



GUIDE GRATUIT · ÉDITION OCTOBRE 2026

L'assurance vie universelle

Une assurance permanente souple qui combine la protection et un compte de placement à l'abri de l'impôt.

Jean Carrière · Conseiller en sécurité financière

**EN BREF**

L'essentiel en une page

L'assurance vie universelle s'adresse aux gens qui veulent une protection à vie, mais qui aiment garder la main sur leurs choix. On y voit clairement ce que coûte l'assurance, ce qui est placé et comment ce placement évolue.

Deux volets

Le coût de l'assurance d'un côté, un compte de placement de l'autre.

Souplesse

Vous ajustez vos dépôts selon vos moyens, dans les limites du contrat.

À l'abri de l'impôt

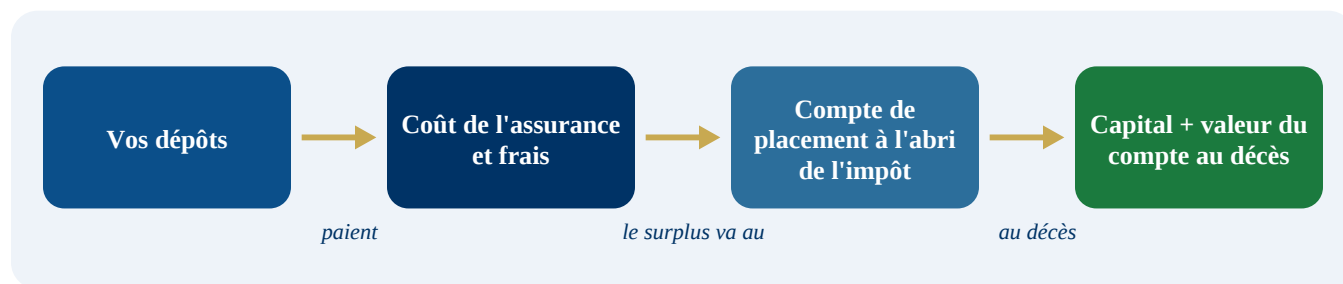
Les revenus du compte croissent sans impôt annuel, dans les limites prévues par la loi.

Capital bonifié

Le capital peut inclure la valeur du compte en plus du montant d'assurance.

COMMENT ÇA FONCTIONNE

L'assurance vie universelle



Chaque dépôt sert d'abord à payer le coût de l'assurance et les frais. Le surplus va dans un compte de placement que vous orientez vous-même : compte à intérêt garanti, comptes indiciels ou gérés selon le contrat.

Le coût de l'assurance peut être nivelé (le même toute la vie) ou croissant (bas au départ, puis plus élevé chaque année). Les revenus du compte croissent à l'abri de l'impôt tant que le contrat respecte le plafond fixé par la Loi de l'impôt sur le revenu.

Les mots à connaître

Coût de l'assurance nivelé	Le même montant chaque année. Plus cher au début, mais stable à long terme.
Coût de l'assurance croissant	Bas au départ, puis il augmente avec l'âge. Avantageux à court terme seulement.
Compte de placement	La portion qui fructifie. Ses options et ses frais varient d'un assureur à l'autre.
Contrat exonéré	Un contrat qui respecte les plafonds fiscaux : les revenus y croissent sans être imposés chaque année.
Valeur de rachat	La valeur du compte moins les frais de rachat, s'il y en a.



LES AVANTAGES

Pourquoi c'est utile

01

Vous décidez du rythme

Vous pouvez déposer davantage les bonnes années et moins les années serrées, tant que le contrat reste en vigueur.

02

Une croissance à l'abri de l'impôt

Pour celui qui a déjà maximisé son REER et son CELI, c'est un autre endroit où l'épargne croît sans impôt annuel.

03

La transparence

Les relevés montrent séparément le coût de l'assurance, les frais et le rendement.

04

Un outil de planification

Le compte peut, à terme, servir de garantie pour un prêt ou augmenter le capital versé aux héritiers.

À QUI ÇA S'ADRESSE

Est-ce pour vous ?

- **Les professionnels et entrepreneurs à revenu élevé**
Qui ont maximisé REER et CELI et veulent un autre véhicule à l'abri de l'impôt.
- **Les sociétés de gestion**
Pour placer des surplus corporatifs dans un contrat exonéré, dans le cadre d'une planification fiscale.
- **Ceux qui veulent de la souplesse**
Qui préfèrent ajuster leurs dépôts plutôt qu'une prime fixe.
- **La planification successorale**
Pour transmettre un patrimoine plus important que le simple capital d'assurance.

UN EXEMPLE CONCRET

Isabelle, 45 ans, dentiste, verse le maximum à son REER et à son CELI chaque année. Elle veut protéger sa famille à vie et faire croître une épargne supplémentaire sans impôt annuel.

Avec une vie universelle à coût nivelé et des dépôts supérieurs au coût de l'assurance, son compte de placement grossit à l'abri de l'impôt. À son décès, ses enfants recevront le capital assuré plus la valeur accumulée dans le compte, libres d'impôt.

LES OPTIONS ET LES PIÈGES

Bien choisir, sans mauvaise surprise

Les options courantes

Capital nivelé	Le capital reste fixe; la valeur du compte réduit le risque de l'assureur.
Capital plus valeur du compte	Le capital versé inclut la valeur du compte : l'héritage grandit avec l'épargne.
Choix de placements	Intérêt garanti, comptes indiciels, comptes gérés : on choisit selon son profil d'investisseur.
Avenants	Exonération des primes, maladies graves, assurance sur un enfant, selon l'assureur.

À SURVEILLER AVANT DE SIGNER

- Un dépôt trop faible peut faire tomber le contrat en déchéance si le compte ne suffit plus à payer le coût de l'assurance.
- Le coût croissant devient très cher avec l'âge : il convient surtout à un besoin temporaire.
- Le rendement des comptes indiciels n'est pas garanti.
- Les frais de rachat des premières années : résilier tôt peut coûter cher.
- Les plafonds fiscaux : un dépôt excessif peut être refusé ou transféré dans un compte imposable.

PROCHAINES ÉTAPES

Les bonnes questions à poser

Avant de vous décider, demandez-vous :

- Coût nivelé ou croissant pour mon besoin ?
- Quels comptes de placement, et à quels frais ?
- Quel dépôt minimal garde le contrat en vigueur ?
- Ce contrat devrait-il appartenir à ma société ?

Je compare les produits de plusieurs assureurs et je vous présente les chiffres côte à côte. Une rencontre de 30 minutes, en personne à Montréal, par Google Meet ou par téléphone, suffit habituellement pour y voir clair.

PRENEZ RENDEZ-VOUS

maprime.ca/rendez-vous · 438 889-6474 · info@maprime.ca



Faites le calcul

Scannez le code avec l'appareil photo de votre téléphone : le calculateur gratuit de Maprime.ca vous donne une première estimation en deux minutes, sans inscription.

[Ouvrir le calculateur](#) →



Demander une soumission

Ou scannez celui-ci pour obtenir une soumission personnalisée, sans frais ni obligation.

[Demander ma soumission](#) →

Jean Carrière, représentant autonome par l'entremise de Groupe Cloutier, agent général. Conseiller en sécurité financière, représentant en assurance et rentes collectives et représentant en plans de bourses d'études, inscrit auprès de l'Autorité des marchés financiers (certificat 259457). Vérifiez mon inscription : lautorite.qc.ca.

AVIS IMPORTANTS ET SOURCES

À lire

- Ce guide fournit de l'information générale. Il ne constitue ni un avis fiscal, juridique ou financier personnalisé, ni une recommandation de produit. Une analyse de vos besoins est requise avant toute recommandation.
- Les garanties, exclusions, frais et conditions qui s'appliquent sont ceux du contrat émis par l'assureur, qui seul fait foi. Les exemples sont illustratifs et ne constituent pas une soumission.
- Je suis représentant autonome : je ne suis lié à aucun assureur par une entente d'exclusivité et je compare les produits de plusieurs assureurs. Je suis rémunéré par commission de l'assureur; je vous la détaille sur demande.
- Chiffres et règles en vigueur en octobre 2026; ils peuvent changer. Images : photographies Pexels (licence Pexels) et illustrations générées par intelligence artificielle; les personnes représentées sont des modèles ou des personnages fictifs.

Sources consultées

- Loi de l'impôt sur le revenu, art. 148 et Règlement, art. 306 (contrat exonéré)
- Contrats types d'assureurs canadiens, consultés en octobre 2026