocery store. We have a little agency on Pender Island in the Gulf Islands, between Vancouver Island and Vancouver, where we actually operate out of a realtor's office and dispense cash and make loans.

You can do a lot of these imaginative things in small communities. Pender Island has maybe 1,500 people.

I would encourage more of those non-conventional forms of banking.

Senator Kroft: I have a very specific question. I am interested very much in how banks compete in the marketplace. You said you are by equity the seventh largest bank in Canada. I believe you said in your introductory remarks that you were the largest issuer of letters of credit in Canada. I am fascinated by your ability to do that. I am not sure if that includes accepting or confirming incoming letters of credit or if you are actually generating the letters of credit on behalf of Canadian businesses for the most part. It is a very impressive fact and I am curious how you have done it.

Mr. Glynn: Again, it is an illustration of the fact that competition and an international bank can come into this market and add value. Our 81-country reach gives people the ability to take advantage of our trade services in a way that I think the local competitors, the local banks, have not been able to prove in terms of value.

We have targeted that group. Trade, as I think I pointed out, is critical. We have gone from a standing start to that level, where we added value to the Canadian market that did not exist. In many circles, the big five look quite similar. Their strategies are similar; they look similar; their services are similar. Competition is providing a different value proposition. That is what I think we should encourage more of. People who have unique strengths can come to this market. If one of our strengths is to take Canadians to the world and facilitate their trade, I think that is great. I would hope that out of this process a few others will arrive in Canada, and then Canada will have the best of both worlds.

Senator Kroft: I think that is great, too.

The Chairman: Thank you for your time. It was nice to meet with you again. Good luck in all your endeavours.

Our next witnesses are from the National Bank of Canada. Welcome, gentlemen. Do you have an opening statement?

M. Glynn: Il existe des contraintes économiques. L'urbanisation du Canada s'accroît et certaines petites collectivités subsistent de peine et de misère.

Il y a là un potentiel de croissance. Ces régions ont probablement été mal desservies et on peut envisager de nombreuses solutions ingénieuses. On peut, comme je le disais, installer un guichet automatique dans un coin de l'épicerie. Nous avons, dans l'île Pender, l'une des îles Gulf, située entre l'île de Vancouver et Vancouver, un petit comptoir dans le bureau d'un agent d'immeuble où les gens peuvent effectuer des retraits et obtenir des prêts.

On peut trouver de nombreuses solutions novatrices dans les petites collectivités. L'île Pender compte environ 1 500 habitants.

J'encouragerais le recours à ces activités bancaires non traditionnelles.

Le sénateur Kroft: Je voudrais vous poser une question très précise. Je m'intéresse beaucoup à la manière dont les banques se font concurrence sur le marché. Vous avez dit que vous êtes la septième banque au Canada en raison de vos capitaux propres. Dans votre exposé, vous avez dit, je crois, que votre banque est le principal émetteur de lettres de crédit au Canada. Je trouve fascinant que vous puissiez faire cela. Je ne suis pas sûr si cela veut dire que vous acceptez ou confirmez les lettres de crédit que vous recevez ou si vous émettez en fait des lettres de crédit au nom d'entreprises canadiennes dans la plupart des cas. Je suis très impressionné et je serais curieux de savoir comment vous y êtes arrivés.

M. Glynn: Eh bien, voilà la preuve encore une fois qu'un compétiteur et une banque internationale peuvent ajouter de la valeur dans ce marché. Nous sommes présents dans 81 pays et cela permet à nos clients de profiter de services commerciaux que les compétiteurs locaux, les banques locales n'ont pas été en mesure de leur offrir.

Nous avons ciblé ce groupe. Je pense avoir déjà indiqué que le commerce est essentiel. Après un départ debout??? nous avons atteint ce niveau où nous pouvons ajouter de la valeur au marché canadien. Dans bien des milieux, les cinq grandes banques se ressemblent. Leurs stratégies sont semblables; elles se ressemblent; leurs services sont analogues. La concurrence offre quelque chose de différent et je pense que nous devons l'encourager. Les gens qui ont des compétences uniques peuvent participer à ce marché. Si l'un de nos atouts est de pouvoir ouvrir les portes du monde aux Canadiens et faciliter leurs échanges commerciaux, je pense que c'est formidable. J'espère que d'autres suivront notre exemple et s'installeront au Canada. Le Canada gagnera alors sur les deux fronts.

Le sénateur Kroft: Je pense, moi aussi, que c'est formidable.

Le président: Merci du temps que vous nous avez accordé. J'ai été ravi de vous revoir. Bonne chance dans toutes vos entreprises.

Nos prochains témoins représentent la Banque nationale du Canada. Bonjour, messieurs. Avez-vous un exposé préliminaire?

[Translation]

Mr. Réal Raymond, President and Chief Executive Officer, National Bank of Canada: Mr. Chairman, I would first like to thank you for the opportunity given to the National Bank of Canada to express its views on bank mergers and in particular on the merger approval process.

Let me begin by saying that we consider bank mergers to be a legitimate commercial practice, one which contains risks, as history has shown us time and time again.

Some portion of the distrust of mergers comes from the misconception people have that they cannot lose. In fact, only excessive market power or a substantial weakening of the competition can generate quick and risk-free gains. That is why our brief deals mainly with the conditions for sustaining competition while enabling the banks to act on their ambitions.

We all agree that markets have changed and will continue to change at an accelerating pace. First, the banks are being assaulted by an ever-growing horde of increasingly seasoned competitors. Second, information technologies have opened new channels, enabling individuals and companies to conduct payment, investment and loan transactions at a distance with an extended range of suppliers.

In spite of all these developments, we submit to the committee that a physical presence is the basis of the primary relationship between the banker and his client. The institution with the primary transaction account of an individual or an SME almost always benefits from a good portion of that client's other investment and credit products.

In fact, proximity and flexibility are decisive factors in the choice of a primary institution. The competition to obtain this special relationship occurs at the local level. The branch is where the most significant efforts are made to offer personalized, quality service, in order to attract and retain clients. It is this local competition that has to be preserved in the merger process at any price.

We believe that maintaining a high level of local competition through the physical presence of a sufficient number of institutions strongly committed to delivering quality services largely resolves the public interest concerns. Sound local competition is the best guarantor of easy access to varied sources of quality financial services at a competitive price for individuals and SMEs.

What service guarantees do we need if consumers have several different options for obtaining these services?

Preserving competition at the local level is the main challenge posed by mergers. That is why they are probably accompanied by divestitures of physical service points to individuals and SMEs.

[Français]

M. Réal Raymond, président et chef de la direction, Banque nationale du Canada: Monsieur le président, je tiens à vous remercier de l'occasion donnée à la Banque nationale du Canada d'exprimer ses vues sur les fusions bancaires, et en particulier sur la démarche visant à les approuver.

Premièrement, nous considérons les fusions comme une pratique commerciale légitime; elle n'est pas sans risques, comme l'a démontré maintes et maintes fois l'histoire.

Une partie de la méfiance envers les fusions, principalement pour les banques, vient de la fausse conception qu'il s'agit d'un gain assuré. Or, seul un pouvoir excessif de marché ou un affaiblissement notable de la concurrence, peut engendrer un gain rapide et sans risques. C'est la raison pour laquelle notre mémoire porte principalement sur les conditions au maintien de la concurrence, tout en permettant aux banques d'exprimer leurs ambitions.

Nous convenons tous que les marchés ont évolué et continueront d'évoluer de manière accélérée. D'une part, les banques subissent l'assaut d'une horde de concurrents toujours plus nombreux et davantage aguerris. D'autre part, les technologies de l'information ont ouvert de nouveaux canaux permettant aux individus et aux entreprises d'effectuer à distance des transactions de paiement, d'investissement, d'emprunt avec une gamme étendue de fournisseurs.

Malgré tous ces développements, nous soumettons qu'une présence physique est à la base de l'établissement de la relation primaire entre le banquier et son client. Qui détient le compte primaire d'un individu ou d'une PME bénéficie presque toujours d'une bonne part des autres produits d'investissement et de crédit.

Or, la proximité et l'accessibilité sont des facteurs déterminants du choix de cette institution primaire. La concurrence, pour obtenir cette relation privilégiée, se joue au niveau régional. C'est à la succursale que s'expriment les efforts les plus significatifs pour présenter un service de qualité qui vise à attirer et retenir les clients. C'est cette concurrence régionale qu'il faut préserver à tout prix dans le processus de fusion.

Nous croyons que le maintien d'une forte concurrence à l'échelle régionale, par la présence physique d'un nombre suffisant d'institutions fortement commises à la livraison de services de qualité, résout une bonne partie des préoccupations d'intérêts publics. Une saine concurrence régionale est le meilleur garant d'un accès facile à des sources variées de services financiers de qualité, à un prix compétitif pour les particuliers et les PME.

De quelles garanties de services avons-nous besoin si les consommateurs ont plusieurs autres options pour obtenir ces services?

Le maintien d'une concurrence régionale est le principal défi posé par les fusions. C'est la raison pour laquelle les fusions seront vraisemblablement accompagnées de «dessaisissement» de points physiques de services aux particuliers et aux PME.

We think that these divestitures can occur by being proactive, with the firm intention of maintaining a high level of competition, and where possible, attracting new players to provide a credible counterweight to banks that would otherwise achieve excessive market power.

As an illustration of this view, let me offer the merger of Fleet Bank and Bank Boston. The divestiture occurred in favour of Sovereign Bankcorp of Pennsylvania which used the opportunity to penetrate new markets. Corridors with excessive concentration of branches were drawn and all the branches of only one of the two banks were sold off. These included: a block of 90 branches of Bank Boston in Rhode Island and Connecticut and a block of 196 Fleet branches in Massachusetts and New Hampshire. Strict non-solicitation measures were applied. In short, Sovereign has been able to make a significant breakthrough in a new market by acquiring a real franchise and has become a credible competitor to regional giant Fleet.

We think that this is the approach that should be emphasized. Hence our proposal to apply the American approach, which is to say: in a given territory, divestiture should provide for the presence of groups of branches and SME loan offices of just one of the two banks, and not an amalgamation of service points — often the smallest or least profitable — of either of the two banks.

The territory so covered must be sufficiently extensive, either a whole province or, in the most densely inhabited provinces, a continuous geographic area that has a population of 2 to 3 million inhabitants and reflects one socio-economic reality. This approach would be of real interest to regional banks like ours that want to expand their presence in other markets. It would significantly resolve the public interest concerns. The buyer would preserve the essential, if not all, service points and employees, including regional management infrastructure and — why not — regional centralized basic office centres. Accessibility to services would be assured for both individuals and SMEs.

In fact, for these large regions, it would be as if the merger had never taken place. The National Bank has the resources and the desire to act as facilitator in the case of mergers between large banks. Our capitalization is excellent. For a large-scale transaction, C-8 allows us to open up our capital to a partner, up to 65 per cent.

Finally, our strategy is clearly focused on growth in Canada. Over the last 25 years, one of the constant concerns of public policy governing the financial markets has been to favour the emergence of new sources of competition for the big Canadian banks. For this purpose, legislative and regulatory incentives and accommodations have been made for trust companies, insurance companies and foreign banks.

Nous croyons que les «dessaisissements» peuvent s'effectuer en utilisant une approche proactive, avec une ferme volonté de maintenir un haut niveau de concurrence, en attirant possiblement de nouveaux joueurs afin de fournir un contrepoids crédible à une banque qui aurait autrement atteint un pouvoir excessif de marché.

Pour illustrer ma pensée, je prendrai l'exemple d'une fusion américaine: la Fleet Bank et la Boston Bank. Le «dessaisissement» s'est fait en faveur de Sovereign Bank Corp. de Pennsylvanie qui en a profité pour pénétrer de nouveaux marchés. Des corridors de concentration excessifs ont été dessinés. Toutes les succursales, d'une seule des deux banques faisant l'objet de la fusion, ont fait l'objet d'un «dessaisissement», soit un bloc de 90 succursales de Boston Bank dans le Rhode Island et le Connecticut, ainsi qu'un bloc de 196 succursales de Fleet Bank dans le Massachusetts et le New Hampshire. Des mécanismes stricts de non sollicitation ont été mis en place. Bref, Sovereign a pu pénétrer de manière significative un nouveau marché en acquérant une vraie franchise. Elle est devenue un concurrent crédible au géant régional qu'est Fleet.

C'est cette approche qu'il faut privilégier, d'où notre proposition d'appliquer l'approche américaine. C'est-à-dire que dans un territoire donné, un «dessaisissement» devrait prévoir la présence d'un regroupement de succursales ou de bureaux de prêts aux PME d'une seule des deux banques et non pas un amalgame de points de services, souvent les moins rentables ou les moins importants de l'une ou l'autre des deux banques.

Le territoire ainsi couvert devrait être assez vaste, soit une province ou dans les provinces les plus peuplées, une continuité géographique comptant une population de deux à trois millions d'habitants devant correspondre à une réalité socio-économique. Cette approche susciterait un grand intérêt pour les banques régionales comme la nôtre, désireuses d'étendre leur présence dans d'autres marchés. Elle réduirait de manière significative les préoccupations d'intérêt public. L'acquéreur conserverait l'essentiel, sinon tous les points de service et les employés, y compris l'infrastructure régionale de gestion, et pourquoi pas les centres régionaux de services centralisés. L'accessibilité aux services serait assurée pour les particuliers et les PME.

Pour ces grandes régions, c'est comme si la fusion n'avait jamais eu lieu. La Banque nationale a les ressources et la volonté de jouer un rôle de «facilitateur» dans l'éventualité d'une fusion entre grandes banques au Canada. Notre capitalisation est excellente et pour une transaction de grande ampleur, la législation C-8 déjà en place nous assure d'ouvrir notre capital à un partenaire jusqu'à 65 p. 100.

Enfin, notre stratégie est clairement axée sur une croissance au Canada. Au cours des 25 dernières années, l'une des préoccupations constantes, en matière de politiques publiques régissant les marchés financiers, a été de favoriser l'éclosion de nouvelles sources de concurrence aux grandes banques canadiennes. À cette fin, des encouragements et des accommodements législatifs ou réglementaires ont été apportés pour les sociétés de fiducie, les assureurs et les banques étrangères.

One cannot say that these initiatives have been marked by enormous success. The main reason for their failure is the enormous difficulty involved in building a network of physical service points from scratch, since access to such a network is the only way to establish diversified and sustainable relationships with individuals and SMEs.

The purchase of existing networks as part of the mergers of two big banks could succeed where all other approaches have failed.

We need a clear and unambiguous framework for the approval of potential mergers that would leave the least possible room for arbitrary decisions.

But we also need mechanisms that would promote the advent of new competitors in situations where mergers would cause too much risk in terms of lost competition.

[English]

Senator Tkachuk: It seems as though some of the banks outside of the big five talk to each other, because everyone seems to be covering an area different than what we have heard from someone else. That is refreshing.

Divestiture is a concern because of the area I am from, which is the Prairies. What was intriguing to me was your idea that the Royal Bank hooks up with the Bank of Montreal, then all the Royal Bank or all of the Bank of Montreal branches will go up for sale.

In the previous testimony this committee received, from HSBC, the witness spoke about the fact that HSBC was open to buying new branches. However, by the time the news reached them, what was available was a piece of real estate, the landlord calling and asking whether they wanted to rent an empty old bank branch. Yet we were told about the credit union being able to buy a bunch of Bank of Montreal branches.

In terms of how this would work, my guess is that they would rather sell to a non-competitor, so to speak, like a credit union. However, a credit union can also be a monopoly. Everyone talks about credit unions, and they are good operations. However, in Saskatchewan, if you do not wish to deal with a credit union, you may like to have a choice between a credit union and a branch.

When it comes to public policy, what process do we use to ensure divestiture is fair so everyone has a shot at it and that it is a true way to ensure competition in the marketplace? How do we put that forward in our recommendations? How does it work in practical terms with you being a potential purchaser?

Mr. Raymond: I agree with you. With the way it is structured today, remedies for potential mergers where assets would have to be disposed of are coming at the end of the process and not at the beginning. Therefore, my first suggestion is that you put that at the beginning of the process and not at the end of it.

On ne peut pas dire que ces initiatives furent teintées d'un énorme succès. La raison principale, à mon avis, tient de l'énorme difficulté de bâtir, *de novo*, un réseau de points physiques de service. L'accès à un tel réseau étant la seule manière d'établir des relations diversifiées et durables avec les particuliers et les PME.

L'achat des réseaux existants dans le cadre de fusion entre deux grandes banques pourrait réussir où tout le reste a donné des résultats plus ou moins éloquents.

Nous avons besoin d'un cadre clair et non équivoque, pour approuver les fusions éventuelles et qui laisserait le moins de place possible à l'arbitraire.

Nous avons aussi besoin de mécanismes qui favoriseraient l'entrée ou l'arrivée de nouveaux concurrents dans les situations où les fusions causeraient trop de risques au plan concurrentiel.

[Traduction]

Le sénateur Tkachuk: On dirait qu'à part les cinq grandes banques, il y a un dialogue entre les autres banques, car chacun semble aborder une question différente de celle dont nous ont entretenus les autres témoins. C'est très rafraîchissant.

Le dessaisissement m'inquiète car je suis originaire des Prairies. J'ai été intrigué de vous entendre dire que si la Banque Royale et la Banque de Montréal fusionnent, alors toutes les succursales de la Banque Royale ou toutes les succursales de la Banque de Montréal seraient mises en vente.

Le témoin que nous avons entendu juste avant vous, le représentant de la HSBC, nous a dit que sa banque était disposée à acheter de nouvelles succursales. Toutefois, ils ont appris qu'une succursale avait fermé lorsque le propriétaire a appelé pour leur demander s'ils étaient intéressés à louer une ancienne succursale; il ne restait plus que les locaux. Or, on nous a dit que la coopérative de crédit avait pu acheter plusieurs succursales de la Banque de Montréal.

Je suppose que les banques préfèrent vendre leurs succursales à un établissement comme une coopérative de crédit qui ne leur fait pas concurrence. Toutefois, une coopérative de crédit peut également exercer un monopole. Tout le monde parle des coopératives d'épargne et de crédit et ce sont de bonnes entreprises. Toutefois, en Saskatchewan, il serait bon que ceux qui ne souhaitent pas faire affaire avec une coopérative de crédit aient le choix de s'adresser à une succursale.

Quel mécanisme le gouvernement pourrait-il utiliser pour faire en sorte que les dessaisissements soient équitables et que tous les intéressés aient la chance de faire une offre et pour assurer que le marché soit compétitif? Comment pourrions-nous formuler cette recommandation? Comme cela se passe-t-il en pratique pour un acheteur éventuel?

M. Raymond: Je suis d'accord avec vous. À cause des structures en place, les recours dans le cas de fusions éventuelles où les parties doivent se dessaisir de certains éléments d'actif, sont disponibles à la fin du processus et non pas au début. Je vous suggère donc de faire intervenir ces recours au début du processus et non pas à la fin.

It does not mean that it has to be negotiated, because you need some competition to ensure that those who are disposing of those assets receive a fair price for it. What is important is having a clear definition of what is for sale. Is it for the buyers or the acquirer? Does it have potential to be a real, long-run competitor, making sure they will be in a position to keep the clients, not just a way of getting rid of the problem locally and then two years later all the customers returning to their former bank.

This is where it should be similar to the U.S. They have thousands of banks, but they have a clear process. At the beginning of the process, they establish the concentration, which side of the mergers will be put for sale. Then they engage, in some cases, in auctions and, in other cases, negotiated deals.

Therefore, if we were part of the discussions right at the beginning, knowing exactly what we would get access to, obviously there would be more potential buyers. It would speed up the process. It would reduce the uncertainty for the clients. Potential buyers would know right at the beginning that they have a choice. Instead of saying, "Well, if the two banks merge, I am out of choice," they would know right at the beginning of the process, before the hearings and before the other steps, that there is a potential competition in place for them.

Senator Tkachuk: When you say "at the beginning of the process," is it because the banks that are deciding to merge know the percentages that they can own in a particular market share or they know the market share ahead of time, or is it because the regulator would say, "If you two merge, you have to dispose of this much," or is it a combination of the two?

Mr. Raymond: It is a combination of the two. Locally, you can look at the merger of two banks and know very well what will be disposed to make sure that you are not concentrating the market too much. Those rules are well-known, so that is not an issue.

However, the issue is what will be for sale. If you reach, for example, 38 per cent of market share in Edmonton, it does not give the buyer any certainty in terms of what it is the two banks will dispose of. They will not let go of their best branch. However, if there a process is in place either with the Competition Bureau or the Superintendent of Financial Institutions, and if they want to go further in the process, carving out what it is they would have to dispose of, then the process would be much clearer and much easier. Then credit unions and banks like ours would be in a position to assess the risk and decide whether to step into a particular transaction.

Senator Tkachuk: Let us use the city of Edmonton as an example. Suppose two banks decide to merge, the result of which would be a 55 per cent market share. Suppose the Competition Bureau said that 55 per cent is too much, that they have to get it down to 30 per cent, minimum. Imagine that a process followed whereby the banks were told they could not cherry-pick. To

Cela ne veut pas dire que cela doit être négocié, car il faut qu'il y ait de la concurrence pour que la banque qui se dessaisit de ces éléments d'actifs en obtienne un juste prix. Il est important que la banque qui vend indique clairement ce qui est à vendre. Est-ce pour les acheteurs ou pour l'acquéreur? Est-ce que la succursale peut devenir un véritable compétiteur à long terme qui sera en mesure de garder les clients ou est-ce seulement, pour la banque qui vend, le moyen de se débarrasser d'un problème au niveau local en attendant de pouvoir récupérer tous les clients deux ans plus tard.

C'est à ce niveau que la situation devrait être la même qu'aux États-Unis. Il y a là-bas des milliers de banques, mais les règles sont claires. Dès le début du processus, on définit la concentration et l'on dit quels éléments des entreprises fusionnées seront mis en vente. De là on procède, dans certains cas, à des mises aux enchères et, dans d'autres cas, à la négociation de transactions.

Par conséquent, si nous intervenions dans les discussions dès le départ, si nous savions exactement ce qui est à vendre, on aurait évidemment plus d'acheteurs éventuels. Cela accélérerait aussi le processus. Il y aurait moins d'incertitude pour les clients. Les acheteurs en puissance sauraient d'emblée qu'un choix leur est offert. Au lieu de se faire dire: «Eh bien, si ces deux banques fusionnent, je n'ai plus de choix», ils sauraient dès le départ, avant même que commencent les audiences et autres formalités, qu'ils peuvent entrer dans la concurrence.

Le sénateur Tkachuk: Quand vous dites «dès le début du processus», est-ce parce que les banques qui ont décidé de fusionner savent quelle part du marché elles peuvent avoir ou parce qu'elles savent à l'avance quelle part du marché elles auront, ou est-ce parce que le régulateur dira: «Si vous fusionnez, vous deux, il vous faudra liquider ceci ou cela», ou est-ce une combinaison des deux?

M. Raymond: C'est une combinaison des deux. Localement, si deux banques fusionnent, vous savez parfaitement ce qui sera liquidé afin d'éviter une trop grande concentration du marché. Ces règles sont bien connues, donc cela ne fait pas problème.

Cependant, la question est de savoir ce qui sera vendu. Si votre part du marché d'Edmonton atteint par exemple 38 p. 100, l'acheteur en puissance n'a pas la moindre idée des éléments que les deux banques vont liquider. Elles ne vont pas se départir de leur meilleure succursale. Cependant, s'il y a un processus en place soit avec le Bureau de la concurrence ou le surintendant des institutions financières, et si les banques veulent mener le processus plus loin en définissant les éléments qu'elles devront liquider, le processus sera beaucoup plus clair et beaucoup plus simple. À ce moment-là, les coopératives de crédit et les banques comme la nôtre seront en mesure d'évaluer les risques et de décider si elles veulent conclure une transaction en particulier.

Le sénateur Tkachuk: Prenons par exemple la ville d'Edmonton. Supposons que deux banques décident de fusionner et qu'elles auront ainsi 55 p. 100 du marché. Imaginons que le Bureau de la concurrence déclare que 55 p. 100, c'est beaucoup trop, et qu'elles doivent réduire leur part du marché à 30 p. 100, au minimum. Imaginez qu'un

achieve the goal, one bank would have to get rid of all its branches, or the other bank would have to get rid of all its branches. Is that what you are trying to say?

Mr. Raymond: Absolutely, not only branches, but commercial centres that are servicing the commercial clients. It would be the same process.

Senator Meighen: Just so I understand, is that the only solution, all or nothing?

[Translation]

Is there not a third way where negotiations surrounding the purchase of branches would be done within the Competition Bureau? If it is deemed fair for the parties involved, one of the parties could get rid of a certain number of branches and the other one as well. That much would be understood. The result would be a mix of excellent or not so excellent profits. At that stage, everything would be made public.

What would the role of government be after the Competition Bureau and the Office of the Superintendent had done their part? The major issues would have been settled. All that would be needed is the authorization to go ahead.

Mr. Raymond: I am in complete agreement with the last part of your statement.

Senator Meighen: What about the first part?

Mr. Raymond: It is a matter of competition and the ability to retain clients. The more computer systems and personnel coming from two organizations you have, the harder it is for a competitor to successfully merge the two and provide ongoing competition to clients. The more uncomplicated it is, the more regional offices and personnel from the same organization you have, the easier it is for clients to deal with the situation. Clients are used to dealing with the people in place. It is easier to deal with one entity rather than amalgamating two.

Take Edmonton, for instance. If there are 12 branches up for sale, if you take the Royal Bank or the Bank of Montreal or other Royal Bank branches —

Senator Meighen: The good and the bad ones?

Mr. Raymond: Yes, not only the bad ones, both. That does not amount to much competition. This process allows for an improvement in the quality of competition.

Senator Setlakwe: I would like to congratulate you for having kept open two branches in Thetford Mines. This reflects your good judgment. Not only do you want to maintain a local presence and provide significant flexibility in Quebec regions, but you also want to expand outside of the province. It seems you also do not fear the arrival of international competitors on the Quebec and Canadian markets.

processus s'enclenche où l'on dit aux banques qu'elles ne peuvent pas choisir. Pour atteindre le seuil voulu, une banque devra se défaire de toutes ses succursales, ou alors c'est l'autre banque qui devra se départir de toutes ses succursales. Est-ce à cela que vous voulez en venir?

M. Raymond: Absolument. Pas seulement les succursales, mais les centres commerciaux qui desservent les clients commerciaux. Ce serait le même processus.

Le sénateur Meighen: Donc si je comprends bien, c'est la seule solution; tout ou rien?

[Français]

N'y a-t-il pas une troisième voie où la négociation pour l'achat des succursales se ferait à l'intérieur du Bureau de la concurrence? Si on juge que c'est équitable pour les parties en jeu, une partie se débarrasse de X nombre de succursales et l'autre partie fait de même. Tout cela est entendu. Il en résulte un mélange de profits excellents ou moindres. À ce stade, tout devient public.

Quel serait le rôle du pouvoir politique après que le Bureau de la concurrence et le Bureau du surintendant auraient tranché ces questions. Les questions importantes sont réglées. Il ne reste rien à faire sauf dire oui ou non.

M. Raymond: Je suis d'accord avec la dernière partie de votre commentaire.

Le sénateur Meighen: Et quant à la première?

M. Raymond: C'est une question de compétition et d'habileté à conserver la clientèle. Plus vous avez différents systèmes informatiques, de personnel qui vient de deux organisations, plus c'est difficile pour un compétiteur de bien amalgamer et d'offrir une compétition qui va offrir une pérennité au client. Plus c'est simple, plus vous avez accès à un bureau régional, à du personnel de la même organisation, plus cela est facile pour les clients. Les clients sont habitués de voir ces gens. Cela est plus facile d'avoir une partie de l'entité plutôt qu'un mélange des deux.

Prenons l'exemple d'Edmonton. S'il y avait 12 succursales à vendre, si on prend l'exemple de la Banque Royale ou de la Banque de Montréal ou d'autres succursales de la Banque Royale...

Le sénateur Meighen: Les bonnes et les mauvaises?

M. Raymond: Oui mais pas seulement les mauvaises, les deux. Cela ne donne pas une compétition intéressante. Ce processus permet d'améliorer la qualité de la compétition.

Le sénateur Setlakwe: Je vous félicite d'avoir maintenu deux succursales à Thetford Mines. Cela démontre que vous avez beaucoup de jugement. Non seulement tenez-vous à rester à proximité avec beaucoup de flexibilité dans les régions au Québec, mais vous voulez aussi faire de l'expansion à l'extérieur. Vous n'avez pas peur non plus de l'arrivée de concurrents internationaux sur le marché québécois ou canadien.

This does a good deal to address one of our major concerns despite what some of our colleagues across the table have said; some have said they do not know what the point of these meetings are.

Senator Hervieux-Payette: They know and so do I.

Senator Setlakwe: One thing people are extremely concerned about is maintaining services in outlying areas.

We may have changed our attitude since the mergers of 1998 because we feel reassured by some of the things the banks have said, but nevertheless it is a major concern.

In my view, you have access to a market which is seeking additional financing. In Quebec, financial institutions are directly or indirectly accountable to the provincial government. The constant concern I hear from the business people I meet with is whether new businesses or individuals who need priority financing will get it from charter banks. You are probably aware of this because people talk about it every day.

If banks are allowed to merge, what kind of effect will that have on small and medium-sized businesses and individuals in view of the ensuing lack of competition.

Mr. Raymond: I was listening to what Mr. Glynn was saying with regard to the new players who have entered the Canadian market. That is a fact. HSBC is a good example. That organization has been successful because of their expertise. They entered the market by buying up existing banks or existing bank branches. Their approach was successful, as opposed to that of other players who had to start from scratch, which is a very difficult thing to do.

As for the accessibility of services — you referred to SMEs in particular — my concern with foreign competitors is that they specialize in niche markets. MBNA only sells credit cards to a certain segment of the public; they are not interested in anyone else. GE provides leasing and financing services for certain clients, which is totally legitimate, but those services do not necessarily meet the needs of outlying small and medium-sized businesses. Only established Canadian banks which provide a wide variety of services will be able to meet those needs. Because of our market share, we can provide both services efficiently to SMEs in Quebec. It is a role we are familiar with and one which we can play in other markets since we already know what it is all about and have developed a certain expertise in that area.

The issue is not foreign competition, but rather what their goals are for the Canadian market. If they are only after the biggest bang for their buck, it does not address the problem of competition.

Senator Setlakwe: That partially answers my question. It is a major concern. If banks close their regional branches, you will mainly operate in Quebec. Fortunately, there are also the caisses populaires. Out west, they are called credit unions, but my

Ceci répond en bonne partie à une préoccupation majeure que nous avons malgré les affirmations de certains membres de l'autre côté; certains prétendent qu'on ne sait pas pourquoi au juste on est ici.

Le sénateur Hervieux-Payette: Eux le savent, moi aussi.

Le sénateur Setlakwe: L'importance capitale de maintenir des services dans les régions est un facteur qui préoccupe beaucoup de monde.

Quand on pense à des fusions comme on en a fait en 1998, on a peut-être changé d'attitude depuis parce qu'on est conforté par certaines des réponses que toutes les banques nous donnent, mais la préoccupation demeure fondamentale.

Vous avez accès à un marché qui, à mon avis, est à la recherche de financement additionnel. Au Québec, des institutions financières relèvent directement ou indirectement du gouvernement provincial. La préoccupation constante des hommes d'affaires que je rencontre est de savoir comment les nouvelles entreprises et les individus qui veulent obtenir un financement prioritaire vont avoir accès à un financement des banques à charte? C'est une préoccupation que vous devez connaître parce qu'on l'entend à tous les jours.

J'aimerais que vous élaboriez sur la notion de manque de compétitivité advenant une fusion des banques, surtout pour les PME et les individus.

M. Raymond: J'écoutais les commentaires de M. Glynn selon lesquels il y a des joueurs qui arrivent dans le marché canadien. C'est vrai. HSBC en est un bon exemple. Ces gens ont réussi grâce à leur expertise et ils ont réussi à pénétrer le marché en achetant des banques existantes ou des succursales de banques existantes. Cela a été leur façon d'entrer et de réussir, contrairement à d'autres qui sont partis de zéro. C'est très difficile à faire.

Pour ce qui est de l'accessibilité aux services, — et vous parlez des PME en particulier — la préoccupation que j'ai avec les joueurs de l'étranger, c'est qu'ils jouent dans des niches. MBNA vend des cartes de crédit à une couche de la population qui les intéresse; le reste ne les intéresse pas. GE fait du «leasing» et du financement à un type de clientèle, ce qui est tout à fait légitime, mais cela ne répond pas nécessairement aux besoins d'une PME située en région. Seules les banques canadiennes établies qui offrent une panoplie de services vont répondre à cette demande. C'est pourquoi on joue ce rôle de façon efficace au Québec, dans les PME, si je me fie aux parts de marché qu'on a. Donc, c'est un rôle qu'on connaît bien et qu'on est capable de jouer dans d'autres marchés puisqu'on connaît déjà bien cela et qu'on a une expertise dans ce marché.

Ce qui est important de se souvenir, ce n'est pas qu'il y a des joueurs de l'extérieur, mais plutôt ce qu'ils veulent faire sur le marché canadien. Si c'est seulement réaliser une affaire qui sera la meilleure, cela ne règle pas le problème de la compétition.

Le sénateur Setlakwe: Cela répond partiellement à ma question. La préoccupation est profonde. Si les banques délaissent des succursales en région, vous allez rester surtout au Québec. On a l'avantage d'avoir également les caisses populaires.

colleague, Senator Tkachuk, pointed out that western credit unions had bought Bank of Montreal branches. However, this does not translate into more competition. In fact, there is less!

Mr. Raymond: We did the same thing in Quebec by buying 17 regional Bank of Montreal branches.

Senator Setlakwe: There is a closed one in Thetford Mines.

Mr. Raymond: We already had two.

Senator Angus: Thank you very much for appearing before our committee. To begin, I remember that there used to be a bank in Quebec called the Banque provinciale du Canada. Did you merge with the Banque provinciale?

Mr. Raymond: The National Bank was created from the merger between the National Canadian Bank and the Banque provinciale.

Senator Angus: When did this happen?

Mr. Raymond: In 1979.

Senator Angus: Did the merger unfold well?

Mr. Raymond: Yes. It took time, but it worked out well.

[English]

Mr. Raymond: It is not an easy thing to do, you know.

Senator Angus: No, no.

Mr. Raymond: However, we are there, and we are growing.

[Translation]

Senator Angus: Today, the bank is held by shareholders. Is it widely held? How many shareholders do you have?

Mr. Raymond: Our bank is in a similar situation to that of Canada's major banks, which means that it is a charter institution, regulated by the federal government, and about a quarter of our operations are outside Quebec. But because of recent acquisitions, that figure is now closer to 30 per cent. We have approximately 540 branches and 800 instant tellers. In fact, that should be 1,300 automatic tellers, because we joined the Exchange network, as did Mr. Glynn's organization, outside Quebec in order to provide more services to our clients. This means they have access to 1,300 automatic tellers.

Senator Angus: You are listed on the stock market. How many shareholders do you have?

Mr. Raymond: There are 185 million shares in circulation. There is no controlling shareholder, as is the case for all of Canada's banks. No shareholder is allowed to hold more than 10 per cent.

Senator Angus: What is your current market capitalization?

Dans l'Ouest, ils ont les «credit unions», mais mon collègue le sénateur Tkachuk a souligné que les «credit unions» de l'Ouest ont acheté des succursales de la Banque de Montréal. Cependant, il n'y a pas plus de compétition pour autant. Il y en a moins!

M. Raymond: On a fait la même chose au Québec en achetant 17 succursales de la Banque de Montréal en régions.

Le sénateur Setlakwe: Il y en a une qui est vide à Thetford Mines.

M. Raymond: C'est parce qu'on en avait déjà deux.

Le sénateur Angus: Merci beaucoup de votre visite à notre comité. Tout d'abord, je me souviens au Québec d'une banque qui s'appelait la Banque provinciale du Canada. Avez-vous fusionné avec la Banque provinciale?

M. Raymond: La Banque nationale vient de la fusion de la Banque canadienne nationale et de la Banque provinciale.

Le sénateur Angus: Cela s'est produit quand?

M. Raymond: En 1979.

Le sénateur Angus: Cette fusion s'est bien déroulée?

M. Raymond: Oui. Cela prend du temps, mais cela s'est bien déroulé.

[Traduction]

M. Raymond: Ce n'est pas facile à faire, vous savez.

Le sénateur Angus: Non, non.

M. Raymond: Cependant, nous sommes là, et nous prenons plus de place.

[Français]

Le sénateur Angus: Aujourd'hui, c'est une banque avec des actionnaires. C'est une «widely held»? Combien d'actionnaires avez-vous?

M. Raymond: Notre banque correspond aux grandes banques canadiennes, donc une banque à charte, réglementée par le gouvernement fédéral, dont environ 25 p. 100 de nos activités sont à l'extérieur du Québec. On s'en va vers le 30 p. 100 suite à des acquisitions récentes. Nous avons environ 540 succursales, 800 guichets automatiques. En fait, je devrais dire 1 300 guichets automatiques parce que tout comme M. Glynn, on s'est joint au réseau Exchange, à l'extérieur du Québec pour offrir des services à nos clients, ce qui donne accès à 1 300 guichets automatiques.

Le sénateur Angus: Vos actions sont cotées en bourse. Vous avez combien d'actionnaires?

M. Raymond: Il y a 185 millions d'actions en circulation. Il n'y a aucun actionnaire de contrôle, tout comme pour les autres banques canadiennes. Aucun actionnaire n'excède aujourd'hui 10 p. 100 de l'actionnariat.

Le sénateur Angus: À combien se situe votre capitalisation boursière actuelle?

Mr. Raymond: About \$6 billion.

Senator Angus: Are you ranked sixth in terms of shareholder equity?

Mr. Raymond: Yes, sixth.

Senator Angus: How much do you have?

Mr. Raymond: We are in the second category, that is, banks with a book value below \$5 billion. In fact, our book value stands at \$3.8 billion which, under the current legislation, would allow us to eventually team up with a partner who could get up to 65 per cent of the bank's equity. This may be an additional option in the case of a merger, if the transaction is so large that we need a partner to support us. But that is already provided for under the law.

Senator Angus: Do you have any foreign shareholders?

Mr. Raymond: Yes.

Senator Angus: How many?

Mr. Raymond: It depends. Between 15 and 25 per cent of our equity is held by foreign shareholders or funds.

Senator Angus: That is a lot.

Mr. Raymond: Historically, we are probably one of the banks which is most widely held by foreigners. That is understandable because we operate under a business model which I define as being a super regional bank. This model is very widespread in the United States. It is a model which American bankers are extremely familiar with, because it would represent a bank which has market share in a specific market it is familiar with. This model is very successful in the United States. So when they assess the National Bank of Canada, they often end up buying into our organization.

Senator Angus: You say that you do not have a single shareholder with more than 10 per cent equity. Do you have any who hold close to nine per cent?

Mr. Raymond: Once in a while we may have a shareholder with under 10 per cent equity; otherwise they would have to identify their share.

Senator Angus: Is the Caisse de dépôt one of your shareholders?

Mr. Raymond: I do not know if it is a shareholder, but the Caisse de dépôt probably owns shares of practically every bank in Canada, since it is a fund manager. It probably holds some of our shares. There is no control mechanism and the Caisse de dépôt does not sit on our board of directors.

Senator Angus: I understand, but could the Caisse de dépôt hold close to nine per cent?

Mr. Raymond: At times, yes, that figure would be accurate. I cannot give you an answer today.

Senator Angus: Do you have an idea?

M. Raymond: À près de 6 milliards de dollars.

Le sénateur Angus: Sur le plan de l'avoir des actionnaires, vous êtes le sixième?

M. Raymond: Oui, le sixième.

Le sénateur Angus: Combien avez-vous?

M. Raymond: Nous faisons partie de la deuxième catégorie, donc des banques qui ont une valeur au livre en dessous de 5 milliards de dollars. En fait, on est à 3,8 milliards au livre, donc ce qui permet, selon la législation existante, d'avoir éventuellement un partenaire qui pourrait prendre jusqu'à 65 p. 100 des actions de la banque. Dans le cas d'une fusion, cela peut être une option additionnelle si la transaction est tellement grande qu'on a besoin d'un partenaire pour nous appuyer. C'est déjà prévu par la loi.

Le sénateur Angus: Avez-vous des actionnaires à l'étranger?

M. Raymond: Oui.

Le sénateur Angus: Combien?

M. Raymond: Cela varie. Entre 15 à 25 p. 100 de notre actionnariat est détenu par des fonds ou des actionnaires étrangers.

Le sénateur Angus: C'est beaucoup.

M. Raymond: Historiquement, c'est probablement une des banques la plus largement détenue pas des étrangers. C'est facile à comprendre parce que c'est un modèle d'affaires que je définis comme une banque super régionale. C'est très bien connu aux États-Unis. C'est un modèle que les banquiers américains comprennent très bien, soit une banque qui a des parts de marchés dans un marché défini qu'il connaît bien. Cela a beaucoup de succès aux États-Unis. Lorsqu'ils évaluent la Banque nationale du Canada, souvent, ils achètent nos actions.

Le sénateur Angus: Vous dites que vous n'avez aucun actionnaire au-delà de 10 p. 100. En avez-vous à près de 9 p. 100?

M. Raymond: C'est possible qu'à l'occasion, on en ait en bas de 10 p. 100, sinon ils auraient à déclarer leur actionnariat.

Le sénateur Angus: La Caisse de dépôt est-elle actionnaire chez vous?

M. Raymond: Je ne pourrais pas vous dire si c'est un actionnaire, mais la Caisse de dépôt détient probablement des actions d'à peu près toutes les banques au Canada pour jouer son rôle de gestionnaire de fonds. Elle a sans doute des actions de la banque. Il n'y a aucun phénomène de contrôle et personne de la Caisse de dépôt ne siège à notre conseil d'administration.

Le sénateur Angus: Je comprends, mais la Caisse de dépôt est peut-être près de 9 p. 100?

M. Raymond: Cela peut aller jusque là à certains moments. Aujourd'hui, je ne peux pas vous répondre.

Le sénateur Angus: Vous avez une idée?

Mr. Raymond: I have not checked today. They have the right to buy and sell. If they sold yesterday, then I do not know.

Senator Angus: Am I right in saying that Fidelity, the Americans fund, is one of your shareholders?

Mr. Raymond: There are large funds, including Fidelity. It is certainly one of our shareholders on a regular basis.

Senator Angus: A major shareholder?

Mr. Raymond: Yes.

Senator Angus: You say that approximately 25 per cent of your shareholders are foreign. Are they primarily in the United States?

Mr. Raymond: Primarily, yes, but I am not talking about just one shareholder, several American funds have invested in Canada and bought shares in the bank.

Senator Angus: Do you agree with what Mr. Glynn, who testified just before you, said?

Mr. Raymond: Yes, I do. I believe that, in the event of Bank mergers, the HSBC Bank Canada could be part of the solution, it could be among the asset acquirers who ensure that competition continues to exist in Canada. The National Bank could do the same.

Senator Angus: So you do not disagree with anything that was said earlier?

Mr. Raymond: No.

Senator Angus: You do not like abusive regulation, in fact, you do not like regulation period. A few weeks ago, you made a speech which I very much liked. You said that you would rather that the private sector, in other words the commercial markets, manage mergers and the other issues that we are discussing. Did I understand you correctly?

[English]

Mr. Raymond: The less political aspects there are in potential mergers in this country, the better all the stakeholders will be — employees, shareholders, everybody. Perhaps I am a dreamer, but in looking at the developed countries most of them have mechanisms in place that are well designed and well defined, and in most cases they are avoiding the political aspects.

The role of the government obviously is to put forward legislation to ensure that the financial institutions are working in a good, sound environment.

Senator Angus: With a minimum of interference from Big Brother.

Mr. Raymond: Yes. However, since we are a fiduciary, we are not dealing with our own money, we need solid regulators that follow us carefully, and I am all for that.

Senator Angus: Where necessary.

Mr. Raymond: Yes, that is right.

M. Raymond: Aujourd'hui, je n'ai pas vérifié cela. Ils ont le droit d'acheter et de vendre. S'ils ont vendu hier, je ne le sais pas.

Le sénateur Angus: Je crois que la Fidelity, le fonds des Américains, est actionnaire chez vous?

M. Raymond: Il y a de gros fonds, dont la Fidelity qui est certainement un actionnaire sur une base régulière chez nous.

Le sénateur Angus: Un actionnaire important?

M. Raymond: Oui.

Le sénateur Angus: Lorsque vous dites que vous avez à peu près 25 p. 100 des actionnaires de l'étranger, est-ce qu'ils sont surtout aux États-Unis?

M. Raymond: Principalement, mais ce n'est pas seulement un actionnaire, ce sont plusieurs fonds américains qui investissent au Canada et qui achètent des actions de la banque.

Le sénateur Angus: Êtes-vous d'accord avec ce qu'a dit M. Glynn, qui a comparu juste avant vous?

M. Raymond: Je suis d'accord. Je pense que la Banque HSBC Canada représente une possibilité, advenant des fusions bancaires, de faire partie de la solution, d'être parmi les acquéreurs d'actifs qui feraient en sorte d'assurer la pérennité de la compétition au Canada, tout comme la Banque nationale.

Le sénateur Angus: Vous n'êtes pas en désaccord avec rien de ce qu'il a dit tout à l'heure?

M. Raymond: Non.

Le sénateur Angus: Vous n'aimez pas la réglementation abusive ni la réglementation tout court. Il y a quelques semaines, vous avez prononcé un discours que j'ai bien aimé, où vous disiez que vous préféreriez que ce soit le secteur privé, soit les marchés commerciaux, qui règle les fusions et autres situations dont on parle. Ai-je bien compris votre discours?

[Traduction]

M. Raymond: Moins la politique interviendra dans les fusions futures dans notre pays, mieux ça vaudra pour tous les intéressés: les employés, les actionnaires, tout le monde. Je rêve peut-être en couleur, mais je vois que la plupart des pays développés ont en place des mécanismes qui sont bien conçus et bien définis, et dans la plupart des cas, on évite le jeu politique.

Le rôle du gouvernement consiste bien sûr à voter des lois qui assurent aux institutions financières un milieu sain et favorable.

Le sénateur Angus: Avec un minimum d'intervention de l'État.

M. Raymond: Cependant, étant donné que nous sommes un représentant fiduciaire, nous ne gérons pas notre propre argent, nous avons besoin de régulateurs attentifs qui nous suivront pas à pas, et je suis tout à fait en faveur de cela.

Le sénateur Angus: Dans les cas où c'est nécessaire.

M. Raymond: Oui, c'est exact.

If there are mergers in this country, and if the decision is to add additional legislation to the burden of the players, I do not think it would be productive, either for the shareholders or for the clients. That is my position.

Senator Angus: Right. In that respect, you said in your brief that every layer of regulation and control that is brought in will weigh more heavily on institutions like the National Bank than on the bigger banks. I am wondering if you could elaborate on that, please.

Mr. Raymond: It is just a matter of having people taking care of that, adding to our cost structure. In Canada, there are 11 securities commissions and the Office of the Superintendent of Financial Institutions. There is the CDIC. That is fine, but we have to deal with these gentlemen. There is also provincial legislation that comes into play. There is a lot already.

Add to that the burden of responding to all the requests, the surveys, the meetings, all of which adds to the cost of doing business. Unnecessary regulation just adds to the cost of doing business in this country, and if you are a smaller company, of course your base to absorb additional costs is less.

Senator Angus: It was in that regard, then, that the burden is greater for you, being smaller. Simply put, it is the red tape.

Mr. Raymond: That is right.

Senator Angus: The infrastructure that you require.

Mr. Raymond: Absolutely.

Senator Kroft: I should like to get to the process and the structuring of transactions. I was most interested with your description of what you thought the ideal approach to a deal structure would be.

Let me take you through what has become apparent to most of us here as the present situation. It was made very clear in some remarks from Mr. Clark from TD-Canada Trust yesterday that, under the present situation, whether people want it, whether any two parties wish to merge or not, the major banks are sitting out there feeling pressure to be somehow in the game, almost defensively, with the fear that if they are not, someone else will be. You have to have a deal front and centre, ready to go, because after one is done, then the competitive aspects change, and you may be adversely affected by what is then a shrunken field, and you are up against a different set of rules. I think he has succeeded, certainly for me, in bringing a great deal of clarity to their position. In one way or another, most of the CEOs who were with us yesterday explained this.

In the interests of structuring this in a constructive way, Mr. Clark made a proposal that I will put to you. You may have seen his remarks from yesterday, or not, or you may have heard them on another occasion. He suggested that in establishing a fair process, we eliminate, as he described it, the first-past-the post system, so that one proposal coming forward would trigger an

Si des fusions se font dans notre pays, et si l'on décide d'alourdir le fardeau législatif des acteurs en place, je ne crois pas que ce soit productif, qu'il s'agisse des actionnaires ou des clients. C'est ce que je crois.

Le sénateur Angus: Bien. À ce sujet, vous dites dans votre mémoire que tout nouveau règlement ou contrôle que l'on impose pèsera plus lourd sur les institutions comme la Banque nationale que sur les grandes banques. Pouvez-vous nous expliquer cela, s'il vous plaît.

M. Raymond: C'est simplement qu'il faut avoir des gens pour s'occuper de cela, et cela alourdit nos coûts. Au Canada, il y a 11 commissions des valeurs mobilières et le Bureau du surintendant des institutions financières. Il y a aussi la SADC. C'est bien, mais nous devons faire affaire avec ces messieurs. Il y a aussi les lois provinciales qui interviennent. Cela fait déjà beaucoup.

Ajoutez à cela le fardeau qui consiste à répondre à toutes les demandes, les sondages, les rencontres, tout cela alourdit le coût de faire affaire. Des règlements inutiles ne font que rendre plus cher le coût de faire affaire dans notre pays, et si vous êtes une petite entreprise, la structure que vous avez pour absorber ces coûts supplémentaires est bien sûr moindre.

Le sénateur Angus: C'est donc à cet égard que le fardeau est plus lourd pour vous, du fait que votre banque est plus petite. En clair, c'est la paperasserie.

M. Raymond: C'est cela.

Le sénateur Angus: C'est l'infrastructure dont vous avez besoin.

M. Raymond: Absolument.

Le sénateur Kroft: J'aimerais parler du processus et de la structuration des transactions. J'ai trouvé fascinante votre description de ce qui constituerait la structure idéale pour les transactions.

Je vais vous expliquer ce qui est devenu évident pour la plupart d'entre nous dans la situation actuelle. M. Clark, de la TD-Canada Trust, nous l'a expliqué hier avec la plus grande clarté. Dans la situation actuelle, si deux banques souhaitent fusionner ou non, que les gens le veulent ou non, les grandes banques se sentent obligées en quelque sorte d'entrer dans le jeu, presque à leur corps défendant, avec la crainte que si elles ne fusionnent pas, d'autres banques fusionneront. Il faut être prêt tout de suite à transiger, parce que si une fusion se produit, la concurrence change aussitôt, et si la concurrence joue moins, vous pourriez vous faire jouer un tour et vous retrouver face à des règles différentes. Il a réussi, en tout cas en ce qui me concerne, à bien expliquer sa position. D'une manière ou d'une autre, la plupart des PDG qui étaient avec nous hier nous ont expliqué les choses de cette façon.

Pour structurer les choses d'une manière constructive, M. Clark a fait une proposition que je vous soumets. Vous avez peut-être pris connaissance de ses propos d'hier ou non, ou vous les avez peut-être entendus à une autre occasion. Il disait que, pour égaliser les chances, nous devrions éliminer ce qu'il a qualifié de système du premier arrivé premier servi, de telle sorte que dès

opportunity to any other parties who had a transaction to bring their propositions forward. The decision makers, and I guess this would apply to prudential, competitive, as well as political, would have all these potential transactions in front of them and could make a judgment, fully informed in fairness to everybody on a level playing field.

I was intrigued by that idea, and it certainly dictated a certain amount of fairness. It could suggest a true marketplace operating, because everyone is equal. On the other hand, I asked him whether he thought this was maybe very interventionist, because all the deals would then be getting dictated. I was curious. He left me with the concern as to how these processes would work in real time. I was just interested in turning his ideas over to you for your comments on this process.

Mr. Raymond: It is an interesting concept. Practically, I do not see how it could easily work, though. Let me see if I understand you properly, because I have not read the Clark presentation. You are saying that if there is a merger proposal on the table you would freeze that and see if the other players come up with a different point of view or a different structure to address the same merger. Is that what you are saying?

Senator Kroft: Right, or whatever ideas they may have about it.

Mr. Raymond: It is an interesting concept, and one that could work if the rules were known beforehand. Counteroffers would have to come within a very specific time frame, let us say 30 or 45 days. It would have to deal with the public interest, obviously, and the local competition aspect of it. It is similar to the public market, where one company is going after another. It comes back to the point I made, which is that the market will proceed for the best interests of the shareholders and the clients.

I would suggest that it is a good idea. It has to be controlled in terms of time frame and in terms of how many players would be part of it, obviously.

Senator Kroft: Now, in terms of how many players would be a part, in the merger discussion, the focus tends to be on the five banks, as we have gotten into it in the last 24 hours.

You spoke earlier about your ability to play a different kind of a role, a facilitator role that brings parties together. Under this kind of a formula, do you think that it would give you and others a greater opportunity to play that role if you had more or less a perfect marketplace in terms of sharing of information?

Mr. Raymond: The real difference for us would be that we would be at the table negotiating a proposal with parties that we like. In that sense, it makes sense for us. It would be much easier, because you would work out with another party what you are willing to do. Then you reduce the anxiety and the unknown part of the proposal.

For example, if I say to Ed Clark, "Let us sit down together to see if we can do better regarding a particular transaction," then each party will know very well what it is they can do. They can then put a price tag on it and come up with an offer. In that way, the uncertainty around that transaction, at least for the National

qu'on proposerait une fusion, on permettrait aux autres banques qui songeaient à conclure une transaction de rendre publiques leurs propositions de fusion. Les décideurs, et j'imagine que cela englobe les considérations de prudence, de concurrence ainsi que politiques, seraient saisis de toutes ces transactions potentielles et pourraient porter un jugement parfaitement éclairé qui serait équitable pour tous.

J'ai trouvé cette idée intéressante, et chose certaine, je la trouve très équitable. Cela nous donnerait un vrai marché qui fonctionne parce que tout le monde serait sur un pied d'égalité. Cela dit, je lui ai demandé s'il ne trouvait pas cela trop interventionniste parce que l'on dicterait alors les termes de toutes les transactions. J'étais curieux. Il me reste des doutes sur la manière dont ces processus fonctionneraient dans la pratique. Je veux seulement savoir ce que vous pensez de ces idées.

M. Raymond: C'est un concept intéressant. Je ne vois toutefois pas comment cela fonctionnerait en pratique. Comme je n'ai pas entendu l'exposé de M. Clark, voyons si j'ai bien compris. Vous dites que si une fusion est proposée, vous la laissez sur la table en attendant de voir si d'autres groupes ont un point de vue différent à exprimer ou une structure différente à proposer, pour la même fusion. Ai-je bien compris?

Le sénateur Kroft: Oui, ils peuvent aussi présenter leurs idées, là-dessus, quelles qu'elles soient.

M. Raymond: C'est un concept intéressant, qui pourrait fonctionner, si les règles sont connues, d'avance. Les contre-offres devraient être présentées dans des délais très précis, disons 30 ou 45 jours. Il faudrait évidemment qu'on traite de l'intérêt public et de la concurrence locale. C'est comme pour les offres publiques, quand toutes nos sociétés essaient d'en gouverner une autre. Et cela revient à ce que je disais, à savoir que le marché fonctionnera dans l'intérêt des actionnaires et des clients.

C'est à mon avis une bonne idée. Il faut toutefois exercer un contrôle en matière de délais et du nombre d'intervenants possible, sans aucun doute.

Le sénateur Kroft: Pour ce qui est du nombre d'intervenants, dans les discussions sur les fusions, on se concentre sur les cinq grandes banques, surtout depuis 24 heures.

Vous avez parlé plus tôt de votre capacité de jouer un rôle différent, un rôle de facilitateur pour réunir les parties. Dans le cadre d'une formule de ce genre, est-ce que vous, comme d'autres, pourriez davantage jouer un rôle, selon le degré de perfection du marché en ce qui concerne le partage de l'information?

M. Raymond: La grande différence, pour nous, c'est qu'on négocierait avec des parties qui nous plaisent. C'est pourquoi cette idée nous séduit. Ce serait bien plus facile parce qu'on pourrait discuter avec une autre partie de ce qu'on veut faire. On réduirait alors les incertitudes inquiétantes associées à la proposition.

Par exemple, si je dis à Ed Clark: «Voyons ensemble si nous ne pourrions pas faire mieux, au sujet de telle ou telle transaction». Alors, chacune des parties sait très bien ce qu'elle peut faire. Elles peuvent fixer un prix et présenter une offre. Ainsi, toute l'incertitude entourant la transaction serait atténuée, du moins

Bank and the TD Bank, would be obviated. That is positive. Then I would suggest that the National Bank could play a very positive role if such a process were to take place.

Senator Kroft: In that same context of that process, do you feel that the public interest concerns could be accommodated and protected more effectively as well?

Mr. Raymond: Probably, yes. If there were two or three proposals, it would be easy for, say, the Senate Finance Committee or OSFI or the Competition Bureau to judge which proposal makes the most sense vis-à-vis the public interest. In that sense, the answer to that is yes.

Senator Kelleher: The main thing that the government, through Mr. Manley, has asked us to do in this investigation is to look at what “public interest” means. When Mr. Clark was here yesterday, he seemed to suggest that we are over-regulated at this time and that the last thing we need is a new set of regulations. This has been touched on to a certain extent. He was not sure that it was necessary for us to delve into this matter. I was wondering what your thoughts were on that aspect of it. Do we need clarification of what constitutes a public interest?

Mr. Raymond: I agree that we do not need more legislation or more rules. There are a lot of rules in place.

What is unclear to some extent is the matter of subjectivity surrounding what the public interest is. I do not know what it means exactly, quite honestly. If I do not know what “public interest” means, how can I put forward a merger proposal when I am unclear about the length of the process, or whether I have covered the public interest? I am not totally sure what it means.

It should mean to me that there is enough competition in place to service the Canadian clients. That is the end of it, as far as I am concerned. If you cover that issue and put that definition in place — and I am saying “definition,” not rules — and make it clearer, then you do not need more legislation to cover the rest of it because the public interest would be covered.

What is the public interest? It is being served properly and having choices. The fact is that that is not totally clear. There is a level of subjectivity already. I read the public interest concept. However, at the end of the day, the Minister of Finance, after you go through all the steps, can still veto the transaction. It is adding to a great deal of uncertainty for the players, the bankers and the clients, and for our employees.

Can you imagine the pressure, the anxiety and the cost of going through a year-long process? If we can narrow the definition, so that everyone understands the process, the timing, the definition of competition, having a clear understanding right at the beginning of the process, if two banks are merging, what is it they are going to have to dispose of, then you can play very quickly.

Even those who have to play the game of getting together and disposing of assets will know the rules by negotiating with the OSFI or the Competition Bureau, or the two together, not waiting until the third step of the process, which is just before the Minister

pour la Banque nationale et la Banque TD. C’est positif. En pareil cas, je dirais que la Banque nationale pourrait jouer un rôle très positif avec ce processus.

Le sénateur Kroft: Dans le cadre de ce processus, pensez-vous que l’intérêt public serait aussi mieux servi et protégé?

M. Raymond: Probablement, oui. S’il y a deux ou trois propositions, il serait facile pour, par exemple, votre comité, le BSIF ou le Bureau de la concurrence de déterminer quelle proposition est la plus sensée du point de vue de l’intérêt public. Je réponds donc: oui.

Le sénateur Kelleher: Le gouvernement, par l’intermédiaire de M. Manley, nous a principalement demandé de nous pencher sur ce qu’était «l’intérêt public». Lors de sa comparution hier, M. Clark a laissé entendre que nous étions trop réglementés et qu’on n’avait surtout pas besoin de nouveaux règlements. On en a parlé un peu. Il se demandait s’il était nécessaire pour nous de se pencher sur cette question. J’aimerais savoir ce que vous en pensez. Faut-il clarifier le concept d’intérêt public?

M. Raymond: Je crois moi aussi que nous n’avons pas besoin de lois ou de règles supplémentaires. Il y en a déjà beaucoup.

Ce qui est moins clair, c’est l’aspect subjectif de l’intérêt public. Je vous avoue que je ne sais pas vraiment ce que cela signifie. Si je ne sais pas ce qu’est «l’intérêt public», comment puis-je présenter une proposition de fusion, sans savoir exactement la durée du processus ni si j’ai bien tenu compte de l’intérêt public? Je ne sais pas très bien ce qu’on veut dire par là.

Je peux présumer qu’il doit y avoir suffisamment de concurrence pour servir les clients canadiens. Pour ma part, ça s’arrête là. Si vous réglez cette question en décidant de cette définition — et je parle d’une définition et non de règles supplémentaires — en la précisant davantage, aucune loi supplémentaire n’est nécessaire pour le reste, puisque l’intérêt public serait pris en compte.

Qu’est-ce que l’intérêt public? C’est, pour le public, d’être bien servi et de pouvoir choisir. Mais il reste que ce n’est pas tout à fait clair. Il y a déjà une certaine subjectivité. J’ai lu le concept d’intérêt public. Au bout du compte, le ministre des Finances, après que toutes ces étapes auront été franchies, pourra tout de même imposer son veto sur toute transaction. Cela ne fait qu’ajouter à l’incertitude ressentie par les intervenants, soit les banquiers, leurs clients et leurs employés.

Pouvez-vous imaginer la pression, les angoisses et les coûts associés à un processus qui durerait un an? Si on peut préciser la définition pour que tous comprennent le processus, les délais, la concurrence, et que tous comprennent bien dès le début ce dont les banques qui fusionnent devront disposer, on peut agir très rapidement.

Même ceux qui devront se réunir pour se dessaisir des éléments d’actif connaîtront les règles en négociant avec le BSIF ou le Bureau de la concurrence, ou avec les deux, plutôt que d’attendre jusqu’à la troisième étape du processus, juste avant la décision du

of Finance says yea or nay, to decide the remedies that have to be in place to allow such a merger. If you could clarify that more accurately, that is all we need.

The Chairman: Senators, I am just wondering about a matter. I am concerned that we are limiting our questions on public interest or what is in Canada's best interests, I would not say only, but largely to what is good for the people who need access to bank branches. Surely, there must be a larger context to this matter, and I would hope we could get to that at some point, somewhere.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: Without wishing to play the devil's advocate, can I ask exactly what it is that Canadians are unhappy about? Last time, it was the same thing. Perhaps people are unaware of the advantages for Canada in moving forward with this. Is it up to us or the banks to inform people that this is in Canada's interest? I think that it is up to those who are trying to sell the project.

My colleague and I often receive complaints from small businesses saying how difficult things are for them. I am going to put you in hot water. The same bank lent money to Canary Wharf but the project did not work out. You and several other Canadian banks lost several million dollars. Yet small businesses maintain that when they want to borrow \$50,000 you impose all sorts of rules. It is harder to get a large loan than a small loan. You say that it costs just as much to grant a small loan as a large one. That explains the interest in granting large loans. I would like that information on variable rate loans, for example, to be given to the public. If the risk is greater, the rate will be 15 per cent.

It seems to me that some services are not being offered or, at any rate, people believe that they are not being offered. Foreign banks do not offer them and Canadian banks do not offer them. This is a source of irritation. People are saying that they have no desire to allow banks to get bigger simply so that they can provide services abroad while we do not even have the basic services.

What measures are bankers taking to explain to Canadians that their own interests are being carefully studied? Is it only your own clients who are privy to this information? It seems to me that there is a shortage of information regarding the services that can be expected from banks which, after all, are there to serve the SMEs and individuals from whom they make such a healthy profit.

Mr. Raymond: Has the industry done a good job in explaining why mergers are necessary in Canada? Probably not. We could do better and must get all participants involved in better explaining our role and the advantages of mergers.

One such advantage is North American integration. It is not a matter of saying yes or no, integration is underway. It has strengthened several industrial sectors, pulp and paper, forest

ministre des Finances, pour décider des mesures correctives qui devront être prises pour que la fusion ait lieu. Si on peut préciser cela, c'est tout ce que nous demandons.

Le président: Chers collègues, je me pose une question. Je crains que nous ayons limité nos questions sur l'intérêt public ou sur l'intérêt du Canada presque seulement à ce qui est bon pour le public qui doit avoir accès aux succursales bancaires. Cette question s'insère sûrement dans un contexte plus vaste et j'espère que nous y arriverons, à un moment donné.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: En fait, sans me faire l'avocat du diable, qu'est-ce qui suscite l'opposition des citoyens en général? La dernière fois, c'était la même chose. Les gens ne comprennent peut-être pas l'intérêt du Canada à aller de l'avant. Est-ce à nous de le dire ou est-ce aux banques d'informer les gens que c'est dans l'intérêt du Canada. Il me semble qu'il appartient à ceux qui veulent vendre le projet de le faire.

Par contre, mon collègue et moi recevons souvent des plaintes des petites entreprises qui disent que c'est difficile pour eux. Je vais vous mettre dans l'eau chaude. La même banque a prêté de l'argent à Canary Wharf et le projet n'a pas bien fonctionné. Vous et plusieurs autres banques canadiennes avez perdu plusieurs millions de dollars. Par contre les petites entreprises soutiennent que lorsqu'elles veulent emprunter 50 000 \$, vous leur imposez toutes sortes de règles. Il est plus difficile d'obtenir un grand prêt qu'un petit prêt. Vous nous dites que cela coûte aussi cher pour accorder un petit prêt qu'un grand prêt. De là, l'intérêt de consentir des grands prêts. J'aimerais que les informations sur les prêts à taux variable, par exemple, soient données au public. Si vous représentez un plus grand risque, le taux sera à 15 p. 100.

Il me semble qu'il y a des services qui ne sont pas offerts ou les gens ont l'impression qu'ils ne le sont pas. Les banques étrangères ne les ont pas offerts et les banques canadiennes ne les offrent pas. C'est un irritant. Les gens disent qu'ils ne sont pas pour rendre les banques plus grosses pour qu'elles donnent des services à l'extérieur du pays pendant que nous, nous n'aurons même pas des services fondamentaux de base.

Quelles mesures prennent les banquiers pour exprimer à la population que leurs propres besoins sont étudiés sérieusement? Est-ce que vous donnez cette information seulement à vos propres clients? J'ai l'impression qu'il y a une pénurie d'information sur les services dont on peut s'attendre d'une banque qui est de servir les PME et les clients individuels avec lesquels vous faites de bons profits.

M. Raymond: L'industrie a-t-elle fait du bon travail pour expliquer la nécessité des fusions au Canada? Probablement que non. On pourrait travailler mieux encore et on doit engager tous les participants à mieux expliquer notre rôle et les avantages des fusions.

Un des avantages est une intégration en Amérique du Nord. Ce n'est pas qu'on ait le choix ou non, il y en a une qui a pris place et qui est en cours. Cette intégration veut dire qu'il y a une

products, oil and gas. I could list several sectors where the relative size of businesses is undergoing significant growth. Canadian banks have to keep pace with this growth.

Secondly, it is often said that SMEs experience difficulty in getting access to financing. This is rather odd. My colleague Houde is responsible for receiving complaints from individuals and big businesses. I was a member of the board of directors of the Canadian banking ombudsman. If only you knew how few genuine complaints we receive from businesses saying that they have not been adequately served. The figure is very low.

Senator Prud'homme: Perhaps they are afraid of complaining.

Mr. Raymond: I do not see why they would be afraid. You have to bear in mind that a bank is a lender, not an investor. Unfortunately, it is often the case that, in small businesses' financial structures, the distinction between a capital investment and a loan is not always made. Our role is not to invest in businesses. That is why, in spite of all our explanations, confusion persists. Good ideas are not enough. You need a solid business plan and some capital to support it.

Banks have to evaluate the situation. Banks have to consider individuals who have made personal deposits and who want to be paid when their investments reach maturity date. Banks are not investors who are willing to take capital risks. They place money safely. We have to respect our role as trustees. It is not only an issue of price. The price/risk ratio has to come in to play; it is our responsibility to ensure that we cover our risks by charging the correct price. However, at a certain level, it is not an issue of price but, rather, of knowing whether it is a question of equity or a loan. This causes great confusion amongst small businesses and has to be part of the explanation we give to better help SMEs draw up their business plans and find capital. That being said, the National Bank, like several others, meets its investment responsibilities as well. It is involved, amongst others, in the regional fund in Quebec and in all major regions. This allows SMEs to gain access to capital if they come up with a viable business plan. Small businesses are not necessarily looking for financing from the banks. Once the capital is secured at a reasonable rate, there is enough competition in terms of financing.

Senator Hervieux-Payette: Take the average citizen whose service charges are rising. Previously, services were provided for free or at a lower price. What we are seeing here are adhesion contracts. This is frustrating because when a client receives a few services from the bank his hands become tied. If he does not want his hands to be tied he has to change everything simply because he is not happy about the recent service charges. He has no choice. I am talking about people who have a small amount of money and who want to carry out bank transactions. I am talking about

consolidation dans plusieurs secteurs industriels, les pâtes et papiers, les produits forestiers, le pétrole et le gaz. Je pourrais en nommer plusieurs dont la taille relative des entreprises est en croissance importante. Le problème des banques canadiennes est de suivre la croissance de ces entreprises.

Deuxièmement, souvent on entend dire que les PME ont de la difficulté à avoir accès à du financement. C'est curieux, mon collègue Houde est responsable de recevoir les plaintes des individus et des grandes entreprises. J'ai fait partie du Conseil d'administration de l'ombudsman des banques canadiennes. Si vous saviez le peu de plaintes réelles qu'on reçoit des entreprises qui se plaignent de ne pas avoir été servies correctement, c'est très limité.

Le sénateur Prud'homme: Elles ont peut-être peur de se plaindre.

M. Raymond: Je ne vois pas pourquoi elles auraient peur. Il faut se rappeler qu'une banque n'est pas un investisseur, c'est un prêteur. Malheureusement, souvent dans les structures financières de très petites entreprises, on ne distingue pas nécessairement ce qu'est un investissement en capital et un prêt. Ce n'est pas notre rôle d'investir dans les entreprises. D'où la confusion qui, malgré toutes nos explications, demeurera. Les bonnes idées ne sont pas suffisantes. Il faut un plan d'affaires qui se tient et un peu de capital pour appuyer le tout.

Une banque a de son côté droit du bilan, des dépôts de particuliers qui veulent être payés lorsque l'échéance arrive. Ce ne sont pas des investisseurs qui sont prêts à prendre des risques de capital. Ils mettent de l'argent en sécurité. Il faut jouer notre rôle de fiduciaire. Ce n'est pas seulement une question de prix. Le prix/risque doit jouer, c'est notre rôle de faire en sorte qu'on couvre nos risques en facturant le bon prix, mais à un certain niveau, ce n'est pas une question de prix, mais plutôt de savoir si c'est une question d'équité ou un prêt. Il y a beaucoup de confusion dans la petite entreprise à cause de cela et cela fait partie de l'explication de mieux aider les petites entreprises à définir leur plan d'affaires, à se trouver du capital. Cela dit, la Banque nationale, comme plusieurs autres, joue son rôle dans l'investissement aussi. Elle participe aux fonds régionaux au Québec, entre autres, et dans toutes les grandes régions, pour que, s'il y a des plans d'affaires intéressants, les PE puissent avoir recours à ces fonds pour obtenir du capital. Ce qu'ils recherchent, ce n'est pas nécessairement du financement bancaire. Une fois le capital assuré sur une base raisonnable, il y a suffisamment de compétition pour couvrir le financement bancaire.

Le sénateur Hervieux-Payette: Prenons l'exemple d'un citoyen moyen qui voit sa facture de frais de service augmenter. Jusqu'à ce jour, le service était gratuit ou à moindre coût. Ce sont des contrats d'adhésion un peu frustrants, parce que le client reçoit peut-être plusieurs services de cette banque et il est captif. Où il change tout parce qu'il n'est pas content des derniers frais de service et il n'a pas le choix. Je parle pour les gens qui ont de petites sommes d'argent et qui font des transactions. Je parle des ATM qui de plus en plus deviendront spendieuses. Au début, ce

ATMs which are becoming increasingly expensive. In the beginning, they did not cost much, but now, there are charges for many services. People often withdraw small amounts of money. Yet for \$100, they are paying an extremely high percentage in charges.

These are sources of irritation. People are saying to themselves that banks are making enough money at their expense, and they worry that if, on top of that, they want to break into foreign markets, the banks will take their money and use it elsewhere. You have to correct this misconception.

I made a little speech in Toronto on guidelines for the Office of the Superintendent, who in passing, was not very happy with my remarks. These guidelines are already too cumbersome and should be reexamined. They impose a way of management, as in the case of contracts awarded externally. Everything is regulated and done ahead of time.

The average client does not know that you have to cover all of these costs due to the demands that we make of you. It is very important for you to get that information out, and in the case of service charges, for people not to have the impression that they are captives of your system.

Mr. Raymond: The new legislation in place has a comprehensive mechanism for covering increases in service charges and requires financial institutions to offer more services for a minimum base cost.

Secondly, we cannot increase service charges without advising people ahead of time. Clients have an opportunity to make changes, at not cost, if they are not satisfied with what is being proposed. Rates can change at no cost and they can use other types of services.

However, I will bear in mind what you say about improving the way we communicate, and that will undoubtedly help us to market our ideas. Our goal is to serve individuals and SMEs. Bear in mind that integration is underway in North America. If you want a Canadian financial system that continues to support businesses effectively, we must have clear rules that will help us play this role.

Having said that, the role of the superintendent is important. We are the trustees of the funds entrusted to us. It is important to have a regulator that carries out his role. In the United States, that role is played by the Federal Reserve System. We need one in Canada. "Over-regulation" is what would not be productive, not regulation.

Senator Hervieux-Payette: We must do our share. Since it is an objective — you can explain it to citizens — you can facilitate our task in preparing recommendations. You have considerably more means than we do to make the public aware of this.

This morning, the head of ING said that they had 600,000 clients. We found that quite impressive. They have succeeded thanks to extremely simple advertising and highly attractive service charges for clients. Everyone understood that. They penetrated the market relatively quickly. When the message goes to consumers, it is in the interest of Canada and Canadians

n'était pas très cher, mais maintenant, on facture plusieurs services. Souvent des gens retirent de petites sommes d'argent et pour 100 \$, ils paieront un pourcentage extrêmement élevé.

Ce sont des irritants et les gens se disent que les banques font suffisamment d'argent sur leur dos, que si, en plus, elles veulent aller sur les marchés étrangers, ils pensent que les banques prennent leur l'argent pour aller ailleurs. Vous devez réfuter cette mythologie.

J'ai fait une petite conférence à Toronto sur les lignes directrices du Bureau de surintendant, qui d'ailleurs, n'était pas content de mes propos. Ces lignes directrices sont déjà trop lourdes et on devrait les réexaminer. Elles imposent une façon de gérer comme dans le cas des contrats donnés à l'extérieur. Tout est réglementé et fait d'avance.

Le client moyen ne sait pas que vous avez à couvrir tous ces frais reliés à des demandes que nous vous faisons. Il est important que vous donniez cette information et que les personnes, dans le cas des frais de service, n'aient pas l'impression d'être captives de votre système.

M. Raymond: La nouvelle législation mise en place a toute une mécanique pour couvrir l'aspect des augmentations de frais pour les services et oblige les institutions financières à offrir davantage de service définis à un coût minimal de base.

Deuxièmement, on ne peut pas augmenter sans aviser les gens à l'avance. Le client a l'option de modifier, sans frais, si ce qu'on lui propose ne fait pas son affaire. La tarification peut changer sans frais et utiliser d'autres types de services.

Toutefois, je retiens votre commentaire voulant qu'on devrait améliorer nos façons de communiquer et cela nous aiderait sans doute à vendre nos idées. On est là pour servir les particuliers et les PME. Il faut comprendre qu'il y a une intégration en cours en Amérique du Nord. Si vous voulez un système financier canadien qui continue à appuyer les entreprises de façon efficace, il faut se donner des règles de jeux claires qui nous aideront à jouer ce rôle.

Cela dit, le rôle du surintendant est important. Nous sommes fiduciaires des fonds qui nous sont confiées. Un régulateur qui joue son rôle, c'est important. Aux États-Unis, le Federal Reserve System joue ce rôle. On doit en avoir une au Canada. C'est la «surréglementation» qui ne serait pas productive et non pas la réglementation.

Le sénateur Hervieux-Payette: Nous devons faire notre part. Comme c'est un objectif — vous pouvez l'expliquer aux citoyens — vous pouvez faciliter notre tâche pour faire des recommandations. Vous disposez de moyens beaucoup plus grands que nous pour faire connaître cela au public.

Ce matin, le responsable de ING disait qu'il avait 600 000 clients. On trouvait cela assez impressionnant. Ils ont réussi à cause d'une publicité extrêmement simple et des frais de service forts intéressants pour les clients. Tout le monde a compris cela. Ils ont pénétré le marché d'une façon relativement rapide. Quand le message va aux consommateurs, il est dans l'intérêt du

to support our companies. For example, Bombardier is developing worldwide. You can participate in the consortium that will help finance the company. It is important for this information to come from you.

Mr. Raymond: Duly noted.

Senator Prud'homme: Senator Hervieux-Payette touched on an important point. I have not been a member of the Committee on Banking, Trade and Commerce for very long, so I am coming with a curious mind. I have told all bank presidents whom I have never met that:

[English]

They do a lousy job of explaining to Canadians what the banking system is all about.

[Translation]

I was a member for 30 years and I have been in the Senate for 10 years, so that makes 40 years of public life. Each time data comes out on bank profits, it is impossible for that to become a demagogic campaign to which no one responds.

Banks employ 232,000 people. What are they being asked to contribute to their well-being? I do not see them doing very much, to be honest. This is perhaps because relations between the employer and employees are not harmonious, but I doubt that. Perhaps it is because there is a lack of vitality on that side. You can see that I want to remain positive.

I would like you to comment on what I am about to say. For all of the reasons mentioned by you and by all of the other bank presidents — such as uncertainty and the like — if this committee were to recommend that for the next two years, or until January 1, 2005, we should forget about bank mergers, how would you react?

I will repeat my question. How would you react if our report's first conclusion were to abandon the issue of bank mergers and if, secondly, our recommendation sought to establish ground rules stating that there would be no favouritism?

Mr. Raymond: No favouritism and clear rules is what I came here to present to you. I agree, therefore, with your comment. As for having a set date, a process and legislation are already under way. In my opinion, it should not be linked to a government or re-election or an election. In principle, the rules that are contained in an act or in legislation do not cover what may happen a year before a re-election or six months after a re-election. So I do not have a position on that. It is clear that if the government were to decide that there were to be no opportunities for mergers, that would at least make matters clearer. But it would be a bit little inappropriate on the part of the government to act that way, in my opinion.

Senator Prud'homme: You know, the government will continue to surprise you.

Mr. Raymond: There is no doubt about that.

Canada et des Canadiens d'appuyer nos compagnies. Par exemple, Bombardier se développe dans le monde entier. Vous pouvez participer au consortium qui aidera à les financer. C'est important que cette information vienne de vous.

M. Raymond: J'en prends bonne note.

Le sénateur Prud'homme: Le sénateur Hervieux-Payette a touché un point important. Je suis membre du Comité des banques et du commerce depuis peu, alors j'arrive avec un esprit curieux. J'ai dit à tous les présidents de banque que je n'avais jamais rencontré:

[Traduction]

Ils n'expliquent pas bien du tout aux Canadiens ce qu'est notre système bancaire.

[Français]

J'ai été député 30 ans et je suis au Sénat depuis 10 ans, cela fait donc 40 ans de vie publique. Il est impossible que chaque fois qu'ils sortent des données faisant état des profits des banques, cela devienne une campagne de démagogie à laquelle personne ne répond.

Il y a 232 000 employés qui travaillent dans les banques. Quelle contribution leur demande-t-on pour leur bien-être? Je n'en vois pas beaucoup, pour être franc. C'est peut-être parce que les relations ne sont pas harmonieuses entre le patronat et les employés, mais j'en doute. C'est peut-être parce que cela manque de vitalité de ce côté. Vous voyez que je veux rester positif.

J'aimerais que vous commentiez sur ce qui suit. Pour toutes les raisons invoquées par vous et par tous les autres présidents des banques — telles que l'incertitude et autres — si ce comité annonçait comme recommandation que pour les deux prochaines années ou jusqu'au 1^{er} janvier 2005, on oublie toute la question des fusions, quelle serait votre réaction?

Je répète donc ma question. Quelle réaction auriez-vous si notre rapport arrivait à cette conclusion première de l'abandon des questions de fusion et si, deuxièmement, notre recommandation visait à bien fixer les règles du jeu en disant qu'il n'y aurait pas de favoritisme?

M. Raymond: Qu'il n'y ait pas de favoritisme et que les règles soient claires, c'est ce que je suis venu présenter. Je suis donc d'accord avec votre commentaire. Pour ce qui est d'avoir une date fixe dans le temps, il y a déjà un processus en cours et une législation en cours. D'après moi, cela ne devrait pas être lié à un gouvernement ou à une réélection ou à une élection. En principe, les règles qui sont dans la loi ou dans la législation ne font pas état du fait que cela ne peut pas arriver un an avant une réélection ou six mois après une réélection. Je n'ai donc pas de position là-dessus. Il est certain que si le gouvernement décidait qu'il n'y avait pas de possibilité de fusion, cela rendrait les choses plus claires, à tout le moins. Mais ce serait un peu incongru de la part d'un gouvernement d'agir comme cela, à mon avis.

Le sénateur Prud'homme: Vous savez, le gouvernement n'a pas cessé de vous surprendre.

M. Raymond: Sans aucun doute.

[English]

The Chairman: Gentlemen, thank you for being with us.

Ladies and gentlemen, our next witness is Ms. Sue Lott, who is with the Public Interest Advocacy Centre.

Ms. Sue Lott, Counsel, Public Interest Advocacy Centre: Thank you for the opportunity to provide some input to this committee on several of the major considerations that should apply in determining the public interest. I should particularly like to thank the clerk, Denis Robert, for fitting me into this process at the last minute.

It is important for the committee to hear from a range of voices with respect to the interpretation of the term “public interest,” not just from the industry itself, but also from the consumer or the customer.

First, let me explain who we are. The Public Interest Advocacy Centre, or PIAC, is a non-profit organization. We provide legal services and research to Canadian consumers and organizations that represent them. We work primarily on important public services, which would include telecommunications, broadcasting, energy, financial services and public transportation.

We also represent coalitions of low-income or vulnerable consumers before regulatory tribunals such as the Ontario Energy Board and the CRTC on the telecommunications side. Also, through the contributions program for non-profit, consumer and voluntary organizations through the office of Consumer and Corporate Affairs, a subsidiary of Industry Canada, we provide research on consumer issues that affect the marketplace. That does include financial services.

One of the recommendations of the MacKay task force, in fact, was that this kind of funding be provided for research on financial services for consumers. We have done a recent publication, which we just released, in which we surveyed users of the alternative financial services sector, which includes the cheque cashing outlets and the payday loan phenomenon.

We have a history of involvement on this issue. We have made submissions to the MacKay task force, prior to my time, and to the House of Commons Standing Committee on Finance with respect to Bill C-8. We also liaise with Consumer and Corporate Affairs and with the Financial Consumer Agency of Canada.

I will now speak briefly to the considerations that were put forward in Ministers Manley and Bevilacqua's letter to this committee and to the other committee. I should also like to speak to the guidelines from which you operate in terms of assessing public interest in respect of bank mergers.

[Traduction]

Le président: Messieurs, merci d'être venus.

Mesdames et messieurs, le témoin suivant est Mme Sue Lott, du Centre pour la défense de l'intérêt public.

Mme Sue Lott, conseillère juridique, Centre pour la défense de l'intérêt public: Merci pour cette occasion de participer aux travaux du comité sur les principaux éléments à considérer dans la détermination de l'intérêt public. Je tiens particulièrement à remercier le greffier, M. Denis Robert, d'avoir accepté ma participation à vos délibérations, à la dernière minute.

Il est important que le comité entende des voix diverses au sujet de l'interprétation du terme «intérêt public» et pas seulement la voix du secteur bancaire, mais aussi celle du consommateur ou du client.

Permettez-moi d'abord d'expliquer qui nous sommes. Le Centre pour la défense de l'intérêt public, est un organisme sans but lucratif. Nous offrons des services juridiques et de recherche aux Canadiens et aux organismes qui les représentent. Notre travail porte principalement sur d'importants services publics, notamment dans le secteur des télécommunications, de la radiodiffusion, de l'énergie, des services financiers et des transports publics.

Nous représentons également des coalitions de consommateurs vulnérables ou à faible revenu devant les organismes de réglementation comme la Coalition de l'énergie de l'Ontario et le CRTC, pour le volet des télécommunications. Par ailleurs, nous faisons des études sur les questions de consommation qui touchent les marchés, grâce à des programmes de contribution destinés aux organismes sans but lucratif et bénévoles et aux associations de consommateurs, programmes qui sont administrés par le Bureau de la consommation et les affaires commerciales, qui relèvent d'Industrie Canada. Cela inclut les services financiers.

Le Groupe de travail MacKay a recommandé, entre autres, que l'on accorde ce genre de subventions pour la réalisation d'études sur les services financiers offerts aux consommateurs. Nous venons de publier le compte rendu d'un sondage que nous avons effectué auprès de personnes qui ont recours aux services financiers non conventionnels, notamment aux centres d'encaissement de chèques et aux établissements qui consentent des prêts de courte durée remboursés au moment où le client touche son chèque de paie.

Nous nous occupons de cette question depuis longtemps. Nous avons présenté des mémoires au groupe de travail MacKay, avant que je ne me joigne à notre organisme, ainsi qu'au Comité permanent des finances de la Chambre des communes, relativement au projet de loi C-8. Nous entretenons également des rapports suivis avec le ministère de la Consommation et des Affaires commerciales, de même qu'avec l'Agence de la consommation en matière financière du Canada.

J'aborderai brièvement les questions soulevées par les ministres Manley et Bevilacqua dans la lettre qu'ils ont adressée à votre comité et à l'autre comité. J'aimerais également commenter les lignes directrices sur lesquelles vous vous fondez pour évaluer l'intérêt public en ce qui concerne les fusions bancaires.

In that letter, the ministers talk about access and choice, among other things. Price of services was not mentioned in the letter, but it is very much present in the Competition Bureau's guidelines with respect to mergers; it is mentioned on page 2 of those guidelines. You will also find it in the Department of Finance's merger review guidelines. That comes under the contents of this public interest impact statement that they have to put together. That is at bullet number two.

First, with respect to the issue of access —

The Chairman: Excuse me, if you are referring to the ministers' letter, should you not talk about the four points mentioned in that letter?

Ms. Lott: I will focus on access, choice and price.

The Chairman: Will you not be talking about the future economic benefit to Canada?

Ms. Lott: Perhaps I will, but I had not planned to.

The Chairman: I am not telling you what to say, but if you refer to the letter —

Ms. Lott: I will refer to points in the letter that are of interest to consumers.

The Chairman: In other words, the part of the letter that interests you.

Ms. Lott: I will refer to the part that I think is relevant to consumers. The public interest is made up of many considerations.

The Chairman: All right. You referred to the letter so I would suggest that you cover the whole letter. Go ahead.

Ms. Lott: You have heard from the industry side, which probably addressed many of those other issues, so we will concentrate on the issues that are of concern to consumers.

The first one is access. I wanted to talk about access to basic banking services as well as access to branch locations — two aspects of this issue of access, which is important. It is particularly important for low-income, disabled and rural consumers. The MacKay report actually made reference to the issue of access to basic banking services for low-income Canadians — what they saw as a serious concern.

In terms of looking at that issue, you need to have standard low-cost bank accounts. It refers simply to the ability to be able to cash a federal government-issued cheque. It can also refer to issues around obtaining lines of credit, overdraft protection and short-term loans. We know that the federal government will be introducing regulations in some of these areas, in terms of access to basic banking services, and we think that is a good thing. We also found, in our study of the alternative financial services sector, when we surveyed customers of places such as the Money Marts

Dans la lettre en question, ces deux ministres mentionnent, entre autres, l'accès aux services financiers et le choix. Le prix des services n'est pas mentionné dans cette lettre, mais il figure bel et bien dans les lignes directrices du Bureau de la concurrence relatives aux fusions; il en est fait mention à la page 2 de ces lignes directrices. La question du prix des services figure également dans les lignes directrices du ministère des Finances concernant l'examen de fusions. Elle figure dans la déclaration sur l'incidence sur l'intérêt public qui doit être rédigée. Cela correspond à la deuxième puce.

Premièrement, en ce qui concerne l'accès au service...

Le président: Excusez-moi de vous interrompre. Si vous mentionnez la lettre des ministres, ne devriez-vous pas commenter les quatre éléments soulevés dans cette lettre?

Mme Lott: Je vais aborder l'accès, le choix et le prix des services.

Le président: N'aborderiez-vous pas le sujet de l'avantage économique futur pour le Canada?

Mme Lott: C'est possible, mais je n'avais pas prévu le faire.

Le président: Je ne veux pas vous dire quoi dire, mais si vous faites mention de la lettre...

Mme Lott: J'aborderai les éléments de la lettre qui intéressent les consommateurs.

Le président: Autrement dit, la partie de la lettre qui vous intéresse.

Mme Lott: Je parlerai de ce qui importe pour les consommateurs, à mon avis. L'intérêt public comporte de nombreux aspects.

Le président: D'accord. Comme vous avez fait mention de cette lettre, je vous inviterais à la commenter dans sa totalité.

Mme Lott: Vous avez entendu le point de vue des représentants de ce secteur, qui ont sans doute traité de bon nombre de ces autres questions. C'est pourquoi je vais surtout m'attacher aux questions qui intéressent les consommateurs.

La première est l'accès aux services. Elle englobe la possibilité d'avoir accès aux services bancaires de base d'une part, et à des succursales bancaires, d'autre part. Ce sont là deux aspects de l'accessibilité des services. Cette question revêt une importance particulière pour les consommateurs handicapés et pour ceux qui ont de faibles revenus ou qui vivent en milieu rural. Le rapport MacKay a qualifié de problème sérieux les difficultés qu'éprouvent les Canadiens à faible revenu à obtenir des services bancaires de base.

Pour contrer ce problème, il faut qu'il existe des comptes bancaires standard à faible coût. Il s'agit simplement de donner au consommateur la possibilité d'encaisser un chèque du gouvernement fédéral. Il peut également s'agir des modalités d'obtention d'une marge de crédit, d'une autorisation de découvert et de prêts à court terme. Nous savons que le gouvernement fédéral entend réglementer certains de ces domaines, pour favoriser l'accès aux services bancaires de base, et nous nous en réjouissons. Pour réaliser notre étude du secteur

and the short-term loan places where you can cash cheques, that banks are not meeting the short-term financial needs of consumers. Consumers are turning to these higher-cost alternatives that have high cheque-cashing fees or they are accessing payday loans.

Our question would be: How will bank mergers address these access issues? How will divestiture of core services and other entities, such as foreign-owned or non-deposit-taking institutions, protect vulnerable consumers with respect to improving or ensuring access?

On the issue of access to bank branch locations, we have seen branch closures and replacements by ATMs. We know this was identified as a concern in the report of the MacKay task force. Our concern is that this further removes customers from any direct relationship with a bank. Our questions would be: How will mergers, in the inevitable resulting rationalization of services, improve access to branch banking? How will they prevent a further deterioration of the relationship between banks and their customers? How will mergers ensure that low-volume areas, particularly rural areas and the regions, will continue to have access to bank services?

Our concern about the Department of Finance's merger review guidelines is that, at bullet number 3 under public interest impact assessment, PIIA, there is the implication that branch closures are a given, and the focus only becomes the issue of timing and socio-economic impact.

Our second focus is the issue of choice. We would agree with the Competition Bureau's bank merger endorsement guidelines in which they identify the main objectives. I will quote from page 2 of the guidelines. It says, in part:

...to maintain and promote competition within the Canadian economy in order to provide consumers with a wide variety of high quality products that are competitively priced.

Our question would be: How will mergers promote competition and choice? Our concern is that, regarding the Department of Finance guidelines, they will focus on remedial or mitigating steps, such as divestitures. That is mentioned at bullet number 7 of the guidelines. Our concern about this is what it means. On Monday, I was listening to the testimony of officials from the Department of Finance. They used an example in response to a question about what was meant by "divestiture."

des services financiers non conventionnels, nous avons interrogé des clients des comptoirs comme Money Marts, et des établissements de prêts à court terme où l'on peut encaisser un chèque. Ce sondage a révélé que les banques ne répondent pas aux besoins financiers à court terme des consommateurs. Cela explique que les consommateurs se tournent vers ces solutions de rechange qui leur coûtent cher, puisque ces établissements perçoivent des frais élevés pour encaisser les chèques ou encore qu'ils contractent des emprunts qu'ils doivent rembourser dès qu'ils touchent leur paye.

La question que nous posons est la suivante: comment les fusions bancaires répondront-elles aux problèmes d'accès? Comment le dessaisissement des services de base et d'autres entités comme les institutions de propriété étrangère et les institutions n'acceptant pas de dépôt protégera-t-il les consommateurs vulnérables et garantira-t-il, voire améliorera-t-il l'accès aux services?

Sur la question de l'accès aux succursales, nous avons vu des succursales fermer leurs portes pour être remplacées par des guichets automatiques bancaires. Nous savons que le groupe de travail MacKay a fait état de ce problème dans son rapport. Nous craignons que ce phénomène ne fasse qu'éloigner davantage les clients de leur banque et qu'affaiblir la relation directe. Nous posons donc la question: Comment les fusions, avec la rationalisation des services qui suivra inévitablement, amélioreront-elles l'accès à une succursale? Comment les fusions freineront-elles la détérioration de la relation qu'entretiennent les banques avec leurs clients? Comment les fusions garantiront-elles que les régions à faible volume, en particulier les milieux ruraux et les régions éloignées, continueront à jouir d'un accès aux services bancaires?

Ce qui nous inquiète dans les directives du ministère des Finances régissant le processus d'étude des fusions bancaires, c'est que, au point numéro 3, sous la rubrique «Évaluation de l'incidence sur l'intérêt public», on laisse entendre que les fermetures de succursales sont inévitables, et dès lors, cela devient une question de choix du moment opportun et d'évaluation de l'impact socio-économique.

Nous nous intéressons ensuite à la question du choix. Nous sommes d'accord avec les lignes directrices pour l'application de la «loi au fusionnement des banques» du Bureau de la concurrence. On y fixe les objectifs principaux. À la page 2 des lignes directrices, on peut lire, notamment:

... de préserver et de favoriser la concurrence dans l'économie canadienne, afin de fournir aux consommateurs un large éventail de produits de grande qualité à des prix concurrentiels.

Nous nous demandons: comment les fusions favoriseront-elles la concurrence et le choix? Nous sommes inquiets que les directives du ministère des Finances portent davantage sur les mesures d'atténuation telles que le dessaisissement. Il en est d'ailleurs fait mention à la puce numéro 7 des directives. Sa signification véritable nous inquiète. Lundi, j'écoutais le témoignage de fonctionnaires du ministère des Finances. Pour répondre à une question qui leur avait été posée à propos de la

They said that it referred to "new entrants" such as foreign banks. I believe the example they cited was Toronto-Dominion's acquisition of Canada Trust and the divestiture to Citibank.

That raises the issue of the loss of Canadian control of financial services. This is an area about which the MacKay task force concluded that retaining Canadian control of financial services should be a public policy objective. If this is to change, I would suggest that this requires an open and public debate with Canadians. One of the surveys provided as background to the McKay task force by EKOS found that 80 per cent of Canadians said it was important to have Canadian control over domestic banks.

The last issue I wanted to focus on was price. Mergers will likely mean a reduction in the number of banks, resulting in a further increase and dependency on electronic banking. We have already moved into that sector. We now have bank ATMs and no-name, or white-label, ATMs. These are the result of this 1996 decision by the Competition Tribunal to open up the ATM market to have non-deposit-taking financial institutions providing ATM services.

This has produced more competitors. There certainly is a proliferation of ATMs available to consumers, and that is certainly convenient; however, as one of the senators mentioned before, the costs have not gone down. There are now increased bank charges associated with the use of white-label ATMs.

There is a third tier of surcharge on top of the Interac fee as well as the service package you buy, depending on the bank account transaction fee.

I guess our concern in this respect is that as banks enter this no-name market through subsidiaries competition will be reduced because banks will probably replace their own branch ATMs with their subsidiary ATMs. I noted that Mr. Godsoe, who gave testimony on Monday, described ATM charges as minor irritants. I would suggest that, for many Canadians, these charges and fees describe their daily experience with bank transactions.

Finally, I wanted to comment briefly about the guidelines of the Department of Finance and the Competition Bureau. We applaud the existence of these guidelines, and we think they need to be reinforced, not watered down. However, we would only suggest that clarifications are needed with respect to protections around access, choice and price to customers. The guidelines are good because they identify the important public interest considerations that affect consumers, such as costs and benefits to consumers, impact on branches, availability of financing, price, quality and availability of services.

définition du «dessaisissement», ils ont cité un exemple. Ils ont dit que cela désignait les «nouveaux concurrents», comme les banques étrangères. Si ma mémoire est bonne, ils ont cité l'exemple de l'acquisition, par la Toronto-Dominion, de Canada Trust et le dessaisissement auprès de Citibank.

Cela soulève la question de la perte du contrôle canadien sur les services financiers. À ce chapitre, le groupe de travail MacKay a conclu que le maintien du contrôle canadien sur les services financiers devrait être un objectif de politique gouvernementale. Si une telle politique doit changer, il faut pour cela un débat ouvert et public avec la participation des Canadiens. L'une des études EKOS qui a servi de référence au groupe de travail MacKay a établi que 80 p. 100 des Canadiens jugeaient important que les banques nationales demeurent sous contrôle canadien.

Et enfin, j'aimerais parler de la question des prix. Les fusions entraîneront une réduction du nombre de banques, ce qui nous rendra plus tributaires que jamais des services des banques électroniques. C'est déjà fait. Aujourd'hui, nous avons les guichets automatiques des banques reconnues et les guichets automatiques génériques ou sans nom. C'est le Tribunal de la concurrence qui avait décidé, en 1996, d'ouvrir le marché des guichets automatiques bancaires aux institutions n'acceptant pas de dépôts.

Cette décision a multiplié le nombre des concurrents. Il y a eu foisonnement des guichets automatiques bancaires disponibles aux consommateurs, ce qui est manifestement commode; toutefois, comme l'un des sénateurs l'a dit un peu plus tôt, cela n'a pas fait baisser les coûts. Les guichets automatiques bancaires sans nom exigent en fait des frais plus élevés.

Il y a un autre supplément qui vient s'ajouter aux frais d'Interac et aux frais de service que vous payez déjà à votre banque, selon la nature du compte et de la transaction.

Ce qui nous inquiète le plus dans cette situation c'est que, à mesure que les banques s'intègrent à ce marché des guichets automatiques sans nom par l'entremise de leurs filiales, il y aura moins de concurrence parce que les banques remplaceront probablement leurs propres guichets automatiques avec ceux de leurs filiales. J'ai remarqué que M. Godsoe, lors de son témoignage lundi, avait décrit les frais de guichet automatique bancaire comme un irritant mineur. Je dirais que, pour bon nombre de Canadiens, ces frais et suppléments caractérisent leur expérience quotidienne des transactions bancaires.

Enfin, je voulais parler brièvement des directives du ministère des Finances et des lignes directrices du Bureau de la concurrence. Nous saluons l'existence de ces lignes directrices et croyons qu'elles doivent être renforcées et non diluées. Toutefois, nous sommes d'avis que des précisions s'imposent en ce qui concerne la protection de l'accès aux services, des choix qui s'offrent aux consommateurs et des prix. Les lignes directrices sont utiles parce qu'elles mettent en lumière d'importantes considérations d'intérêt public qui ont une incidence sur les consommateurs, telles que les coûts et les avantages pour le consommateur, l'impact sur les succursales, les disponibilités du financement, le prix, la qualité et la disponibilité des services.

We are concerned about the implication that branch closures are a given. We are concerned about the reference to alternative service delivery without a reinforcement that such delivery should be at no greater cost to customers. They should be able to access alternative services that are reasonably priced. We also have concern about references to divestiture without an assurance that the Canadian financial services sector would continue to be Canadian controlled.

In conclusion, from the testimony I have heard from the banks before this committee, the driving force behind this is the banks' desire to grow and expand outside of Canada, but banks still provide retail banks services to millions of individual Canadians. Our concern is that mergers might mean an increase in non-banking, foreign-owned banks and ATM delivery of bank services at a greater cost with less Canadian control, and therefore, less protection for consumers. This, in our view, would not further the public interest.

Senator Tkachuk: When you talk about control, are you alluding to ownership or are you alluding to control?

Ms. Lott: I am referring to the definition that the MacKay task force used when they looked at it in their report.

Senator Tkachuk: Did they get it wrong?

Ms. Lott: They said it was where the sector is made up primarily of firms that are themselves primarily Canadian controlled.

Senator Tkachuk: Canadian controlled. When you talk about competition, are you talking about three, four, five, six or seven major players in a particular marketplace? Exactly what do you mean by that? We are trying to get our heads around a set amount. Perhaps it should be 20 per cent, which would mean no one can own more than 20 per cent? Should it be 25 per cent or 30 per cent? We are not sure.

Ms. Lott: Do you mean in order to ensure that Canadian control remains?

Senator Tkachuk: We already have a means to control our chartered banks. We control all our banks here, even though we may not own them all.

Ms. Lott: Right.

Senator Tkachuk: They are publicly held. Their shares trade on the New York Stock Exchange. Foreigners could own all the shares. They are not all foreign owned, but they could be. We cannot stop that unless we pass legislation to stop it, and that is protectionist. That is a problem for us.

Nous nous inquiétons des retombées potentielles des fermetures de succursales. Ce qui nous préoccupe, c'est la mention qui est faite des solutions de rechange en matière de prestations de services, sans préciser fermement que ces services doivent être offerts sans augmentation du coût pour le consommateur. Les consommateurs devraient avoir accès à des services à prix raisonnable. On y parle également de dessaisissement sans offrir de garantie comme quoi le secteur canadien des services financiers continuera d'être sous contrôle canadien.

En conclusion, d'après les témoignages des représentants des banques que j'ai entendus ici, la raison principale qui a motivé cette initiative est la volonté des institutions bancaires de s'accroître et de s'étendre à l'extérieur des frontières du Canada, mais les banques continuent d'offrir des services au détail à des millions de particuliers au Canada. Nous craignons que les fusions puissent entraîner une augmentation du nombre d'institutions financières non bancaires de propriété étrangère ainsi qu'une prestation de services de guichet automatique à des coûts plus élevés, le tout n'étant plus sous contrôle canadien, ce qui résultera en une moindre protection pour les consommateurs. À notre avis, cela ne serait pas dans l'intérêt public.

Le sénateur Tkachuk: Quand vous parlez de contrôle, parlez-vous de propriété ou de contrôle?

Mme Lott: Je parle de la définition que propose le groupe de travail MacKay dans son rapport.

Le sénateur Tkachuk: Aurait-il eu tort?

Mme Lott: Pour le groupe de travail, le critère est un secteur composé principalement de sociétés elles-mêmes sous contrôle principalement canadien.

Le sénateur Tkachuk: Vous dites, sous contrôle canadien. Mais lorsque vous parlez de concurrence, est-ce que vous envisagez trois, quatre, cinq, six ou sept joueurs importants dans un marché donné? Qu'entendez-vous exactement? Nous essayons de nous faire une idée précise. Peut-être que le seuil devrait être 20 p. 100, ce qui signifie que personne ne peut détenir plus de 20 p. 100? Le seuil devrait être fixé à 25 ou à 30 p. 100? Nous n'en sommes pas sûrs.

Mme Lott: Comme critère du contrôle canadien?

Le sénateur Tkachuk: Nous avons déjà des moyens nous permettant de contrôler nos banques à charte. Nous en maintenons le contrôle, même si nous ne sommes pas nécessairement propriétaires de toutes.

Mme Lott: D'accord.

Le sénateur Tkachuk: Ce sont des sociétés ouvertes. Leurs actions sont transigées à la Bourse de New York. Des étrangers pourraient, s'ils le souhaitaient, détenir toutes les actions de ces sociétés. Elles ne sont pas entièrement de propriété étrangère, mais elles pourraient l'être. Nous ne pouvons empêcher cela à moins d'adopter une loi l'interdisant, ce qui serait du protectionnisme. Cela nous pose problème.

More important, from a consumer advocate point of view, what do you see as fair and reasonable competition in a marketplace?

Ms. Lott: I can only look at it from the perspective of what results from that competition. If it results in high quality and low cost, reasonable choices at a reasonable cost for Canadians, then that is competition.

Senator Tkachuk: Do we have that today?

Ms. Lott: We do in some areas. However, we have people who are falling out of the financial services sector and using higher cost alternatives, such as white-label ATMs or cheque-cashing outlets.

Senator Tkachuk: What is the charge when an individual cashes a cheque? I have no idea.

Ms. Lott: There are standards fees. Some of them do it in percentages; some of them do it in flat fees.

Senator Tkachuk: How high? If someone wanted to cash a CPP cheque or an Old Age Security pension check of \$350, what would it cost?

Ms. Lott: It might be \$5 or \$10.

If people do these payday loans, which are short-term loans of between 7 and 14 days, they can get a certain percentage of their paycheque. Let us say an individual get a \$100 loan; in many places, that will cost \$15.

Senator Tkachuk: For two weeks.

Ms. Lott: For a two-week loan, that is right. The annual percentage rates of interest are very high.

Senator Tkachuk: You talk about the white-label ATM machines.

Senator Meighen: What does "white label" mean?

Ms. Lott: They are also known as "no-name ATMs."

Senator Tkachuk: They are an adjunct to the banking machines. We still have all the Royal Bank, CIBC and the Green Machine ATMs.

The marketplace for white-label or non-banking machines is bars and places like that, where people have an emergency need for cash. There is protection for a bank machine. There are people to look after it. They can offer that low-cost service. However, white-label machines are in places that are not secure and are difficult to service. They charge a little more, but I do not think that charge that much, do they?

Ms. Lott: Banks are now entering into the no-name business. There are more white-label ATMs in the country than there are bank-owned ATMs. There is a competition to enter that market because they proliferated, as you say. You can find them in gas stations and most mini-marts.

Je vous poser une question plus importante encore. À titre de défenseur des intérêts du consommateur, qu'est-ce que vous considérez comme une concurrence juste et raisonnable?

Mme Lott: Je ne peux m'intéresser qu'à ce qui résulte de cette concurrence. Si elle donne lieu à une grande qualité et à des bas prix, à des choix raisonnables et à des coûts raisonnables pour les Canadiens, voilà notre définition de la concurrence.

Le sénateur Tkachuk: Cela existe-t-il aujourd'hui?

Mme Lott: Dans certains domaines. Il y en a qui se retirent du secteur des services financiers et qui se tournent vers les solutions plus coûteuses comme les guichets automatiques sans nom ou les centres d'encaissement de chèques.

Le sénateur Tkachuk: Combien en coûte-t-il pour faire encaisser un chèque? Moi je n'en ai pas la moindre idée.

Mme Lott: Il y a des frais standard. Certaines institutions exigent un pourcentage; d'autres, des frais fixes.

Le sénateur Tkachuk: De combien? Si quelqu'un veut faire encaisser son chèque du RPC ou de la Sécurité de la vieillesse, un chèque de 350 \$, combien devrait-il payer?

Mme Lott: 5 \$ ou 10 \$

Si quelqu'un emprunte jusqu'à sa prochaine paye, il s'agit d'un prêt à court terme de 7 à 14 jours, on peut toucher un certain pourcentage de son chèque de paye. Mettons que quelqu'un obtient un prêt de 100 \$; à plusieurs endroits, cela lui coûtera 15 \$.

Le sénateur Tkachuk: Pour deux semaines.

Mme Lott: Pour un prêt de deux semaines, effectivement. Les taux d'intérêt annuels sont très élevés.

Le sénateur Tkachuk: Vous avez mentionné les guichets automatiques «white-label».

Le sénateur Meighen: Que veut dire «white-label»?

Mme Lott: On les appelle aussi des guichets automatiques génériques ou sans nom.

Le sénateur Tkachuk: Ils viennent s'ajouter aux guichets automatiques des banques. Tous les guichets automatiques de la Banque Royale, de la CIBC et de la machine verte existent toujours.

Il y a un marché pour les guichets automatiques sans nom qui n'appartiennent pas aux banques dans les bars et d'autres endroits semblables où les gens ont besoin d'argent tout de suite. Les machines appartenant aux banques sont protégées. Beaucoup de gens s'en occupent. Ils peuvent offrir ce service à un prix modeste. Par contre, les machines génériques se trouvent à des endroits peu sécuritaires et difficiles à desservir. Les frais sont un peu plus élevés, mais pas beaucoup, n'est-ce pas?

Mme Lott: Les banques se lancent maintenant dans le commerce générique. Il y a un plus grand nombre de guichets automatiques au pays que de guichets qui appartiennent aux banques. On se livre concurrence pour acquérir ce marché parce qu'il y a eu une prolifération. On les retrouve près des pompes d'essence et chez beaucoup de dépanneurs.

They are expensive because there is a third tier of fee, a surcharge, which is on top of the Interact fee. Under the Interact Associations requirements, it is mandatory that white-label ATMs disclose that third-tier fee to customers. As well, because generally one gets a limited number of free transactions a month, potentially, if an individual has exceeded his or her free transactions, another fee could apply to that white-label ATM transaction.

There is also confusion because some of the major banks are now introducing convenience fees as well. Some of them are introducing them not only at these off-premise white-label ATM machines, but also at their branch locations.

Consumers are confused and where fees are charged and why they are charged in certain places and not in others.

Senator Kroft: I would like to focus on the issue of mergers, if we could.

As I listened to this discussion, it leaves me with the impression that you go from the idea that if there mergers take place then the charges on the white-label machines will go up. I am not sure of the link.

You expressed a fundamental concern about the control of Canadian financial institutions. It is probably at the core of the argument, whether articulated or implied by most of the proponents, that mergers and the strengthening of organizations and their ability to build a larger capital base and be more effective internationally is, in fact, a way of our maintaining control of our financial institutions rather than have them weak and vulnerable to either direct takeover or suffering from other kinds of competition. What kind of weight would you give to that argument, because I take from your tune that you see mergers as a threat rather than as an opportunity?

Ms. Lott: I appreciate the comment. I would weigh that. However, I am also concerned because the guidelines specifically raise the possibility of divestiture of services or an aspect of bank services, which raises an alarm for me in terms of who it is being divested to.

Senator Kroft: Of course it is important as to who is being divested to. However, the line of reasoning that I have been persuaded by and that others have pursued over the last couple of days is that divestiture, in fact, provides an opportunity to combat undue narrowing of competition. Divestiture could be to credit unions, as we have heard them buying branches of the Bank of Montreal, it could be to new entries, for example, HSBC, who are saying they are ready to buy; it could be any number of commercial entities who choose to add banking. As well, it could be insurance companies because of their entry into the payment system and all of the things that were done and recent changes.

Therefore, I am trying to change the tone of this, that either consolidation in the industry or acquisition by a broader base of owners is somehow a dangerous or threatening thing. I am

Ils coûtent cher parce qu'un troisième niveau de frais, une surcharge, vient s'ajouter aux frais d'Interac. Selon les exigences de l'Association Interac, les GAB privés doivent avertir les clients de cette troisième surcharge. Aussi, étant donné qu'on a un nombre limité de transactions gratuites par mois, si quelqu'un a dépassé son nombre de transactions gratuites, on pourrait imposer d'autres frais à cette transaction faite aux GAB privés.

Une autre source de confusion, c'est que certaines grandes banques imposent des frais de services additionnels. Certaines banques les appliquent seulement aux GAB privés situés à l'extérieur, mais également à leurs succursales.

Le consommateur ne comprend pas pourquoi ces frais sont imposés et pourquoi on les impose à certains endroits plutôt que d'autres.

Le sénateur Kroft: Je voudrais revenir à la question des fusions, si possible.

En écoutant ce débat, j'ai l'impression que les fusions entraîneront une montée des frais imposés par les GBA privés. Je ne vois pas très bien le rapport.

Vous avez dit qu'il y a un problème fondamental dans le contrôle des institutions financières canadiennes. L'essentiel de cet argument, proposé plus ou moins ouvertement par la plupart des intervenants, c'est que les fusions et le renforcement des organisations et de leur capacité d'accumuler un plus grand capital de base pour mieux fonctionner au niveau international, est effectivement une manière de garder le contrôle de nos institutions financières plutôt que de le laisser s'affaiblir et devenir vulnérable aux prises de contrôle ou à d'autres formes de concurrence. Quel poids accordez-vous à cet argument, car il me semble que vous dites que les fusions sont plutôt une menace qu'une opportunité.

Mme Lott: Je comprends votre remarque. J'y réfléchirai. Pourtant, je suis inquiète parce que les directives évoquent la possibilité de dessaisissement de certains services bancaires, et je me demande avec inquiétude qui les reprendra pas la suite.

Le sénateur Kroft: Bien sûr, il est important de savoir qui les reprendra. Pourtant, le raisonnement qui m'a persuadé et que d'autres ont formulé depuis deux jours, c'est que le dessaisissement offre effectivement une occasion de faire face à une réduction excessive de la concurrence. Les coopératives de crédit pourraient reprendre en main ces fonctions, car elles ont acheté des succursales de la Banque de Montréal, ou bien encore de nouveaux joueurs tels que par exemple le HSBC, qui déclarent être prêts à acheter. Il pourrait s'agir de toutes sortes d'entreprises commerciales qui veulent offrir des services bancaires. Il pourrait aussi s'agir de compagnies d'assurances qui participent maintenant au système de paiement avec tous les changements récents que cela comporte.

J'essaie donc de remettre en question l'idée que la consolidation dans l'industrie ou l'acquisition par un nombre accru des propriétaires est en quelque sorte dangereuse ou

working on the assumption that an institution that is allowed to carry on a banking business or acquire existing branches would be required to meet prudential tests and public interest tests, et cetera.

I am trying to cast a positive light on this, rather than it being so threatening. Am I gaining any ground?

Ms. Lott: Yes, I believe you are, a little bit. I believe the issue for us, again, would be that ensuring that service quality and service price are there for consumers, that they do not experience a difference, that there is truly a benefit of competition. As I said, we are concerned because we have not seen that benefit with the 1996 decision of the tribunal that increased the proliferation of ATMs. It makes me concerned that there seems to be a problem with competition producing lower prices somehow in the financial services sector.

I should like to be persuaded by what you say, because that is certainly what we would look for.

The other issue would be ensuring that there are consumer protections in place as well, that they have places they can turn to and that it is clear that these entities would be subject to whatever regulatory mechanisms would be in place. For example, it is not clear to me that there are voluntary codes that the banking industry must practice in terms of debit card transactions. It would be important, if non-deposit-taking institutions were entering into these fields, to ensure that they are included in these voluntary codes and that somebody is looking out to ensure that they are.

Senator Kroft: We would hope that they would be.

Senator Meighen: Ms. Lott, I want to pursue this business of the price levels as a result of the proliferation of ATMs. There are two types of proliferation. Are there not more regular ATMs, leaving aside the —

Ms. Lott: What do you mean by “regular”?

Senator Meighen: I was going to define it. Non-white label, non-no name.

Ms. Lott: Bank operated and owned ATMs?

Senator Meighen: Yes. Are there more today than there were four years ago?

Ms. Lott: There probably are. I have not done the research to tell you what the exact numbers are, but in some cases these are being replaced by no-name ATMs.

There was an anecdotal story by Susan Riley in *The Ottawa Citizen* yesterday, about how she went to her usual bank location machine in a west end shopping mall only to find it gone and replaced with a white-label ATM. That is only anecdotal. However, my impression is that —

menaçante. Je présume que toute institution ayant le droit de faire des opérations bancaires ou d'acquérir des succursales existantes serait tenue de respecter les critères de prudence et d'intérêt public, et cetera.

J'essaie de voir la question dans une optique positive, au lieu de l'envisager sous un jour si menaçant. Est-ce que j'ai fait du progrès?

Mme Lott: Je pense que oui, un peu. Ce qui est important pour nous, encore une fois, est de garantir que cela n'entraînera pas de changement ni sur le plan de la qualité des services ni sur le plan du prix des services pour les consommateurs. On veut s'assurer que la concurrence entraînera des avantages véritables. Je le répète, nous sommes préoccupés parce que la décision du tribunal prise en 1996 qui a augmenté la prolifération des guichets automatiques bancaires n'a pas entraîné les avantages souhaités. Il nous semble que, dans le secteur des services financiers, la concurrence n'arrive pas à faire baisser les prix.

Je ne demande qu'à être persuadée par ce que vous dites, parce que c'est cela que nous recherchons.

En plus, il faut s'assurer que des mesures de protection des consommateurs soient en place et qu'il y ait des organismes auxquels les consommateurs peuvent s'adresser. Il faut s'assurer que ces organismes soient assujettis à des mécanismes de réglementation. Par exemple, je ne suis pas sûre de savoir s'il existe des codes volontaires auxquels l'industrie devrait adhérer pour ce qui est des transactions effectuées par carte de débit. Si des institutions n'acceptant pas de dépôts entrent en jeu, il sera important de s'assurer que ces codes volontaires s'appliquent également à elles, et que quelqu'un veille à ce que cela soit fait.

Le sénateur Kroft: On espère que ce serait le cas.

Le sénateur Meighen: Madame Lott, j'aimerais parler davantage de la question du niveau de prix suite à la prolifération des guichets automatiques bancaires. Il y a deux genres de prolifération. N'y a-t-il pas plus de guichets automatiques bancaires réguliers, mis à part...

Mme Lott: Qu'entendez-vous par régulier?

Le sénateur Meighen: J'allais vous expliquer. Non générique, sans nom.

Mme Lott: Des guichets automatiques bancaires dont les banques sont propriétaires et qu'elles exploitent?

Le sénateur Meighen: Oui. Y en a-t-il plus aujourd'hui qu'il y a quatre ans?

Mme Lott: Probablement. La recherche que j'ai faite ne me permet pas de vous donner des chiffres exacts, mais dans certains cas de tels guichets automatiques bancaires sont remplacés par des guichets automatiques bancaires génériques.

Dans l'*Ottawa Citizen* d'hier, Susan Riley relatait que lorsqu'elle est allée à son guichet automatique habituel dans un centre commercial, elle a constaté qu'il avait été remplacé par un guichet automatique générique. Ce n'est là qu'un détail anecdotique. Toutefois, il me semble que...

Senator Meighen: I wanted to ensure that I understood the argument.

Are you opposed to or do you find it wrong or against good public policy that the convenience of me being able to access money when I want to at midnight in a bar should not cost me more than doing it at a location in a bank, for example?

Ms. Lott: Do I agree with you on that?

Senator Meighen: Do you think that I should not pay more?

Ms. Lott: I believe there has to be a charge. Certainly there has to be a cost involved in maintaining those machines and producing them. However, I am not as much persuaded, because as I said earlier there are some major banks that are introducing this surcharge, this convenience fee, at in-branch banking locations. Others are not. Therefore, it is not clear to me as to what the fiscal rationale is for why these are being adopted by some banks and not by others.

Senator Meighen: Is that not competition? If I do not wish to pay the fee, under your example, could I not go to another bank, one that is not charging a fee?

Ms. Lott: If you can find another bank that is not doing it.

Senator Meighen: You may have indirectly alluded to this, but I did not hear it. Notwithstanding legislation that has been adopted, are consumers at the low end of the income scale having more difficulty or less difficulty in opening an account at a chartered bank?

Ms. Lott: Well, certainly the MacKay task force identified this as a problem in 1998. As I said, the federal government is now introducing regulations to address this concern. We think that is a good thing. They will be looking at what kind of identification is required and what would be too onerous.

Senator Meighen: If that goes through, then, surely, regardless of one's income level, one's access to an account at an established financial institution rather than a bar would be well established, and I would not have to have recourse, if I were a person with a low income, to the white-label machines.

Ms. Lott: The white label is premised upon you being able to access your bank account. Therefore, that assumes that you have —

Senator Meighen: That you have an account.

Ms. Lott: Yes. That is right.

Senator Tkachuk: They have built no machine yet that you can just get money out of.

Senator Meighen: If that is the case, then I have difficulty working up sympathy. If that is the case, and I have to have an account at a regular bank, I have difficulty working up sympathy

Le sénateur Meighen: Je veux m'assurer que je vous ai bien comprise.

Êtes-vous contre l'idée que l'avantage de pouvoir retirer de l'argent à minuit dans un bar ne devrait pas coûter plus cher que de le retirer à la banque, par exemple? Pensez-vous que cela soit contraire à une bonne politique gouvernementale?

Mme Lott: Vous me demandez si je suis d'accord avec vous sur ce point?

Le sénateur Meighen: Pensez-vous que je ne devrais pas payer plus cher?

Mme Lott: Il faut qu'il y ait des frais de service. Il y a des coûts liés au maintien et à la fabrication de ces machines. Cependant, je n'en suis pas totalement persuadée, parce que, comme je le disais tantôt, certaines grandes banques ont introduit des frais supplémentaires, des frais pour la commodité, dans des succursales bancaires et d'autres non. Donc, je ne comprends pas très bien l'argument financier qui fait en sorte que certaines banques adoptent cette façon de faire et d'autres pas.

Le sénateur Meighen: Ne s'agit-il pas de concurrence? Si je ne veux pas payer de frais, pour reprendre votre exemple, je peux aller à une autre banque, une qui n'en impose pas.

Mme Lott: Si vous pouvez trouver une autre banque qui ne le fait pas.

Le sénateur Meighen: Vous y avez peut-être fait allusion indirectement, mais je ne l'ai pas entendu. Malgré la loi qui a été adoptée, est-ce que les consommateurs à faible revenu ont plus de difficulté ou moins de difficulté à ouvrir un compte bancaire dans une banque à charte?

Mme Lott: Eh bien, selon le groupe de travail MacKay c'était déjà un problème en 1998. Comme je l'ai dit, le gouvernement fédéral présente maintenant des règlements pour régler ce problème. Nous croyons qu'il s'agit d'une bonne initiative. Il examinera quelle sorte d'identification est nécessaire et ce qui serait trop onéreux.

Le sénateur Meighen: Si ces règlements sont adoptés, eh bien peu importe le revenu d'une personne, l'accès de cette personne à un compte bancaire d'une institution financière reconnue serait bien établi, et non pas problématique; et si j'étais une personne à faible revenu, je n'aurais pas besoin d'avoir recours aux guichets génériques.

Mme Lott: Pour utiliser ces guichets, vous devez pouvoir accéder à votre compte bancaire. Donc, cela présume que vous avez...

Le sénateur Meighen: Un compte bancaire.

Mme Lott: Oui. C'est exact.

Le sénateur Tkachuk: On n'a pas encore conçu de machine qui vous permet tout simplement de retirer de l'argent.

Le sénateur Meighen: Si c'est le cas, j'ai du mal à m'apitoyer. Donc, si j'ai un compte dans une banque régulière, j'ai du mal à comprendre pourquoi je ne devrais pas être obligé de payer plus

for the proposition that I should not have to pay more in a bar or at a racetrack to access money than in an established financial institution. I want to get my money before I go to the bar.

Senator Hervieux-Payette: I think your preoccupations are a bit similar to mine when it comes to the regular consumer.

Hen you refer to guidelines, would you please specify which area of guidelines you would like to reinforce? We would appear to be totally on opposite sides. As far as I am concerned, when it comes to protecting the senior citizens and the welfare people, I would side with you — and I was very supportive of giving them a package for a minimum amount of money.

However, when it comes to what you want to reinforce, could you at least, if not tonight, send us more specific recommendations? I would be willing, if there are practices that are hurting low-income people, to support your group. We cannot support reinforcement of the guidelines when we know that it is covering a 1,000-page document.

Ms. Lott: I was actually referring specifically to the Ministry of Finance's merger review guidelines in my comment.

Senator Hervieux-Payette: Even with those, which one is more specific with relation to the low-income people? You are not there to protect, necessarily, big business.

If we are going to create jobs and expand our economy, and if we need to be accompanied by big banks, we need financial institutions that will be able to meet the demand of the market. I am not inventing that. Your predecessor, Mr. Raymond, referred to companies becoming larger and larger and the fact that they need financial institutions to accompany them in their growth.

It is important for you to be more specific than saying, "Reinforce all the merger guidelines of the Ministry of Finance." There must be some specific points that would affect particularly the low-income people.

Ms. Lott: I will be preparing a written submission, and I will follow-up to be more specific.

Senator Hervieux-Payette: I would be willing to support it, provided that I know exactly what it is that I am supporting.

The Chairman: Thank you very much, Ms. Lott.

The committee adjourned.

dans un bar ou un hippodrome pour retirer de l'argent que dans une institution financière établie. Il suffit que j'aille chercher mon argent avant d'aller au bar.

Le sénateur Hervieux-Payette: Je crois que vos préoccupations ressemblent un peu aux miennes lorsque l'on parle des consommateurs ordinaires.

Mme Lott: Vous faites allusion à des lignes directrices, pourriez-vous préciser quel aspect des lignes directrices vous aimeriez voir renforcer? Nos positions semblent être diamétralement opposées. Quant à moi, lorsqu'il s'agit de protéger les personnes âgées et les prestataires d'assistance sociale, je suis d'accord avec vous — et j'étais très en faveur des mesures représentant un minimum d'argent.

Cependant, quant aux mesures que vous voulez voir renforcées, pourriez-vous au moins, sinon ce soir, nous envoyer des recommandations plus précises? Je serai prête à appuyer votre groupe, s'il y a des pratiques qui posent un problème pour les personnes à faible revenu. Nous ne pouvons pas appuyer le renforcement des lignes directrices lorsque nous savons qu'il s'agit d'un document de 1 000 pages.

Mme Lott: En réalité, je faisais référence précisément aux lignes directrices du ministère des Finances portant sur les fusions.

Le sénateur Hervieux-Payette: Même là, laquelle porte plus précisément sur les personnes à faible revenu? Vous n'êtes pas nécessairement là pour protéger les grandes sociétés.

Si nous voulons créer des emplois et donner de l'expansion à notre économie, et si nous avons besoin de l'aide des grandes banques, il nous faut des institutions financières qui seront en mesure de satisfaire à la demande du marché. Je n'invente rien. Votre prédécesseur, M. Raymond, a fait référence aux sociétés qui deviennent de plus en plus grandes et au fait qu'elles ont besoin d'institutions financières pour les aider à continuer de grandir.

Il est important que vous soyez plus précise et ne pas vous contenter de dire: «Renforcer toutes les lignes directrices du ministère des Finances qui portent sur les fusions». Il doit y avoir certains points précis qui touchent particulièrement les personnes à faible revenu.

Mme Lott: Je vais préparer un mémoire écrit, et je vais être plus précise.

Le sénateur Hervieux-Payette: Je serai disposée à vous appuyer, pourvu que je sache exactement ce que j'appuie.

Le président: Merci beaucoup, madame Lott.

La séance est levée.

From the National Bank of Canada:

Mr. Réal Raymond, President and Chief Executive Officer;
Mr. Jean Houde, Senior Vice-President, Corporate Affairs;
Mr. Jean-Paul Caron, Vice-President, General Affairs.

From the Public Interest Advocacy Centre:

Ms. Sue Lott, Counsel.

De la Banque nationale du Canada:

M. Réal Raymond, président et chef de la direction;
M. Jean Houde, premier vice-président, Affaires corporatives;
M. Jean-Paul Caron, vice-président, Affaires générales.

Du Centre pour la défense de l'intérêt public:

Mme Sue Lott, conseillère juridique.



If undelivered, return COVER ONLY to:

Communication Canada – Publishing
Ottawa, Ontario K1A 0S9

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*

Communication Canada – Édition
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

WITNESSES

Morning session:

From Queen's University:

Mr. Ted Neave, Professor of Finance, School of Business.

From the CS CO-OP:

Mr. Gary Seveny, President and Chief Executive Officer;

Ms. José Gallant, Vice-President, Finance and Chief Financial Officer;

Ms. Madeleine Brillant, Manager, Corporate Growth.

From ING Bank of Canada:

Mr. Paul Bedbrook, President and Chief Executive Officer;

Mr. Andrew D. Ross, Director of Communications, ING Direct.

Afternoon session:

From the HSBC Bank of Canada:

Mr. Martin J.G. Glynn, President and Chief Executive Officer (by videoconference).

(Continued on previous page)

TÉMOINS

Séance de l'avant-midi:

De l'Université Queen's:

M. Ted Neave, professeur en finances, École de commerce.

De la CS CO-OP:

M. Gary Seveny, président du conseil et chef de la direction;

Mme José Gallant, vice-présidente et chef des finances;

Mme Madeleine Brillant, directrice, Croissance de l'entreprise.

De la Banque ING du Canada:

M. Paul Bedbrook, président et chef de la direction;

M. Andrew D. Ross, directeur des Communications, ING Direct.

Séance de l'après-midi:

De la Banque HSBC Canada:

M. Martin J.G. Glynn, président et chef de la direction (par vidéoconférence).

(Suite à la page précédente)