

# LES DONNÉS DE BIENFAISANCE PAR ASSURANCE VIE

*Un Guide pour les conseillers en assurance vie canadiens*

MARS 2021



# REMERCIEMENTS

Ces documents sur les meilleures pratiques visent à fournir des conseils et un soutien aux donateurs, aux organismes de bienfaisance, aux conseillers et aux compagnies d'assurance qui souhaitent contribuer aux dons de bienfaisance par assurance vie.

L'ACPDP souhaite reconnaître la contribution colossale des personnes suivantes et leur exprimer toute sa gratitude pour avoir mis à profit leurs connaissances, leur expérience et leurs conseils dans l'élaboration de ces lignes directrices.

- **David Wm. Brown**, AVA, CH.F.C., CHS, TEP, Conference for Advanced Life Underwriting (CALU)
- **Ryan Fraser**, P.F.A., CIM, RIS, MFA-P, Quiet Legacy Planning Group Ltd.
- **Robert Kleinman**, FCPA, FCA, La Fondation communautaire juive de Montréal
- **Susan Manwaring**, LL.B., Miller Thomson
- **Ruth MacKenzie**, Association canadienne des professionnels en dons planifiés (ACPDP)
- **Brenda McEachern**, B. Comm., LL.B., TEP, RBC Gestion de patrimoine
- **Grant Monck**, LL.B., PGgrowth
- **DeWayne Osborn**, CPA, CGA, P.F.A., Cardinal Capital Management

L'ACPDP est reconnaissante envers des personnes d'un consortium des plus grandes compagnies d'assurance du Canada, lesquelles ont apporté leur contribution et leurs commentaires dans l'élaboration de ces ressources. Nous sommes également reconnaissants de la collaboration avec la Conference for Advanced Life Underwriting (CALU). Nous remercions particulièrement Ryan Fraser, qui a réuni ce groupe et a joué un rôle essentiel dans ce projet.

Nous tenons également à remercier le Comité des relations gouvernementales et le Comité national de la formation d'ACPDP, ainsi que plusieurs planificateurs de dons de divers organismes de bienfaisance canadiens, lesquels ont appuyé ce travail en révisant les documents du projet et en apportant leurs commentaires et leurs suggestions.

# LIGNES DIRECTRICES SUR LES MEILLEURES PRATIQUES

Cet ensemble de documents a été conçu pour appuyer les donateurs, les organismes de bienfaisance, les conseillers en assurance et les compagnies d'assurance vie dans le cadre des dons de police d'assurance vie à des organismes de bienfaisance canadiens. Il a été élaboré par l'Association canadienne des professionnels en dons planifiés (ACPD), en collaboration avec des professionnels du secteur de l'assurance vie, afin d'aider toutes les parties à atténuer les risques, à mieux protéger les consommateurs et à garantir que des dons de police d'assurance vie de grande qualité sont faits à des organismes de bienfaisance.

La trousse sur « Les Dons de bienfaisance par assurance vie » comprend quatre guides :

- *Un Guide pour les donateurs canadiens*
- *Un Guide pour les conseillers en assurance vie canadiens*
- *Un Guide pour les organismes de bienfaisance canadiens*
- *Un Guide pour les compagnies d'assurance canadiennes*

L'utilisation de ces guides des meilleures pratiques est facultative. Toutefois, l'ACPD encourage chaque partie à demander aux autres de suivre leur guide respectif tout au long du processus.

Les trois premiers guides énumérés ci-dessus contiennent un formulaire de signature facultatif qui peut être utilisé à des fins de conformité pour attester du respect des meilleures pratiques, à la discrétion des parties.

Ces lignes directrices s'appliquent à la fois aux transferts de polices et à l'achat de nouvelles polices destinées à des organismes de bienfaisance.

D'autres ressources de lignes directrices sont disponibles :

- Comprendre le reçu officiel pour don de bienfaisance par assurance vie
- Comment utiliser une police d'assurance vie comme don de bienfaisance
- Qu'est-ce que le commerce de polices d'assurance ?



# UN GUIDE POUR LES CONSEILLERS EN ASSURANCE VIE CANADIENS

Cette trousse d'information est conçue pour vous aider à appuyer votre client dans le don d'une police d'assurance vie à un organisme de bienfaisance canadien. Cette ressource a été élaborée conjointement par l'Association canadienne des professionnels en dons planifiés ([www.cagp-acpdp.org/fr](http://www.cagp-acpdp.org/fr)) et des professionnels de l'industrie des assurances.

D'autres ressources d'information sont disponibles pour les compagnies d'assurance, les organismes de bienfaisance et les donateurs au [www.cagp-acpdp.org/fr](http://www.cagp-acpdp.org/fr). Il peut être utile de fournir au donateur potentiel et à l'organisme de bienfaisance la trousse d'information pertinent, en particulier lorsqu'on travaille avec des organismes qui n'ont pas l'habitude de recevoir des dons de police d'assurance.

L'organisme de bienfaisance ou la compagnie d'assurance avec lesquels vous traitez pourraient vous demander de signer cette page pour leurs dossiers.

Compagnie d'assurance : \_\_\_\_\_  
No de police : \_\_\_\_\_  
Nom du donateur : \_\_\_\_\_  
Nom de l'organisme de bienfaisance : \_\_\_\_\_  
Date : \_\_\_\_\_

En tant que conseiller pour la police susmentionnée, j'atteste avoir lu le contenu du Guide pour les conseillers en assurance vie canadiens de la trousse sur « Les Dons de bienfaisance par assurance vie », et suivi les pratiques recommandées dans mon engagement envers l'organisme de bienfaisance et le donateur.

Signature du conseiller : \_\_\_\_\_

# UN GUIDE POUR LES CONSEILLERS EN ASSURANCE VIE CANADIENS

## Éviter les préoccupations réglementaires

L'un des facteurs déterminants dans la création de cette trousse a été les préoccupations en matière de réglementation provinciale du secteur des assurances concernant le commerce de polices d'assurance vie, en particulier les contrats d'assurance vie détenue par un étranger (« Stranger Owned Life Insurance » [STOLI]) et les rachats à escompte de contrats d'assurance vie. Ces deux opérations sont interdites dans presque toutes les provinces canadiennes, à l'exception du Québec et de la Saskatchewan au moment de la publication de ces lignes directrices.

Les organismes de réglementation provinciaux s'inquiètent du fait que des entités dont les activités sont axées sur le commerce de polices d'assurance vie (contrats de type STOLI et rachats à escompte) puissent utiliser le statut d'organisme de bienfaisance d'une autre entité pour tenter de contourner les interdictions relatives à ce commerce, ou que des organismes de bienfaisance enregistrés puissent accepter des dons de police d'assurance vie pour obtenir des dons importants sans disposer de plans appropriés pour maintenir l'assurance en vigueur. Si un conseiller devait participer à un tel transfert, consciemment ou non, cela pourrait entraîner des risques de non-conformité pour sa pratique.

Ces lignes directrices sont donc conçues pour vous aider à maintenir une pratique conforme et pour garantir l'existence d'un ensemble public de normes et de lignes directrices qui vous aideront à interagir positivement avec les organismes de bienfaisance.

## IMPORTANT

Ces lignes directrices vous aideront à minimiser les risques (y compris le risque réglementaire) associés à un don de police d'assurance vie. Le fait d'adhérer à ces meilleures pratiques ne peut toutefois pas garantir qu'un transfert ou un don de police d'assurance sera exempt de toute préoccupation réglementaire.

# UN GUIDE POUR LES CONSEILLERS EN ASSURANCE VIE CANADIENS

## Établir une relation valable entre le donateur et l'organisme de bienfaisance

Pour que le don d'une nouvelle police d'assurance vie ou le transfert d'une police existante à un organisme de bienfaisance soit approprié, et avant que ce don soit fait, il doit exister un lien clair entre le donateur et l'organisme. Un ou plusieurs des éléments suivants peuvent être utilisés comme confirmation d'un tel lien :

- 1. Le donateur a fait des dons à l'organisme de bienfaisance pendant plusieurs années.*
- 2. Le donateur a déjà fait du bénévolat ou travaillé pour l'organisme de bienfaisance.*
- 3. Le donateur ou un membre de sa famille proche a déjà bénéficié des programmes ou des services de l'organisme de bienfaisance.*
- 4. Le donateur a un intérêt évident envers la mission ou le mandat de l'organisme.*
- 5. Le donateur fait un don à une fondation communautaire ou autre, et ce, dans l'intention que les prestations de décès soient versées aux fonds généraux de la fondation pour le bien de la communauté que celle-ci dessert ou à un autre organisme de bienfaisance répondant aux critères susmentionnés.*

L'absence de lien ne signifie pas automatiquement qu'un don de police d'assurance n'est pas légitime, mais tant le conseiller que l'organisme de bienfaisance doivent faire preuve de prudence lorsqu'ils traitent avec un donateur offrant une telle contribution sans avoir de lien avec l'organisme. Le conseiller doit prendre le temps de s'assurer qu'il existe une intention philanthropique claire et légitime de la part du donateur, laquelle va au-delà du simple désir d'obtenir un reçu officiel, en particulier dans les cas où des primes continues seront payées pendant une longue période.



## FAIRE PREUVE DE DILIGENCE RAISONNABLE

1. Avant de recommander ou de traiter l'achat ou le transfert d'une police d'assurance vie, le conseiller doit s'efforcer d'obtenir des informations financières complètes du donateur afin de s'assurer que le don de la police est approprié à la situation de ce dernier.
2. Le conseiller doit particulièrement déterminer si le don à un organisme de bienfaisance aura un effet négatif sur la planification successorale du donateur et la sécurité financière de la famille survivante.
3. Le conseiller doit fortement recommander par écrit que le donateur discute de son intention d'acheter ou de transférer une police avec ses conseillers fiscal et financier. Le conseiller doit être prêt à discuter de la stratégie et de la proposition avec d'autres conseillers, avec le consentement du donateur.

# FAIRE PREUVE DE DILIGENCE RAISONNABLE (SUITE)

4. Il existe de nombreux modèles de polices d'assurance pouvant être utilisés à des fins de bienfaisance. Les contrats peuvent être établis sur une base individuelle ou conjointe, avec des primes à vie ou à court terme. Le conseiller doit être prêt à présenter au donateur et aux conseillers de ce dernier les options des différentes polices qui conviennent à la situation. Les organismes de bienfaisance préfèrent généralement des polices permanentes avec des paiements sur une courte période pour atténuer les risques auxquels ils sont exposés.
5. Le conseiller doit demander à l'organisme de bienfaisance s'il dispose d'une politique d'acceptation des dons qui mentionne les dons de police d'assurance. Si c'est le cas, la politique doit être examinée par le conseiller afin d'évaluer si la police proposée est structurée de manière à que l'organisme de bienfaisance puisse l'accepter, et d'en informer toutes les parties.
6. Le conseiller doit fournir une illustration détaillée de la police tant pour un nouveau contrat que pour un contrat de transfert. Plusieurs de ces polices peuvent être modifiées si les taux d'intérêt ou les dividendes changent. Si c'est le cas de la police, le conseiller doit présenter des scénarios où le taux de crédit est inférieur aux prévisions afin de montrer comment la police réagira.
7. Le conseiller doit être une ressource à la fois pour le donateur et pour l'organisme de bienfaisance. Toutefois, il est essentiel qu'il y ait une interaction directe entre le donateur et l'organisme, ainsi qu'avec le conseiller.

# FAIRE PREUVE DE DILIGENCE RAISONNABLE (SUITE)

8. Si une évaluation de la juste valeur marchande (JVM) de la police est requise, le conseiller doit fournir le nom d'au moins deux experts indépendants dans le cas où l'organisme de bienfaisance ne connaîtrait pas de tels évaluateurs. Le conseiller devra fournir l'information nécessaire concernant la police à l'évaluateur sélectionné. Il doit également se familiariser avec les critères actuels de l'Agence du revenu du Canada (ARC) en ce qui a trait à la JVM d'un don de police d'assurance.
9. Il ne faut pas attendre du conseiller qu'il couvre les frais de l'évaluation de la JVM ni qu'il propose de le faire. Généralement, cette dépense doit être engagée par le donateur, mais l'organisme de bienfaisance pourrait s'en charger dans certaines situations.
10. D'autres considérations fiscales pourraient s'appliquer dans les cas où une police existante détenue par un particulier ou une entreprise est utilisée comme don de bienfaisance. Le conseiller doit alors insister sur l'implication du conseiller fiscal et du conseiller d'entreprise du donateur.
11. Dans le cas d'une nouvelle police ou d'un transfert, les conseillers doivent connaître les formulaires nécessaires pour la mise en vigueur ou le transfert du contrat. Ces formulaires sont complexes. Le conseiller doit consulter la compagnie d'assurance afin de vérifier que les bons formulaires sont utilisés. Il doit être présent et témoin lors de la signature des formulaires.

# FAIRE PREUVE DE DILIGENCE RAISONNABLE (SUITE)

12. Le conseiller doit déclarer tous conflits d'intérêt au donateur et à l'organisme de bienfaisance, en particulier s'il siège à un comité ou à un conseil de l'organisme.
13. Le conseiller a un devoir de diligence envers le propriétaire de la police d'assurance destinée à un organisme de bienfaisance. Il s'agit de s'assurer que les primes sont payées, de remédier à tout problème touchant au contrat existant et d'effectuer des revues annuelles si le propriétaire le demande. Si l'organisme de bienfaisance est le propriétaire, il est important que le conseiller reconnaisse que l'organisme est légalement responsable des décisions relatives à la police après le don, et que le donateur peut ne pas avoir droit de connaître certaines informations sur la police sans le consentement préalable de l'organisme.
14. Le conseiller qui n'est pas actif dans ce secteur doit collaborer avec un conseiller qui connaît bien les stratégies de dons de bienfaisance.
15. Le conseiller en services ou une partie liée ne peut en aucun cas recevoir de paiement ou autre rémunération ou incitation d'un organisme de bienfaisance ou d'un autre tiers pour traiter le transfert d'une police d'assurance pour laquelle il est le conseiller attitré, car la rémunération du conseiller est payée directement par la compagnie d'assurance au moyen de commissions de suivi.
16. Le conseiller doit comprendre que sa participation au transfert d'une police d'assurance lorsqu'il n'y a pas de lien clair entre l'organisme de bienfaisance et le donateur, comme indiqué dans la section « **Établir une relation valable entre le donateur et l'organisme de bienfaisance** », pourrait comporter un risque considérablement plus élevé d'examen de la réglementation qu'un don respectant les critères.



# ASSOCIATION CANADIENNE DES PROFESSIONNELS EN DONS PLANIFIÉS

Site Web : [www.cagp-acdp.org/fr](http://www.cagp-acdp.org/fr)

Email : [info@cagp-acdp.org](mailto:info@cagp-acdp.org)

Téléphone : 1-888-430-9494