

Exemples de questions d'examen – Assurance vie

Compétence : Recommander des produits individuels et collectifs d'assurance vie adaptés à la situation et aux besoins des clients.

Question 1

Sean est fumeur. Il voyage régulièrement en touriste et organise parfois des excursions de plongée sous-marine. Au cours de la dernière année, il a reçu deux contraventions, l'une pour avoir brûlé un feu rouge, l'autre pour excès de vitesse. Il consomme, socialement, un verre de vin par semaine. Sean veut se procurer une assurance vie.

Quels aspects de son mode de vie entraîneront une surprime de sa police d'assurance ?

1. Son statut de tabagisme.
2. Les antécédents de voyage.
3. Ses passe-temps.
4. Son dossier de conduite automobile.
5. Sa consommation d'alcool.

- a) 1, 2, 3 et 4
- b) 2, 3 et 4
- c) 1, 3 et 5
- d) 2 et 4

Bonne réponse : b)

Explications

Réponse a : **Faux.** Le statut de tabagisme n'implique pas une surprime, mais un tarif standard fumeur plus élevé qu'un tarif standard non-fumeur.

Réponse b : **Bonne réponse.** Les voyages répétés, particulièrement dans des pays instables politiquement, sont sujets à une surprime. Certains passe-temps, comme la plongée sous-marine, peuvent également entraîner une surprime. Un dossier de conduite présentant des contraventions importantes ou nombreuses génère souvent une surprime.

Réponse c : **Faux.** La consommation d'alcool du client est négligeable et ne justifierait pas une surprime.

Réponse d : **Faux.** Elle omet l'élément passe-temps, qui peut occasionner une surprime.

Références

Manuel de préparation: *Assurance vie*, 2^e édition, 2015, sections 9.4 et 9.5.3

Classification dans le tableau d'évaluation de la compétence: 1.1 : Déterminer la situation du client.

Question 2

Mario et Danielle sont mariés depuis 10 ans, n'ont pas d'enfant et n'en désirent pas. Mario a un revenu net de 120 000 \$ par année et une assurance vie collective du même montant. Danielle a un revenu net de 45 000 \$ et aucune assurance collective. Ils sont propriétaires de la résidence évaluée à 320 000 \$ avec une hypothèque sur 20 ans de 250 000 \$.

Mario aimerait laisser une somme de 100 000 \$ à la résidence pour personnes âgées où résident ses parents actuellement. Danielle a hérité d'une somme de 250 000 \$ au décès de son père récemment, dont ils se servent pour maximiser leurs cotisations à un REER et pour toutes autres déductions inutilisées. Advenant son décès, Mario aimerait laisser la résidence libre d'hypothèque à Danielle.

Dans cette situation, quel montant d'assurance vie supplémentaire Mario devrait-il souscrire ?

- a) 420 000 \$
- b) 300 000 \$
- c) 230 000 \$
- d) 100 000 \$

Bonne réponse : c)

Explications

Réponses a et b : **Faux.** Elles utilisent la valeur de la résidence (320 000\$) et non le montant de l'hypothèque (250 000\$).

Calculs :

$$a) 320\ 000\$ + 100\ 000\$ = 420\ 000\$$$

$$b) 320\ 000\$ + 100\ 000\$ - 120\ 000\$ = 300\ 000\$$$

Réponse c : **Bonne réponse.** Le besoin de Mario est de 250 000\$ pour l'hypothèque, plus 100 000\$ pour le don à la résidence pour personnes âgées moins le montant de l'assurance collective, 120 000\$.

$$\text{Calcul : } 250\ 000\$ + 100\ 000\$ - 120\ 000\$ = 230\ 000\$$$

Réponse d : **Faux.** Elle ne tient pas compte de l'hypothèque (250 000\$) ni de l'assurance collective actuelle (120 000\$).

Références

Manuel de préparation: *Assurance vie*, 2^e édition, 2015, section 10.1.1.1

Classification dans le tableau d'évaluation de la compétence: 1.2 Évaluer la convenance de la couverture actuelle du client par rapport à sa situation.

Question 3

Tom aura 63 ans cette année et il est déjà à la retraite. Il possède des actifs non enregistrés importants avec des gains en capital importants non réalisés, et il est préoccupé par l'incidence fiscale de la vente des actifs. Il vous demande de l'informer sur les stratégies de gestion du risque.

Lequel des énoncés suivants est exact relativement au comportement de Tom?

- a) S'il choisit l'évitement du risque, il peut faire choisir d'appliquer immédiatement des pertes en capital.
- b) S'il choisit l'acceptation du risque, il ne changera rien à sa situation.
- c) La stratégie de transfert du risque l'amènera à transférer ses actifs à son fils à son décès.
- d) S'il adopte la stratégie de réduction du risque, il investira de façon audacieuse afin d'obtenir un taux de rendement plus élevé.

Bonne réponse : c)

Explications

Réponses a, b et d : **Faux.** Ne diminue ni n'élimine le risque fiscal pour Tom.

Réponse c : **Bonne réponse.** Selon la section 1.3.4 du manuel de référence, la meilleure façon de diminuer ou éviter un risque financier ou fiscal est de transférer le risque à une tierce partie.

Références

Manuel de préparation: *Assurance vie*, 2^e édition, 2015, section 1.3

Classification dans le tableau d'évaluation de la compétence: 1.3 Formuler les besoins du client en fonction des risques pouvant affecter sa situation.

Question 4

Vous préparez une proposition d'assurance vie universelle pour votre client, Nixon. Il a choisi d'investir dans des CPG. Il souhaite financer la police à un niveau minimal. Il vous demande la différence entre le paiement mensuel et le paiement annuel de la prime.

Que lui répondez-vous?

- a) Il n'y a pas de facteur modal pour l'assurance vie universelle et la valeur de rachat à long terme est la même, que le paiement de la prime soit mensuel ou annuel.
- b) Il y a un facteur modal pour l'assurance vie universelle, et la valeur de rachat à long terme sera plus élevée si le paiement de la prime est annuel.
- c) Il y a un facteur modal pour l'assurance vie universelle, et la valeur de rachat à long terme sera plus élevée si le paiement de la prime est mensuel.
- d) Il n'y a pas de facteur modal pour l'assurance vie universelle, et la valeur de rachat à long terme sera plus élevée si le paiement de la prime est annuel.

Bonne réponse : a)

Explications

Réponse a : **Bonne réponse.** La prime annuelle est la même que la prime annualisée dans le cas d'une police d'assurance vie universelle parce qu'il n'y a pas de facteur modal appliqué. Les valeurs de rachat dépendent du rendement du fonds de placement et non de la modalité de paiement de la prime.

Réponses b et c : **Faux.** Il n'y a pas de facteur modal en assurance vie universelle, et la valeur de rachat ne dépend pas de la modalité de paiement de la prime.

Réponse d : **Faux.** La valeur de rachat ne dépend pas de la modalité de paiement de la prime.

Références

Manuel de préparation: *Assurance vie*, 2^e édition, 2015, section 4.2.1.2

Classification dans le tableau d'évaluation de la compétence: 2.1 Analyser les types de contrats répondant aux besoins du client.

Question 5

Jacky est célibataire et il aura 24 ans cette année. Il n'a personne à sa charge. Il n'a pas d'assurance collective. Il conduit sa motocyclette pour se rendre au travail chaque matin.

Lesquels des avenants ou garanties complémentaires suivants devrait-il ajouter à son contrat individuel d'assurance?

- a) Mutilation et décès accidentels
- b) Mutilation accidentelle et exonération des primes
- c) Achat d'assurance libérée et garantie complémentaire d'assurabilité garantie
- d) Assurance vie temporaire et exonération des primes

Bonne réponse : a)

Explications

Réponse a : **Bonne réponse.** Le principal risque de Jacky est de subir de graves blessures ou même un décès à la suite d'un accident de moto.

Réponses b, c et d : **Faux.** Les avenants mentionnés ne sont pas aussi prioritaires que les deux mentionnés en a.

Références

Manuel de préparation: *Assurance vie*, 2^e édition, 2015, section 5.2.2

Classification dans le tableau d'évaluation de la compétence: 2.2 Analyser les avenants répondant aux besoins du client.

Question 6

Ghislaine désire souscrire une assurance vie entière de 150 000 \$. Elle rencontre son représentant qui remplit une proposition dans laquelle il est mentionné que Ghislaine a subi des problèmes de santé mineurs il y a quelques années. Elle remplit également un formulaire de proposition distinct afin d'obtenir une couverture provisoire de 90 jours en attendant la décision finale du souscripteur. Elle verse la prime de 422\$ pour le premier mois d'assurance. L'assureur limite le montant de la couverture provisoire à 250 000 \$.

Quel sera le montant de couverture provisoire que Ghislaine obtiendra ?

- a) Aucun montant
- b) 150 000 \$
- c) 150 422 \$
- d) 250 000 \$

Bonne réponse : b)

Explications

Les réponses a, c et d :

Faux. Elles ne répondent pas au critère mentionné à la section 9.3.2.

Réponse b :

Bonne réponse. Il est bien précisé à la section 9.3.2 du manuel de référence que le montant maximum en vertu de la couverture provisoire est limité au MOINDRE du montant accordé par la compagnie et le montant de la couverture demandée dans la proposition.

Références

Manuel de préparation: *Assurance vie*, 2^e édition, 2015, section 9.3.2

Classification dans le tableau d'évaluation de la compétence: 3.1 Considérer l'impact des critères de souscription pouvant s'appliquer à la situation du client.

Question 7

Cindy, âgée de 22 ans, est retournée la semaine dernière sur le marché du travail après avoir donné naissance à des jumeaux. Son revenu disponible est peu élevé. Elle jouit d'une bonne santé, mais il y a des antécédents d'accidents vasculaires cérébraux dans sa famille. Advenant son décès, elle souhaite obtenir une protection d'assurance pour payer les études de ses enfants.

Quel type de protection recommanderiez-vous à Cindy?

- a) Une police d'assurance vie universelle (TRA) afin que le coût soit peu élevé et que la police accumule de la valeur de rachat.
- b) Une police d'assurance vie entière avec participation dotée d'un avenant d'achat d'assurance libérée afin que la prestation de décès et la valeur de rachat augmentent avec le temps.
- c) Une police d'assurance vie universelle (TRA) avec option de financement minimal et avenant de protection des enfants qui permettra de protéger toute la famille.
- d) Une police d'assurance T-10 assortie d'une garantie complémentaire d'assurabilité garantie afin d'augmenter la protection à l'avenir.

Bonne réponse : d)

Explications

Réponse a : **Faux.** Le besoin de la cliente en ce moment, compte tenu de sa capacité de payer, est une protection d'assurance en cas de décès et non une accumulation de valeur de rachat.

Réponse b : **Faux** La police vie entière coûte trop cher compte tenu de la capacité de payer de la cliente, et la cliente ne veut pas accumuler des valeurs de rachat, mais seulement bénéficier d'une protection en cas de décès.

Réponse c : **Faux.** La cliente veut garantir la sécurité de ses enfants au cas où elle décéderait et non obtenir une couverture en cas de décès de ceux-ci.

Réponse d : **Bonne réponse.** La cliente a des revenus limités en ce moment, mais il est possible que la situation change et qu'elle désire augmenter sa protection dans l'avenir sans se soucier de son état de santé.

Références

Manuel de préparation: *Assurance vie*, 2^e édition, 2015, section 5.1.4

Classification dans le tableau d'évaluation de la compétence: 3.2 Proposer une recommandation adaptée à la situation et aux besoins du client.

Question 8

Votre client souhaite obtenir une assurance vie T-20. Vous avez soumis la proposition dûment remplie à la compagnie d'assurance. Quelques semaines plus tard, la proposition a été approuvée et on vous a remis le contrat.

À cette étape, que devez-vous faire pour terminer le processus de remise de la police ?

- a) Remplir le questionnaire sur les renseignements médicaux, obtenir une illustration de police signée, la prime de l'assurance, la déclaration d'assurabilité et l'accusé de réception de la police par le client.
- b) Remplir la section des commentaires du représentant, obtenir la prime de l'assurance, la déclaration d'assurabilité et l'accusé de réception de la police par le client.
- c) Livrer la police en personne ou par la poste et obtenir la prime de l'assurance.
- d) Rencontrer le client, obtenir la prime de l'assurance, la déclaration d'assurabilité et l'accusé de réception de la police.

Bonne réponse : d)

Explications :

Réponse a) : **Faux.** Le questionnaire sur les renseignements médicaux a déjà été rempli dans la proposition soumise à la compagnie d'assurance. L'illustration de police signée n'est pas requise pour ce type de police, une assurance vie temporaire 20 ans. Les polices sensibles au rendement de placement comme les polices d'assurance vie universelle ou vie entière avec participations requièrent cependant que le titulaire de police signe l'illustration, en indiquant qu'il en comprend les limitations.

Réponse b) : **Faux.** La section des commentaires du représentant a déjà été complétée dans la proposition soumise à la compagnie d'assurance.

Réponse c) : **Faux.** Le représentant ne doit pas expédier la police par la poste ni la remettre à qui que ce soit d'autre que le proposant. En ayant une rencontre personnelle avec celui-ci, le représentant peut vérifier qu'il n'y a pas eu de changement important de nature à modifier l'assurabilité de la personne à assurer.

Réponse d) : **Bonne réponse.** Pour terminer le processus de remise de la police, le représentant doit rencontrer le client, obtenir la prime après avoir examiné le contrat en détail avec lui, obtenir la déclaration d'assurabilité et l'accusé de réception de la police.

Références

Manuel de préparation: *Assurance vie*, 2^e édition, 2015, section 9.9.1

Classification dans le tableau d'évaluation de la compétence: 3.3 Établir les exigences à respecter pour mettre en place la recommandation.

Question 9

Marcel habite au Québec. Il a souscrit une police d'assurance vie entière de 100 000 \$ il y a 5 ans à la compagnie d'assurance ABF par l'entremise du représentant Paul, un ami de longue date. Celui-ci a contacté Marcel récemment. Il lui a proposé de remplacer sa police actuelle par une police vie entière du même montant, mais auprès de la compagnie que Paul représente maintenant. Marcel accepte de signer une nouvelle proposition.

Quel document obligatoire Paul doit-il remettre à Marcel et lui faire signer au moment de la nouvelle proposition?

- a) Une lettre personnelle
- b) Le document de l'ACCAP
- c) La DRCA
- d) Le *Préavis de remplacement d'un contrat d'assurance de personnes*

Bonne réponse : d)

Explications

Réponses a et b : **Faux.** Une lettre personnelle et un document produit par l'Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes inc. (ACCAP) ne répondent pas aux exigences de la loi.

Réponse c : **Faux.** La déclaration de remplacement d'un contrat d'assurance vie (DRCA) s'applique seulement en dehors du Québec.

Réponse d : **Bonne réponse.** Marcel habite au Québec. Afin de protéger les clients contre les remplacements injustifiés, les lois provinciales exigent que le client reçoive et signe le formulaire *Préavis de remplacement d'un contrat d'assurance de personne*.

Références

Manuel de préparation: *Assurance vie*, 2^e édition, 2015, section 12.4.2

Classification dans le tableau d'évaluation de la compétence: 4.1 Établir les exigences à respecter pour mettre en place la recommandation.

Question 10

Tom vient de soumettre une réclamation pour les polices d'assurance vie universelle individuelle et d'assurance vie collective de son père. Il veut savoir si les prestations de décès seront imposables.

Comment répondriez-vous à sa question?

- a) La prestation de décès versée par une assurance individuelle n'est jamais imposable. Si l'employeur payait la prime de l'assurance vie collective, la prime ne serait pas ajoutée au revenu de Tom et la prestation de décès serait aussi en franchise d'impôt.
- b) La prestation de décès au titre de polices d'assurance vie individuelle et collective est toujours reçue en franchise d'impôt.
- c) Si la police d'assurance vie universelle est non exonérée, la prestation de décès serait imposable en totalité. La prestation de décès d'une police d'assurance vie collective est toujours versée en franchise d'impôt.
- d) La prestation de décès d'une police d'assurance vie individuelle est toujours versée en franchise d'impôt. Si l'employeur a payé et déduit la portion de l'assurance vie collective, la prestation de décès devient imposable.

Bonne réponse : b)

Explications

Réponse a : **Faux.** La prime de l'assurance vie collective payée par l'employeur serait ajoutée au revenu de Tom.

Réponse b : **Bonne réponse.** Les prestations de décès provenant d'une assurance vie individuelle ou collective sont toujours versées en franchise d'impôt.

Réponse c : **Faux.** La prestation de décès d'une assurance vie universelle est versée en franchise d'impôt.

Réponse d : **Faux.** La prestation de décès d'une assurance collective, peu importe qui a payé la prime, est toujours non imposable.

Références

Manuel de préparation: *Assurance vie*, 2^e édition, 2015, section 7.1.1

Classification dans le tableau d'évaluation de la compétence: 4.2 Informer le réclamant au sujet du processus de réclamation.