



Comprendre avant de décider.

Ce que je fais, ce que je ne fais pas, et comment se déroule une rencontre avec moi.

Jean Carrière

Conseiller en sécurité financière · Représentant en assurance et rentes collectives
Représentant en plans de bourses d'études · Représentant autonome
Certificat AMF 259457 · Montréal, Québec
438 889-6474 · info@maprime.ca · maprime.ca

Quatre engagements, et vous pouvez me tenir responsable de chacun.

Un conseiller se juge moins à ce qu'il vous vend qu'à ce qu'il refuse de vous vendre. Voici ce sur quoi je m'engage dès la première rencontre.

Aucune recommandation avant l'analyse

Je ne propose rien tant que je n'ai pas compris votre situation complète : revenus, dettes, protections déjà en place, personnes à charge, objectifs. C'est une exigence réglementaire — c'est surtout la seule façon de ne pas vous vendre ce dont vous n'avez pas besoin.

Aucune exclusivité avec un assureur

Représentant autonome : je ne suis lié à aucune compagnie. Je compare les contrats de plusieurs assureurs pour une même protection, par l'entremise de mon agent général Groupe Cloutier, plutôt que de vous présenter un seul catalogue.

Ce que le contrat ne couvre pas, je vous le dis

Exclusions, délais de carence, périodes de survie, définitions restrictives. Ce sont les points sur lesquels les réclamations se refusent. Vous les connaîtrez avant de signer, pas au moment de réclamer.

Comment je suis payé

Par commission de l'assureur retenu. C'est le mode de rémunération usuel dans la profession. Vous avez le droit de m'interroger là-dessus en tout temps, et sur n'importe quel contrat.

Question légitime — posez-la.

Ce que mon permis autorise — et ce qu'il n'autorise pas.

Trois titres de pratique. Un conseiller ne peut offrir que ce que son permis lui permet, et vous avez le droit de savoir où s'arrête le mien.

Mon titre	Ce qu'il couvre
Conseiller en sécurité financière	Assurance vie, invalidité, maladies graves, soins de longue durée, santé complémentaire, voyage. Fonds distincts, rentes, REER, CELI et CELIAPP souscrits auprès d'un assureur.
Représentant en assurance et rentes collectives	Régimes collectifs pour les entreprises : assurance collective, REER collectif, RVER, régimes de retraite.
Représentant en plans de bourses d'études	Plans de bourses d'études et régimes enregistrés d'épargne-études (REEE).

Et ce qu'il ne m'autorise pas. Je préfère le dire d'entrée de jeu plutôt que vous le laisser découvrir en cours de route.

Assurance de dommages — auto, habitation, entreprise. Je n'ai pas ce permis : je réfère à Lussier, cabinet licencié dans ces disciplines.

Fonds communs de placement — je n'ai pas ce permis non plus. Mon offre de placement passe par les fonds distincts, qui sont des contrats d'assurance.

Vérifiez-moi. C'est gratuit et ça prend deux minutes.

L'inscription de tout représentant en assurance au Québec se vérifie sur le registre officiel de l'Autorité des marchés financiers. Vous y verrez les disciplines pour lesquelles je suis inscrit et toute mesure disciplinaire s'il y en avait.

lautorite.qc.ca/grand-public/registres — cherchez « Jean Carrière » ou le certificat **259457**.

Faites-le pour moi, et faites-le pour tout autre conseiller que vous rencontrerez.



POUR VOUS ET VOS PROCHES

Votre principal actif n'est pas votre maison.

C'est votre capacité à gagner un revenu pendant trente ou quarante ans. C'est aussi celui qu'on protège en dernier — quand on y pense.

Quatre questions, dans cet ordre.

L'ordre compte. Protéger l'épargne d'un ménage dont le revenu n'est pas assuré revient à consolider le toit avant les fondations.

1

Si vous ne pouvez plus travailler demain, que se passe-t-il ?

Assurance invalidité

— remplace 60 % à 70 % du revenu brut. Le paramètre déterminant n'est ni le montant ni la prime : c'est la définition d'invalidité au contrat. « Propre occupation » vous indemnise si vous ne pouvez plus exercer *votre* métier; « toute occupation », seulement si vous ne pouvez exercer *aucun* emploi raisonnable. Pour un dentiste ou un mécanicien, l'écart peut valoir la totalité de la prestation.

Maladies graves

— un capital libre d'impôt au diagnostic, que vous travailliez ou non.

2

Si vous décédiez, qui assume ce qui reste ?

Vie temporaire

— le plus de capital par dollar de prime, pour un besoin qui a une fin prévisible : hypothèque, enfants à charge, dette d'entreprise.

Vie permanente, participante ou universelle

— pour un besoin qui ne disparaîtra pas : frais funéraires, succession, égalisation d'un héritage quand un bien indivisible revient à un seul héritier.

3

Ce que le régime public ne couvre pas, qui le paie ?

Santé complémentaire

— médicaments, dentaire, vue, physiothérapie, psychologie.

Soins de longue durée

— la protection la moins souscrite et l'une des plus déterminantes. L'écart entre ce que le public assume et le coût réel d'une résidence se comble à même l'épargne, souvent celle destinée à la succession.

Voyage

— la RAMQ ne rembourse qu'une fraction des frais engagés à l'étranger.

Une fois ces trois questions réglées, et seulement là, on parle de faire croître ce qui reste.

QUATRIÈME QUESTION

Faire croître ce qui reste.

Quatre véhicules, quatre logiques fiscales. Le bon choix dépend surtout de l'écart entre votre taux d'imposition actuel et celui que vous prévoyez à la retraite.

Les fonds distincts

Le véhicule de placement que mon permis m'autorise à offrir. Ce sont des contrats d'assurance, avec trois caractéristiques qu'un fonds commun n'a pas : une **garantie** d'un pourcentage du capital au décès et à l'échéance, une **désignation de bénéficiaire** qui verse hors succession, et une **protection potentielle contre les créanciers**.

Contrepartie : des frais plus élevés qu'un fonds commun comparable. Savoir si ces garanties le justifient dans votre cas est une question à laquelle on répond ensemble.

Les rentes

Une rente convertit un capital en revenu périodique garanti. La rente viagère verse jusqu'au décès, quelle que soit la durée de vie : c'est la seule solution qui élimine véritablement le risque de survivre à son épargne.

Souvent envisagée pour couvrir les dépenses incompressibles de la retraite, en laissant le reste investi. Décision largement irréversible; le montant dépend des taux en vigueur à l'achat.

Et dans quel régime les détenir ?

Régime	À la cotisation	Au retrait	Souvent pertinent pour
REER	Déductible du revenu imposable	Pleinement imposable comme un revenu	Un revenu actuel élevé, avec une retraite anticipée plus modeste
CELI	Aucune déduction	Libre d'impôt; les droits se rétablissent l'année suivante	Presque tout le monde — surtout les retraités : les retraits n'affectent ni la SV ni le SRG
CELIAPP	Déductible, comme le REER	Libre d'impôt pour l'achat d'une première habitation admissible	Les futurs premiers acheteurs — le seul à cumuler les deux avantages
Non enregistré	Aucun avantage, aucun plafond	Revenus imposables annuellement selon leur nature	L'épargne qui excède les plafonds des trois autres



POUR VOTRE ENTREPRISE

Un régime bien construit retient. Mal construit, personne ne le remarque.

Et vous le payez quand même.

Assurance et rentes collectives

Mon second titre. Ce que vous offrez à vos employés vous coûte de toute façon — la question est de savoir combien de valeur ils en retirent par dollar dépensé.

Assurance collective

Vie, maladie complémentaire — médicaments, dentaire, paramédicaux — et invalidité courte et longue durée, sous un seul contrat.

Accès souvent sans questionnaire médical individuel.

REER collectif

Retenue sur la paie, le plus souvent avec cotisation de contrepartie. L'employé touche l'avantage fiscal à chaque paie plutôt qu'au remboursement d'impôt l'année suivante.

Frais de gestion réduits par le volume du groupe.

RVER

Régime encadré par la loi québécoise, obligatoire pour certains employeurs sans régime existant. Inscription automatique des employés, avec faculté de retrait.

L'employeur n'est pas tenu d'y cotiser.

Rentes collectives et régime de retraite

Le levier de fidélisation à long terme le plus puissant, et un signal de solidité auprès des candidats.

Exige une gouvernance : communication, révision, choix fiduciaires.

L'avantage fiscal que beaucoup d'employeurs ignorent. La valeur des primes que vous payez pour la portion santé et soins dentaires n'est généralement **pas un avantage imposable** pour l'employé — contrairement à une hausse de salaire équivalente, pleinement imposée. Un employé couvert par un régime privé conforme est par ailleurs tenu d'y adhérer plutôt qu'au régime public d'assurance médicaments, ce qui l'exempte généralement de la prime annuelle payable à la RAMQ pour cette couverture.

À coût égal pour vous, l'employé reçoit davantage. C'est rare.

Le régime approprié — ou la combinaison de régimes — dépend de la taille de l'entreprise, de ses obligations légales, de son budget d'avantages sociaux et de ses objectifs de rétention. Cette évaluation précède toute recommandation de structure.

Comment ça se passe, concrètement.

Aucune surprise, aucune pression, aucun engagement à la première rencontre.

1

Diagnostic

Portrait complet : revenus, actifs, dettes, protections déjà en place — individuelles et collectives —, personnes à charge, objectifs à court, moyen et long terme. Une heure environ.

2

Analyse

Identification des vulnérabilités, mais aussi des **redondances**

: il arrive qu'on paie deux fois pour la même chose, entre une protection collective d'employeur et une police individuelle. Ce travail se fait de mon côté.

3

Recommandation

Chaque stratégie proposée est rattachée à un besoin identifié à l'étape 1, avec la comparaison entre les contrats de plusieurs assureurs. Si un besoin est déjà couvert, je vous le dis et nous n'y touchons pas.

4

Suivi

Révision périodique et ajustement au fil des événements : changement d'emploi, achat immobilier, naissance, séparation, retraite, transfert d'entreprise. Une planification se mesure dans la durée.

Ce que vous devriez me demander — à moi comme à tout autre conseiller

- Pourquoi cette protection plutôt qu'une autre, et à quel besoin précis elle répond
- Ce qui arriverait si je ne la souscrivais pas
- Comment êtes-vous rémunéré sur ce contrat
- Ce que le contrat ne couvre pas — exclusions, délais de carence, périodes de survie
- Ce qui se passe si je cesse de payer

Un conseiller qui esquivé l'une de ces questions ne mérite pas votre signature.

Ce que je fais de vos renseignements, et quoi faire si ça va mal.

Vos renseignements personnels

Les renseignements recueillis servent exclusivement à l'analyse de vos besoins, à la formulation de recommandations et au suivi de votre dossier. Ils sont conservés de façon sécurisée pour la durée requise par les obligations réglementaires, puis détruits ou anonymisés. Rien n'est communiqué sans votre consentement, sauf dans les cas prévus par la loi. Vous pouvez en tout temps en demander l'accès ou la rectification.

Si vous êtes insatisfait

Toute plainte peut m'être transmise par écrit. Un accusé de réception vous est envoyé dans les meilleurs délais, et une réponse écrite suit dans les délais réglementaires. Si elle ne vous satisfait pas, vous pouvez demander que votre dossier soit transmis à l'Autorité des marchés financiers, qui offre un service gratuit d'examen des plaintes — **1 877 525-0337**.

Aucune promesse de rendement

Aucune recommandation que je formule ne repose sur une projection de rendement présentée comme acquise. Toute stratégie d'épargne s'accompagne d'une explication des risques; la diversification, l'arrimage fiscal et la révision périodique en constituent la base. Les plafonds de cotisation sont fixés par les autorités fiscales et validés au moment de votre analyse.

La prochaine étape

Une rencontre exploratoire, sans engagement et sans frais. Vous repartez avec un portrait clair de vos protections actuelles — même si nous ne travaillons pas ensemble ensuite.

TÉLÉPHONE 438 889-6474

COURRIEL info@maprime.ca

EN LIGNE maprime.ca

Information de nature générale. Ne constitue ni un avis financier personnalisé ni une recommandation de produit. Les modalités exactes — définitions, exclusions, délais de carence, périodes de survie, montants, plafonds — varient d'un assureur à l'autre et sont précisées à chaque contrat; seul le contrat fait foi. Une analyse de besoins est requise avant toute recommandation. Jean Carrière, représentant autonome en assurance de personnes et en assurance collective de personnes, certificat AMF 259457, membre de la Chambre de l'assurance. Groupe Cloutier, agent général. Édition de juillet 2026.