



## **Ligne directrice LD8**

### **APTITUDE DES CONSEILLERS À EXERCER : SÉLECTION, CONTRÔLE ET DÉCLARATION DES IRRÉGULARITÉS**

*La présente ligne directrice a été approuvée par le Conseil d'administration de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc. (ACCAP). Il est entendu que les sociétés membres doivent s'y conformer, compte tenu de leur structure, de leurs produits et de leurs processus opérationnels, canaux de distribution compris. Elles sont priées de l'incorporer à leur programme de conformité.*

---

## Ligne directrice LD8

# APTITUDE DES CONSEILLERS À EXERCER : SÉLECTION, CONTRÔLE ET DÉCLARATION DES IRRÉGULARITÉS

---

## 1. INTRODUCTION

L'aptitude des conseillers à exercer est au cœur de l'objectif global de notre industrie, soit le traitement équitable des clients. L'expression « aptitude à exercer » a de nombreuses significations mais, dans le fond, elle tourne autour de la question de savoir si la conduite du conseiller témoigne de sa disposition et de son aptitude à fournir aux consommateurs des conseils judicieux sur les produits et services d'assurances de personnes. Pour ce, les assureurs doivent considérer en permanence un large éventail de facteurs qui peuvent nuire au rendement des conseillers et poser des risques pour le consommateur.

Les assureurs maintiennent des systèmes de conformité conçus pour veiller à ce que chaque conseiller qui les représente agisse conformément à la législation et aux exigences applicables en matière de permis. Cela englobe la sélection initiale des conseillers et le contrôle permanent de leur aptitude à exercer, de même que le signalement des conseillers inaptés. De façon plus générale, les pratiques décrites dans la présente ligne directrice sont au cœur d'une stratégie globale pour la gestion du risque d'atteinte à la réputation et le traitement équitable des clients.

## 2. OBJECTIF

La présente ligne directrice établit un cadre et énonce des moyens visant à aider les sociétés à créer et à maintenir un système pour la sélection, le contrôle et le signalement des conseillers.

## 3. PORTÉE

Les pratiques décrites dans la présente ligne directrice s'appliquent à tous les conseillers titulaires de permis en assurance vie et/ou en assurance accidents et maladie, peu importe le type de produit d'assurance qu'ils font souscrire ou le mode de distribution en cause. Les pratiques peuvent également s'appliquer à la distribution par les conseillers constitués en personne morale lorsque cela est approprié.

Advenant une quelconque divergence entre la présente ligne directrice et une loi applicable, c'est la loi qui fait autorité.

## 4. DÉFINITIONS

**Dans la présente ligne directrice, on entend par :**

« **conseiller** », toute personne ou entité qui s'est vu délivrer par une province ou un territoire canadien un permis l'autorisant à faire souscrire de l'assurance vie ou de l'assurance accidents et maladie. Dans la présente ligne directrice, le terme « conseiller » fait référence à des termes couramment utilisés dans l'industrie comme « agent » et « représentant ».

« **contrôle** », un processus permanent visant à gérer les risques repérés et à cerner d'autres risques posés par les conseillers.

« **sélection** », un processus ponctuel visant à évaluer au départ l'aptitude à exercer du conseiller et à repérer les risques liés à ce dernier sur le plan de la conformité.

## **5. RESPONSABILITÉS DES SOCIÉTÉS**

Les assureurs devraient être dotés de politiques et de procédures exhaustives concernant la sélection et le contrôle des conseillers ainsi que la déclaration des irrégularités de ces derniers. Ces politiques et procédures devraient notamment décrire les critères dont se servira l'assureur pour décider d'accroître la surveillance et pour gérer les risques repérés.

Généralement, les assureurs adoptent une approche axée sur le risque lorsqu'ils établissent le moment et la façon de mettre en application des mesures précises. Le point 10 de la présente ligne directrice décrit les risques pouvant se rattacher à un certain nombre de facteurs.

Nombre de décisions qu'un assureur doit prendre au sujet de l'aptitude à exercer d'un conseiller exigent qu'il soupèse les intérêts des parties en cause. D'une part, les assureurs doivent examiner soigneusement les préoccupations relatives au conseiller pour s'assurer que la décision concernant sa capacité à exercer soit juste et fondée sur des renseignements exacts. D'autre part, les assureurs doivent protéger les consommateurs contre les conséquences néfastes pouvant découler des conseils reçus d'un conseiller inapte. Au bout du compte, l'objectif primordial qu'est le traitement équitable du client devrait guider la décision.

Lorsqu'un assureur a des raisons valables de croire qu'un conseiller agissant en son nom n'est pas apte à exercer, il devrait en informer les responsables de la réglementation provinciaux ou territoriaux en cause.

Si un assureur a des raisons valables de croire qu'un conseiller n'est pas apte à exercer, il ne devrait pas conclure de contrat avec lui ou maintenir son contrat en vigueur.

Lorsqu'un assureur prend connaissance de faits mettant en doute l'aptitude à exercer d'un conseiller, il devrait évaluer soigneusement le risque et prendre des mesures pour élucider et gérer efficacement ce risque.

## **6. DÉLÉGATION DE FONCTIONS**

Les assureurs ayant un contrat avec une agence qui fournit des services aux conseillers dans la distribution de produits d'assurance peuvent déléguer à celle-ci les ou des fonctions reliées à la sélection et au contrôle des conseillers. Par exemple, l'assureur qui distribue ses produits par l'entremise d'agences générales peut s'en remettre à elles pour vérifier la validité du permis des conseillers lorsqu'ils placent des affaires.

Même lorsqu'un assureur délègue des fonctions de sélection ou de contrôle, il demeure responsable desdites fonctions. Par conséquent, les assureurs déléguant de telles fonctions devraient prendre des moyens raisonnables pour veiller à ce que l'entité à qui ils les délèguent soit capable de s'en acquitter et qu'elle s'en acquitte bel et bien.

Au Québec, lorsque c'est un cabinet autorisé qui distribue les produits d'assurance, certaines des mesures énoncées dans la présente ligne directrice constituent déjà pour ce cabinet des obligations prescrites par la loi.

Les assureurs ne devraient pas déléguer les fonctions de déclaration des irrégularités.

## **7. SÉLECTION**

Des pratiques de sélection efficaces devraient fournir des raisons valables de croire qu'un conseiller donné est apte à exercer. Les renseignements recueillis devraient éclairer la décision de contracter ou non avec le conseiller et, dans l'affirmative, le contrôle effectué ultérieurement.

Les assureurs, ou leurs délégués, devraient se servir du *Questionnaire de l'ACCAP pour la sélection des conseillers* pour faire une première évaluation de l'aptitude à exercer d'un conseiller.

Comme il est indiqué au point 5, si à la lumière du processus de sélection l'assureur a des raisons valables de croire qu'un conseiller n'est pas apte à exercer, il ne devrait pas conclure de contrat avec lui.

Le processus de sélection peut mettre au jour des problèmes chez un conseiller par ailleurs apte à exercer. Dans un tel cas, l'assureur devrait tenir compte des renseignements recueillis pour effectuer un contrôle axé sur les risques permettant de gérer efficacement le risque repéré.

Se fier aux seules déclarations du conseiller ne suffira généralement pas pour effectuer une sélection efficace. Afin de vérifier les renseignements fournis par le conseiller et d'obtenir des détails supplémentaires susceptibles d'être utiles dans l'évaluation de l'aptitude à exercer de ce dernier, les assureurs devraient communiquer avec les assureurs ayant ou ayant déjà eu un contrat avec le conseiller et/ou avec les entités données en référence par lui. Par exemple, il faudrait demander aux anciens employeurs et aux assureurs les motifs de tout licenciement ou de toute résiliation de contrat, et comparer les réponses avec les renseignements fournis par le conseiller. Il conviendrait également de se reporter aux bases de données sur les permis et les décisions disciplinaires des organismes de contrôle afin de vérifier l'exactitude des renseignements fournis par l'intéressé.

## **8. CONTRÔLE**

Les mesures de contrôle fournissent généralement une image plus ciblée des pratiques commerciales et des affaires du conseiller. Les renseignements recueillis dans le processus de contrôle visent à aider l'assureur à gérer les risques repérés dans le cadre de la sélection et/ou à détecter des indices qu'un problème pourrait être en train de se développer.

Lorsqu'ils découvrent des indices de problèmes potentiels, les assureurs devraient se servir de ces renseignements pour décider d'accroître la surveillance et/ou de commencer à enquêter sur le conseiller.

On appliquera en général les mêmes pratiques de sélection à l'égard de tous les conseillers, mais les mesures de contrôle sont susceptibles de varier en fonction de l'évaluation par l'assureur du risque que présente un conseiller donné.

## **9. DÉCLARATION DES IRRÉGULARITÉS**

La déclaration des irrégularités vise à faire connaître en temps opportun ses réserves, quant à l'aptitude à exercer d'un conseiller, aux responsables de la réglementation et à d'autres parties en cause.

Comme il est indiqué au point 5, quoi déclarer, à qui et quand sont des décisions qui doivent prendre en considération le traitement équitable du conseiller et du public. La décision de déclarer des irrégularités, quant à elle, devrait toutefois avoir pour objectif premier d'atténuer le risque pour le public.

Les déclarations s'inscrivent généralement dans l'un des trois contextes suivants :

1. Problèmes signalés tôt aux intervenants de l'industrie qui se renseignent sur un conseiller dans le cadre de leur propre processus de sélection
2. Problèmes signalés aux responsables de la réglementation par un assureur qui a l'intention de maintenir le contrat en vigueur, généralement sous réserve d'une surveillance accrue
3. Problèmes signalés aux responsables de la réglementation lorsqu'il a été décidé de mettre fin au contrat

## **10. FACTEURS LIÉS À L'APTITUDE À EXERCER**

L'assureur devrait tenir compte des types de renseignements ci-dessous et de considérations connexes lorsqu'il évalue l'aptitude à exercer d'un conseiller.

Dans certains cas, un seul incident peut être suffisamment grave pour donner à l'assureur des raisons valables de croire que le conseiller n'est pas apte à exercer. Dans d'autres cas, il peut être nécessaire qu'ait été observée une « tendance » dans les actions du conseiller avant de décider que les preuves justifient une enquête ou une surveillance accrue. (L'expression « tendance » signifie que les incidents ne sont pas isolés et qu'ils reflètent vraisemblablement la façon habituelle d'exercer du conseiller.)

### **10.1 Condamnations**

Des antécédents d'activités criminelles peuvent signifier un risque accru. L'évaluation du risque tiendra compte du type de crime et de la gravité de celui-ci, du nombre de condamnations et à quand remontent ces activités.

Il convient de noter que pour ce qui est des infractions visées par la *Loi sur les jeunes contrevenants* ou par une loi semblable l'ayant précédée, comme la *Loi sur le système de justice pénale pour les adolescents* (abrogée en 2003), qui sont signalées par le conseiller lui-même, le risque d'infraction ultérieure peut être moindre.

### **10.2 Causes pendantes au criminel**

Le risque que posent les causes pendantes au criminel est accru vu que les faits reprochés peuvent être plus récents et que d'autres activités criminelles pourraient être mises au jour. Par conséquent, la décision au sujet de l'aptitude à exercer d'un conseiller faisant l'objet de poursuites au criminel devrait généralement être reportée jusqu'à ce que la question ait été réglée.

### **10.3 Mesures disciplinaires par un organisme de contrôle**

Le conseiller qui a été condamné à une amende ou dont le permis a été frappé de sanction ou révoqué par un organisme de contrôle en raison d'une infraction à un règlement ou à des règles, ou en vertu de la loi ou de la réglementation provinciale ou territoriale sur les assurances, devrait faire l'objet d'une enquête afin de déterminer si, en fonction des renseignements dont dispose l'assureur, il est apte à exercer.

Les permis faisant l'objet d'une sanction ou révoqués par un organisme de contrôle devraient généralement être considérés comme la preuve d'un risque élevé.

#### **10.4 Accusations pendantes ou enquête en cours par un organisme de contrôle**

Comme c'est le cas pour les causes pendantes au criminel, ces situations accroissent le risque. Par conséquent, la décision au sujet de l'aptitude à exercer d'un conseiller faisant l'objet d'accusations ou d'une enquête en cours par un organisme de contrôle devrait généralement être reportée jusqu'à ce que la question ait été réglée.

#### **10.5 Situation financière**

La situation financière du conseiller peut influencer sur la façon dont il traite avec les clients. Les conseillers aux prises avec des difficultés financières peuvent être distraits et incapables de donner aux clients l'attention nécessaire ou peuvent recommander des produits dont le client n'a pas besoin. Dans des cas extrêmes, un problème financier pourrait amener un conseiller à détourner les fonds du client.

Les assureurs devraient prendre des mesures raisonnables pour pouvoir évaluer correctement la situation financière du conseiller.

Le conseiller qui est un failli non libéré devrait être considéré comme un risque élevé. Les assureurs devraient être au courant de tous les détails pertinents de la situation avant de décider de conclure ou de maintenir un contrat avec un conseiller qui est un failli non libéré.

Lorsque certains signes donnent à penser que la faillite du conseiller (qu'il soit failli libéré ou libéré sous condition) l'a conduit à des pratiques commerciales inadmissibles, cela devrait être considéré comme un risque élevé. Les assureurs devraient être au fait de tous les détails pertinents d'une faillite antérieure et de ses répercussions sur les pratiques commerciales du conseiller, et accroître la surveillance des opérations afin de protéger les clients contre le risque de pratiques commerciales inadmissibles.

Les dettes du conseiller devraient être soigneusement évaluées, en particulier leur importance, les fluctuations du profil de la dette et les raisons de celle-ci.

#### **10.6 Exigences applicables aux permis**

Les exigences précises applicables aux permis varient d'un territoire de compétence à l'autre au Canada et peuvent être modifiées ou resserrées en tout temps.

##### **i) Permis valide**

Le conseiller doit être titulaire d'un permis valide pour les produits qu'il fait souscrire et satisfaire aux exigences du territoire de compétence émetteur du permis. Pour les conseillers détenant un permis de non-résident, cela signifie de se conformer à toute exigence plus élevée que celles du territoire de compétence d'origine. Dans le même ordre d'idées, lorsqu'un conseiller partage sa commission avec une autre personne, il devrait s'assurer que cette personne est titulaire d'un permis.

##### **ii) Assurance erreurs et omissions**

Dans nombre de provinces, les conseillers doivent posséder une assurance erreurs et omissions, y compris une protection contre la fraude. Dans le cadre du contrôle, il faudrait vérifier systématiquement que les conseillers satisfont aux exigences réglementaires. Même si le territoire de compétence ne l'exige pas, être adéquatement assuré – y compris contre la fraude – constitue une pratique commerciale prudente et une importante mesure de protection pour les clients. Le refus ou l'incapacité d'un conseiller de souscrire une assurance devrait être considéré comme un indice de risque.

### **iii) Formation continue**

La formation continue est obligatoire pour les conseillers en Alberta, en Colombie-Britannique, au Manitoba, en Ontario, au Québec et en Saskatchewan. Même si le territoire de compétence ne l'exige pas, un engagement à l'égard de la formation continue est un signe de professionnalisme et une importante mesure de protection pour les clients. Le refus d'un conseiller de suivre des cours de formation continue pourrait être un indice de risque.

#### **10.7 Conformité à la loi**

Les conseillers devraient avoir des politiques et procédures écrites précisant comment ils se conforment à diverses exigences prévues par la loi, outre la réglementation sur les assurances. Les lois sur le respect de la vie privée et sur le blanchiment d'argent et le financement des activités terroristes, la FATCA, les règles de télémarketing et les lois anti-pourriels en sont des exemples. En outre, de nombreux assureurs appliquent des politiques qui pourraient être plus strictes que la réglementation sur les assurances (en ce qui concerne notamment le rabais de prime et le trafic d'assurances ou rachat à escompte de contrats d'assurance vie). Si un conseiller n'a pas de politiques et procédures écrites sur ces points, cela peut vouloir dire qu'il n'est pas au courant de ses responsabilités ou qu'il n'a pas d'idée précise des pratiques s'y rattachant, et cela devrait être traité comme un risque.

#### **10.8 Pratiques commerciales**

Un certain nombre de pratiques commerciales (décrites à l'Annexe 1) indiquent qu'un conseiller pourrait ne pas être apte à exercer.

Les assureurs devraient être attentifs à tout signe qu'un conseiller pourrait se livrer à l'une ou l'autre de ces pratiques. Des enquêtes et des réévaluations du risque devraient être effectuées en temps opportun afin de protéger les clients. Lorsque le conseiller se livre à de telles pratiques par mégarde ou sans mauvaise intention, le seul fait de l'informer pourrait prévenir l'aggravation du risque. Si une enquête décelait un problème plus sérieux, l'assureur devrait prendre dès que possible les mesures qui s'imposent pour atténuer le risque.

#### **10.9 Tendances en matière de pratiques commerciales**

Les tendances observées sur le plan des pratiques commerciales peuvent témoigner indirectement de l'à-propos ou non des recommandations de produits et autres conseils. Une action dérogeant à répétition à la norme reconnue (p. ex., des taux inhabituellement bas de maintien en vigueur ou de conservation) ou un revirement soudain (relatif aux produits ou au profil des clients, p. ex.) pourrait indiquer un risque accru. Des changements quant au type de clients ou aux types de produits recommandés peuvent signifier un risque accru, surtout lorsque rien n'indique que le conseiller a obtenu une formation supplémentaire.

## **Annexe 1**

### **Pratiques commerciales inadmissibles**

#### **1. Fraude**

Tromperie ou fausse déclaration faite dans le but de porter atteinte aux intérêts d'autrui et de procurer éventuellement un avantage illicite au conseiller ou à une autre personne.

#### **2. Détournement des fonds d'un client**

Utilisation de fonds ou de biens reçus d'un client à une fin autre que celle précisée par ce dernier.

#### **3. Contrefaçon ou falsification**

Fait de contrefaire ou d'altérer sciemment un document dans l'intention a) de le faire passer pour un document authentique au préjudice d'autrui ou b) d'amener quelqu'un, sur la foi de ce document, à faire ou à s'abstenir de faire quelque chose.

#### **4. Blanchiment d'argent/Financement d'activités terroristes**

Le blanchiment d'argent est le recyclage des produits de la criminalité pour dissimuler leur origine illégale. Le financement d'activités terroristes consiste quant à lui à collecter ou à distribuer, intentionnellement ou en connaissance de cause, des fonds qui seront utilisés par un terroriste ou pour commettre un acte terroriste.

#### **5. Atteinte à la vie privée ou à la confidentialité des renseignements personnels**

Toute communication de renseignements personnels, intentionnelle ou non, à des fins autres que celles autorisées par la personne concernée.

#### **6. Conflit d'intérêts**

Fait d'omettre sciemment d'informer les clients de ses relations commerciales avec des assureurs et de tout conflit d'intérêts réel ou potentiel lié à une opération ou à une recommandation donnée, comme il est énoncé dans le document de référence de l'ACCAP intitulé *Communication de renseignements concernant les conseillers*.

#### **7. Vente liée**

Fait de subordonner l'achat d'un produit donné à l'achat d'un autre.



## **8. Rabais de prime**

Réduction consentie ou promise sur la prime convenue dans la police, ou paiement (ou offre de paiement) en tout ou en partie de la prime convenue dans la police, ou fourniture d'une contrepartie ou d'un quelconque avantage de valeur tenant lieu d'une réduction de la prime, sauf dans la mesure permise par la loi.

## **9. Usage d'incitatifs**

Fait de verser ou d'offrir une somme d'argent ou de donner un cadeau de valeur, directement ou indirectement, pour amener le client à souscrire une assurance autrement que dans les limites permises par la loi.

## **10. Remplacement de contrats**

### **i) Remplacement non déclaré ou systématique**

Défaut de fournir au client et à l'assureur des renseignements complets et exacts concernant le remplacement d'un contrat, comme l'exige la législation provinciale et territoriale, ou remplacement systématique de contrats, qu'il s'agisse de contrats établis par l'assureur ou par un autre assureur, préjudiciable au client.

### **ii) Incitation à la reprise d'assurance**

Fait d'inciter un client à résilier sa police dans l'unique but de lui en faire souscrire une autre, sans tenir compte du préjudice qu'il pourrait subir. La reprise d'assurance peut se faire également par l'affectation des valeurs d'une police à la souscription d'une autre police, au moyen d'une avance sur police ou de la réaffectation des participations.

### **iii) Multiplication des opérations (« churning »)**

Fait d'amorcer, dans son intérêt personnel, des opérations jugées excessives en raison de leur nombre ou de leur fréquence, compte tenu du type de compte visé et des objectifs du client.

## **11. Fausses déclarations et non-communication de renseignements**

### **i) Usurpation de titres et de fonctions**

Fait d'induire le client en erreur intentionnellement par n'importe quel moyen (sur une carte professionnelle, un site Web, ou dans les médias sociaux, p. ex.) en ce qui concerne ses compétences, ses titres professionnels ou son autorité, ou encore sa capacité de fournir des conseils ou des services.

### **ii) Déclarations déloyales ou trompeuses**

Défaut de communiquer les renseignements complets et exacts dont le client a besoin pour prendre une décision éclairée en ce qui concerne l'achat d'un produit ou d'un service.

### **iii) Usage abusif des exposés**

Modifications non autorisées apportées par un conseiller aux exposés fournis par la société, ou manipulation par un conseiller d'un logiciel ou des paramètres d'un logiciel de façon à créer des attentes irréalistes chez le client quant aux prestations prévues par la police ou aux avantages s'y rattachant.

En ce qui concerne les exposés, il est entendu que tous les conseillers suivent les lignes directrices de l'ACCAP LD6, *Exposés en assurance*, ou LD15, *Exposés sur les garanties de retrait (GR)*, selon qu'il s'agit d'une assurance vie ou d'un CICV comportant des garanties de retrait.

## **12. Fausses déclarations à la société**

Défaut du conseiller de fournir à l'assureur des renseignements complets et exacts.

## **13. Non-respect des formalités administratives**

Toute pratique qui annule, intentionnellement ou non, la recevabilité en preuve d'une signature. Il peut s'agir de l'utilisation d'un formulaire présigné, du fait de recueillir la signature d'un témoin à un autre moment que celui où le client signe le document, ou de paraphes inadéquats lors de la correction d'erreurs. Les mêmes exigences s'appliquent aux opérations effectuées et attestées par voie électronique.

Le retard dans la délivrance des polices peut être signe de laisser-aller et constituer un risque pour les clients, rallongeant le délai entre l'explication de la police et le moment où celle-ci peut être examinée.

## **14. Produit non pertinent**

Défaut de tenir compte des besoins du client, de le traiter équitablement et de lui recommander des produits pertinents. De manière plus générale, omission de suivre les étapes décrites dans le document de référence de l'ACCAP intitulé *Des pratiques commerciales axées sur les besoins des clients*.

## **15. Abus d'influence**

Fait d'encourager un client à accepter une recommandation lorsque le conseiller sait, ou devrait savoir, que le client n'est pas en mesure de comprendre le caractère, la nature, le sens ou l'effet de l'opération en question.

## **16. Coercition**

Fait d'obliger un client, en recourant à des menaces ou à la force physique, à accepter une recommandation.

## **17. Incompétence**

Tout manque de connaissances techniques ou générales, ou du jugement nécessaire pour se livrer à de saines pratiques commerciales et formuler des recommandations fondées sur les besoins.

## **18. Activité de façade**

Fait pour un conseiller autorisé à exercer de soumettre une proposition et de toucher une commission pour le compte d'une personne non autorisée ayant sollicité le client. Également, le fait pour un

conseiller autorisé à exercer de soumettre une proposition pour un autre conseiller autorisé à exercer qui n'a pas de contrat avec l'assureur à qui la proposition est présentée. De façon générale, l'activité de façade consiste, pour un conseiller donné, à permettre à quelqu'un d'autre de solliciter un client et à soumettre en son propre nom la proposition à un assureur.

## **19. Trafic de polices d'assurance et assurance vie détenue par un étranger**

### **i) Trafic de polices d'assurance**

Sauf dans les limites permises par la loi, fait de faciliter la vente de la police d'assurance d'un client à un tiers se présentant comme acheteur de polices d'assurance vie.

### **ii) Assurance vie détenue par un étranger**

S'entend du fait d'inciter quelqu'un à demander une assurance vie qui sera ultimement détenue par un étranger (ce type de police est appelé en anglais « Stranger-Owned Life Insurance », ou STOLI). La souscription d'une police d'assurance vie de type STOLI est généralement considérée comme un acte, une pratique ou une initiative visant à obtenir un prêt, une avance ou une autre forme de paiement, avec l'intention de transférer à un tiers le droit au capital-décès. Lors de la souscription de la police, le tiers, d'habitude un investisseur, n'a pas d'intérêt assurable dans la vie de l'assuré. En règle générale, les STOLI ne sont pas considérés comme :

- a) une façon appropriée de financer une assurance vie dont on a besoin, ni
- b) une assurance vie souscrite de bonne foi par l'assuré afin de combler un besoin sur le plan personnel, commercial ou caritatif.