



MONTRÉAL • QUÉBEC

GUIDE DE LA PROTECTION PERSONNELLE

L'assurance de personne, expliquée simplement.

Un guide de référence pour comprendre les protections individuelles disponibles — vie, invalidité, maladies graves et soins de longue durée — ce qu'elles coûtent réellement, et comment obtenir une soumission comparée entre plusieurs assureurs.

Jean Carrière

Conseiller en sécurité financière • Représentant autonome en assurance de personnes
Permis AMF 259457 • Membre de la Chambre de l'assurance

Maprime.ca • 438 889-6474 • info@maprime.ca • Montréal, Québec • Juillet 2026

Table des matières

01	Pourquoi protéger vos revenus et votre famille	2
02	Les protections, en détail	3
03	Combien ça coûte	5
04	Assureurs représentés	6
05	Ma méthode de travail	6
06	Prochaines étapes	7

01 – INTRODUCTION

Pourquoi protéger vos revenus et votre famille ?



Protéger le revenu et la santé de ceux qui comptent sur vous — c'est le point de départ de toute analyse.

Votre capacité à gagner un revenu est probablement votre actif financier le plus important — plus important que votre maison, votre REER ou votre entreprise. L'assurance de personne existe pour protéger cet actif : elle remplace un revenu perdu, couvre des obligations financières au décès, ou fournit un capital au moment d'un diagnostic grave, quand vous en avez le plus besoin.

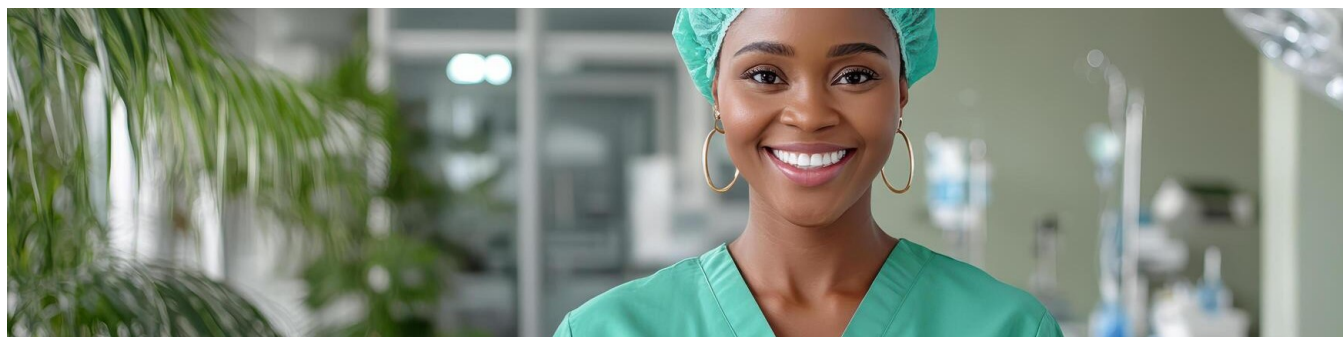
Ce guide s'adresse aux particuliers, aux familles et aux propriétaires d'entreprise qui souhaitent comprendre les protections individuelles disponibles, leurs différences, des repères de coût réalistes, et la démarche que je propose comme représentant autonome — c'est-à-dire sans lien d'exclusivité avec un seul assureur.

À retenir : une protection individuelle se calibre sur mesure, selon vos obligations financières, les personnes à votre charge et votre horizon de planification. Il n'existe pas de montant ou de produit universel — ce guide donne des repères, pas une recommandation pour votre situation précise.

Assurance individuelle et assurance collective — des rôles complémentaires : l'assurance collective offerte par un employeur cesse généralement à la fin d'emploi et n'est souvent pas ajustée à votre situation personnelle (montant forfaitaire uniforme, sans égard à vos obligations réelles). Une

protection individuelle vous appartient, vous suit d'un emploi à l'autre, et se calibre précisément à vos besoins. Les deux se complètent — l'une ne remplace pas l'autre.

Cinq protections, cinq objectifs



Salarié ou travailleur autonome, la protection collective d'un employeur ne suit jamais la personne.

Description de chaque type de protection individuelle, de ses avantages et des situations où elle est généralement la plus pertinente.

PROTECTION TEMPORAIRE

Assurance vie temporaire

Capital versé aux bénéficiaires si le décès survient pendant une période déterminée (10, 15, 20 ou 30 ans), à prime nivelée pour la durée du terme.

- **Pourquoi on y souscrit :** couvrir une obligation financière précise et limitée dans le temps — solde hypothécaire, prêt d'entreprise, revenu à remplacer jusqu'à l'indépendance financière des enfants.
- **Avantages :** le coût le plus bas par dollar de couverture parmi les protections vie ; montants et durées facilement ajustables aux besoins.
- **À considérer :** la couverture prend fin à l'échéance du terme, généralement convertible en produit permanent sans nouvelle preuve d'assurabilité pendant une période limitée.
- **Généralement pertinent pour :** les jeunes familles, les propriétaires avec hypothèque, les besoins de protection avec une échéance prévisible.

PROTECTION PERMANENTE

Assurance vie permanente (entière ou universelle)

Couverture qui dure toute la vie, tant que les primes sont payées. La **vie entière** accumule une valeur de rachat garantie selon une formule fixe ; la **vie universelle** sépare le coût d'assurance de la composante d'épargne, avec des placements que le titulaire choisit lui-même.

- **Pourquoi on y souscrit :** besoin de protection qui ne disparaît jamais — frais funéraires, égalisation d'héritage entre héritiers, protection d'un legs, planification successorale ou fiscale d'entreprise.
- **Avantages :** prime nivelée à vie, valeur de rachat qui croît à l'abri de l'impôt, capital-décès généralement libre d'impôt pour les bénéficiaires.
- **À considérer :** prime nettement plus élevée qu'une vie temporaire pour un même capital ; produit plus complexe qui mérite une analyse de besoins approfondie.
- **Généralement pertinent pour :** la planification successorale, la protection d'un patrimoine, les propriétaires d'entreprise avec des enjeux de continuité.

REVENU

Assurance invalidité individuelle

Remplace une partie du revenu de travail si une maladie ou un accident empêche d'exercer son emploi, selon un pourcentage du revenu déclaré (généralement 60 % à 85 %) et un délai de carence choisi à la souscription.

- **Pourquoi on y souscrit** : le risque d'invalidité prolongée avant la retraite est statistiquement plus élevé que celui de décès prématuré — un revenu interrompu peut fragiliser une famille bien plus vite qu'un décès assuré.
- **Avantages** : définition d'invalidité et couverture qui appartiennent au titulaire, indépendantes de l'emploi ; prestations libres d'impôt si les primes sont payées avec de l'argent déjà imposé (voir encadré fiscal ci-dessous).
- **À considérer** : souscription plus exigeante (revenu à démontrer, questionnaire médical détaillé) ; particulièrement importante pour les travailleurs autonomes et les propriétaires d'entreprise sans régime collectif.
- **Généralement pertinent pour** : les travailleurs autonomes, les professionnels, quiconque n'a pas accès à une assurance invalidité collective adéquate.

CAPITAL FORFAITAIRE

Assurance maladies graves individuelle

Verse un capital forfaitaire unique, sans condition d'utilisation, au diagnostic d'une maladie grave couverte par le contrat (cancer, infarctus, AVC, et selon le contrat, jusqu'à 25 conditions).

- **Pourquoi on y souscrit** : une maladie grave n'entraîne pas toujours une invalidité reconnue, mais génère presque toujours des dépenses non couvertes (soins non remboursés, aménagement du domicile, perte de revenu du proche aidant).
- **Avantages** : capital versé sans lien avec l'incapacité de travailler, utilisable comme le titulaire le souhaite ; complète — et non remplace — l'assurance invalidité.
- **À considérer** : définitions précises des conditions couvertes et délai de survie généralement requis (30 jours) avant le versement.
- **Généralement pertinent pour** : quiconque veut se donner une marge de manœuvre financière pendant une période de rétablissement, sans égard à sa capacité de travailler.

MARCHÉ RESTREINT

Assurance soins de longue durée

Verse une rente pour couvrir les frais de soins prolongés en cas de perte d'autonomie — hébergement en résidence spécialisée, soins à domicile ou aide aux activités de la vie quotidienne.

- **Pourquoi on y souscrit** : les coûts d'hébergement en soins de longue durée privés peuvent dépasser largement les revenus de retraite disponibles, sur une durée potentiellement longue.
- **À considérer — marché très restreint en 2026** : l'offre de polices individuelles de soins de longue durée s'est fortement contractée au Canada — un seul assureur en propose encore une aujourd'hui, contre six il y a dix ans. Ce besoin se planifie de plus en plus via un avenant à une assurance vie permanente ou une assurance maladies graves, plutôt qu'une police autonome.
- **Généralement pertinent pour** : la planification successorale et de fin de carrière, à évaluer au cas par cas selon les options réellement disponibles au moment de la souscription.

Source : Portail de l'assurance, *Soins de longue durée : maigre choix dans un marché cible en croissance* (portail-assurance.ca, consulté le 24 juillet 2025).

Repères de coût — assurance vie temporaire

Exemples réels tirés de la grille de taux d'ivari (un des assureurs dont je distribue les produits), pour un terme de 10 ans, classe Standard, non-fumeur — le même calcul qu'utilise mon comparateur en ligne.

PROFIL	CAPITAL	COÛT MENSUEL — HOMME	COÛT MENSUEL — FEMME
35 ans, non-fumeur	250 000 \$	15,75 \$	12,83 \$
45 ans, non-fumeur	250 000 \$	28,13 \$	20,70 \$

Calcul reproduit à partir de la grille de taux officielle ivari, TermSelect10, en vigueur depuis novembre 2023 (ivari.ca/files/LP471.pdf) : taux par 1 000 \$ de couverture + frais de police annuel de 50 \$, facteur modal mensuel PAD de 0,09. Le même calcul alimente le comparateur en ligne sur maprime.ca. Tarifs indicatifs pour un profil de référence en bonne santé — une soumission réelle exige un questionnaire médical complet.

Assurance vie permanente, invalidité et maladies graves : contrairement à la vie temporaire, leur coût varie considérablement selon le produit, l'état de santé et le profil de chacun — aucune fourchette générale ne serait fiable. Transmettez-moi vos informations de base et je vous reviens avec une soumission personnalisée après une brève entrevue.

Ce qui détermine votre prime

Six facteurs principaux influencent le prix d'une protection individuelle : l'âge à la souscription (plus vous attendez, plus la prime nivelée est élevée), le statut de fumeur (généralement 2 à 3 fois le tarif non-fumeur), l'état de santé et les antécédents familiaux déclarés à la souscription, le montant et la durée de la couverture, la profession et les loisirs à risque, et la compagnie d'assurance choisie — d'où l'intérêt de comparer plusieurs assureurs plutôt que de se limiter à un seul.

L'avantage fiscal de l'invalidité individuelle : si vous payez vous-même vos primes d'assurance invalidité — avec de l'argent déjà imposé, plutôt que par un régime payé par votre employeur — les prestations reçues en cas d'invalidité sont libres d'impôt. C'est l'inverse d'une prestation d'invalidité collective entièrement payée par l'employeur, qui est généralement imposable.

Une soumission comparée, pas un seul catalogue

À titre de représentant autonome en assurance de personnes, je ne suis lié à aucun assureur en exclusivité. Votre dossier peut être soumis à plusieurs des assureurs suivants — le choix final dépend de votre profil de santé, de votre budget et du produit recherché :

iA Groupe financier	Beneva	Manuvie	Sun Life	Canada Vie	Empire Vie	Équitable	ivari
Humania Assurance	UV Assurance	Assomption Vie					

Chaque assureur tarife différemment selon l'âge, l'état de santé et la profession — l'écart de prix réel entre deux assureurs pour un même profil peut dépasser 30 %. Comparer n'est jamais du temps perdu.

Diagnostic, analyse, recommandation, suivi

- 1 Diagnostic**
Évaluation de vos obligations financières, des personnes à votre charge, de vos protections existantes (individuelles et collectives) et de vos objectifs.
- 2 Analyse**
Comparaison des soumissions de plusieurs assureurs pour structurer une protection adaptée à votre budget et à votre profil de santé.
- 3 Recommandation**
Présentation d'une structure de protection claire — produits, montants, coûts — pour une décision éclairée.
- 4 Suivi**
Révision périodique de vos protections à mesure que votre situation évolue — changement d'emploi, acquisition immobilière, arrivée d'un enfant, transfert d'entreprise.

Trois façons de commencer

1. **Écrivez-moi pour une estimation** — indiquez votre âge, le type de protection recherché et le montant approximatif souhaité à info@maprime.ca ; je vous réponds avec un ordre de grandeur.
2. **Demandez une soumission réelle** — sur cette base, je compare plusieurs assureurs et je vous reviens avec un prix réel.
3. **Planifiez une rencontre exploratoire** — pour discuter directement de votre situation, sans engagement.

Prêt à structurer votre protection personnelle ?

Jean Carrière — Conseiller en sécurité financière · Représentant autonome en assurance de personnes

438 889-6474 · info@maprime.ca



Autorité des marchés financiers — certificat 259457, vérifiable sur lautorite.qc.ca/grand-public/registres



Chambre de l'assurance — membre en règle, chambreassurance.ca

Jean Carrière est représentant autonome en assurance de personnes et en assurance collective de personnes, inscrit auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF) sous le numéro de certificat 259457 — vérifiable sur le registre officiel à lautorite.qc.ca/grand-public/registres — et membre de la Chambre de l'assurance (issue de la fusion de la Chambre de la sécurité financière et de la Chambre de l'assurance de dommages, en vigueur depuis le 4 juillet 2025). Groupe Cloutier agit à titre d'agent général.

Les montants et tarifs présentés dans ce guide sont des estimations indicatives à des fins de planification générale ; ils ne constituent pas une soumission d'assurance ni un prix garanti. Une tarification réelle exige un questionnaire médical complet transmis à un ou plusieurs assureurs et dépend de votre profil précis. Ce guide est fourni à titre informatif et ne remplace pas une analyse de besoins personnalisée.

© 2026 Maprime.ca — Jean Carrière. Document mis à jour en juillet 2026.