GUIDE PRATIQUE — ASSURANCE DE PERSONNES

Bien s’assurer au Québec

L’essentiel en version abrégée — assurance vie, maladie grave et invalidité pour protéger ceux qui comptent

Édition octobre 2026 — Version abrégée — Contenu adapté aux résidents du Québec

Audrey Samson
Gestion financière, filiale de Conseils Fortune

Table des matières

Pourquoi s’assurer? 3
1. L’assurance vie : les bases 3
2. Temporaire ou permanente? 4
3. Banque, employeur ou assurance individuelle? 5
4. L’assurance maladie grave 5
5. L’assurance invalidité 6
6. Bien souscrire 7
7. L’assurance aux grandes étapes de la vie 8
8. Les 10 règles d’or 8
À propos 9

Avis important

Le contenu de ce document est fourni à titre informatif et éducatif seulement. Il ne constitue pas un avis professionnel (juridique, financier, ou autre) et ne remplace pas la consultation d’un professionnel qualifié.

Chaque situation est unique. Les renseignements présentés peuvent ne pas convenir à votre cas particulier. Avant de prendre une décision, il est recommandé d’obtenir des conseils adaptés à votre situation.

Les informations contenues dans ce livre étaient, à la connaissance de l’auteur, exactes au moment de la rédaction (Octobre 2026). Les lois, règles, pratiques et données peuvent changer en tout temps. L’auteur n’est pas tenu de mettre à jour ce contenu ni d’aviser les lecteurs de ces changements.

Le lecteur demeure responsable de l’usage qu’il fait des informations présentées. Dans les limites permises par la loi, l’auteur ne pourra être tenu responsable des conséquences découlant de l’application de ce contenu.

Pourquoi s’assurer?

> *L’assurance ne sert pas à vous enrichir : elle sert à empêcher qu’un décès, une maladie ou un accident ne détruise ce que vous avez bâti. On la paie en espérant ne jamais s’en servir — et c’est exactement le but.*

Votre plus grand actif n’est souvent ni votre maison ni vos placements : c’est votre **capacité de gagner un revenu**. Une personne de 35 ans qui gagne 70 000 $ par année générera environ 2,1 millions de dollars avant 65 ans. L’assurance de personnes répond à trois questions simples :

- **Si je décède**, mes proches pourront-ils garder la maison et maintenir leur niveau de vie? → **assurance vie**
- **Si je reçois un diagnostic grave**, aurai-je l’argent pour me soigner et prendre le temps de guérir? → **assurance maladie grave**
- **Si je ne peux plus travailler**, d’où viendra mon revenu? → **assurance invalidité**

EXEMPLE — Ce qu’un diagnostic peut coûter

Julie, 42 ans, travailleuse autonome, reçoit un diagnostic de cancer du sein et cesse de travailler pendant 8 mois. Sans assurance, le couple puise 45 000 $ dans ses économies et sa marge de crédit. Avec une assurance maladie grave de 50 000 $ et une assurance invalidité de 3 500 $ par mois, le choc financier aurait été presque nul.

1. L’assurance vie : les bases

Un contrat réunit le **titulaire** (qui possède le contrat et paie les primes), l’**assuré** (dont le décès déclenche le paiement), le **bénéficiaire** (qui reçoit le capital-décès) et la **prime**. Au décès, l’assureur verse le capital-décès au bénéficiaire, généralement en quelques semaines, sans passer par la succession si un bénéficiaire est désigné.

À SAVOIR — Le capital-décès est libre d’impôt

Une protection de 500 000 $ donne donc 500 000 $ nets à vos proches — l’équivalent de beaucoup plus en salaire brut.

Combien d’assurance vie vous faut-il?

La bonne méthode n’est pas « x fois le salaire », mais une **analyse des besoins** : on additionne ce dont vos proches auraient besoin, puis on soustrait ce qui existe déjà.

Besoin au décès	Exemple (famille, 2 enfants)
Hypothèque et dettes	350 000 $
Frais funéraires, succession et fonds d’urgence	35 000 $
Études des enfants (2 × 40 000 $)	80 000 $
Remplacement du revenu (45 000 $ nets × 10 ans)	450 000 $
Moins : assurance collective et épargne disponibles	– 190 000 $
Protection additionnelle recommandée	**≈ 725 000 $ (arrondi à 750 000 $)**

Le bénéficiaire : des règles propres au Québec

- **Conjoint marié ou uni civilement** : sa désignation est **irrévocable** par défaut (Code civil, art. 2449), à moins que vous n’ayez indiqué qu’elle est révocable.
- **Protection contre les créanciers** : si le bénéficiaire est le conjoint marié ou uni civilement, un parent ou un enfant, le capital est en principe **insaisissable** (art. 2457).
- **Enfants mineurs** : désignez un **fiduciaire** ou prévoyez une fiducie dans votre testament.
- **Succession comme bénéficiaire** : à éviter en général (créanciers, délais, frais).

> **ATTENTION — Mettez à jour vos bénéficiaires**
>
> Séparation, nouveau conjoint, naissance : chaque changement de vie doit déclencher une révision. Une ex-conjointe désignée il y a 15 ans pourrait encore recevoir le capital.

2. Temporaire ou permanente?

La **temporaire** vous protège pour une durée déterminée (10, 20 ou 30 ans, ou jusqu’à 65 ans) avec une prime fixe. Elle peut généralement être **renouvelée** sans preuve d’assurabilité, mais à une prime beaucoup plus élevée, ou **transformée** en assurance permanente sans preuve de santé. Elle convient aux familles avec une hypothèque et de jeunes enfants, et à tout besoin **important mais temporaire**.

La **permanente** vous protège toute votre vie : temporaire 100 ans (T100), vie entière avec ou sans participation, ou vie universelle. Elle sert à **payer l’impôt au décès**, à **laisser un héritage**, à **faire un don planifié**, à **protéger un enfant handicapé** ou à couvrir les frais funéraires.

Critère	Temporaire	Permanente
Coût initial	Faible	Élevé (souvent 5 à 10 fois plus au départ)
Durée	Période fixe (10, 20, 30 ans…)	Toute la vie
Besoins visés	Hypothèque, enfants, dettes, revenu	Impôt au décès, succession, legs, dons

Dans la plupart des familles, la réponse est un **mélange** : une base permanente pour les besoins à vie, et de la temporaire pour les besoins élevés mais temporaires.

> **ATTENTION — L’assurance permanente n’est pas un placement à court terme**
>
> Les premières années, la valeur de rachat est faible. Ne souscrivez une permanente que si vous êtes capable de la garder à long terme, et méfiez-vous des projections qui supposent des rendements optimistes.

3. Banque, employeur ou assurance individuelle?

Critère	Assurance prêt hypothécaire (banque)	Assurance vie individuelle
Bénéficiaire	La banque	La personne que vous choisissez
Montant	Diminue avec le solde du prêt	Fixe pendant toute la durée
Transfert	Prend fin si vous changez d’institution	Vous suit, peu importe le prêteur
Sélection médicale	Souvent vérifiée au moment de la réclamation	Faite à la souscription : aucune surprise au décès

L’**assurance collective** au travail est pratique et souvent peu coûteuse, mais le montant est généralement fixé à 1 ou 2 fois le salaire, elle prend fin (ou devient très chère) à votre départ, et l’employeur peut modifier le régime. Considérez-la comme un **complément**, jamais comme votre seule protection.

4. L’assurance maladie grave

Vous choisissez un capital (par exemple 25 000 $, 50 000 $ ou 100 000 $). Si vous recevez un diagnostic d’une maladie couverte, l’assureur vous verse la somme **en un seul paiement, libre d’impôt**, après une **période de survie** (généralement 30 jours). Vous n’avez pas à justifier vos dépenses.

- **Maladies couvertes** : des « 3 grandes » (**cancer, crise cardiaque, AVC**) jusqu’à plus de 25 affections. C’est la **définition du contrat** qui compte.
- **Moratoire cancer** : la plupart des contrats excluent un cancer diagnostiqué dans les **90 premiers jours**.
- **Options** : remboursement des primes au décès ou à l’expiration, assurabilité future, protections pour enfants.
- **Utilisation** : remplacer un revenu, payer des soins non couverts, rembourser des dettes, prendre le temps de récupérer.

> **TRUC — Combien prendre?**
>
> Un repère courant : l’équivalent de 1 à 2 années de revenu net, ou au minimum 6 à 12 mois de dépenses familiales, plus une marge pour les frais médicaux.

5. L’assurance invalidité

> *C’est la protection la plus négligée, alors qu’elle protège votre actif le plus précieux : votre revenu.*

Si une maladie ou un accident vous empêche de travailler, l’assurance invalidité vous verse une **rente mensuelle** après un **délai de carence**, pendant une **durée** déterminée. Le montant est limité à un pourcentage de votre revenu (souvent de 60 % à 70 % du revenu brut).

Élément	À retenir
Définition de l’invalidité	« Propre profession » (votre métier) ou « toute profession ». Pour les professionnels et spécialistes, la propre profession vaut souvent son prix.
Délai de carence	30, 60, 90 ou 120 jours. 90 jours est un bon équilibre.
Durée des prestations	2 ans, 5 ans ou jusqu’à 65 ans. Visez 65 ans pour les invalidités longues.
Prime garantie / non résiliable	L’assureur ne peut ni annuler le contrat ni augmenter la prime.

> **À SAVOIR — Qui paie la prime décide de l’impôt**
>
> Si vous payez vous-même les primes d’un contrat individuel, les prestations sont **libres d’impôt**. Dans un régime collectif où l’employeur paie la prime, elles sont **imposables**.

Les **régimes publics** sont un filet, pas un revenu : l’assurance-emploi verse au plus 729 $ par semaine pendant 26 semaines, la rente d’invalidité du RRQ (maximum d’environ 1 740 $ par mois en 2026) exige une invalidité grave et permanente, et la SAAQ et la CNESST ne couvrent que les accidents de la route et du travail.

> **EXEMPLE — Le calcul qui fait réfléchir**
>
> Marc, 38 ans, électricien à son compte, gagne 85 000 $ par année. Une hernie discale l’empêche de travailler pendant 14 mois, et il ne reçoit aucune aide publique. Une assurance invalidité de 4 500 $ par mois avec un délai de carence de 90 jours lui aurait versé environ 49 500 $, libres d’impôt.

6. Bien souscrire

1. **Analyse des besoins** avec votre conseiller : c’est une obligation professionnelle au Québec.
2. **Proposition** : vous remplissez la demande, incluant le questionnaire médical.
3. **Tarification** : l’assureur peut demander un examen, des analyses ou un rapport médical.
4. **Décision**, puis **livraison du contrat** : prenez le temps de le relire.

Déclarez tout, sans exception. Une fausse déclaration ou une omission peut entraîner la **nullité du contrat** et le refus d’une réclamation (art. 2408). Le statut fumeur, qui double souvent la prime, est l’une des causes les plus fréquentes de refus.

> **ATTENTION — Avant de remplacer une police existante**
>
> Vous repartez avec un âge plus élevé et de nouvelles périodes d’incontestabilité et d’exclusion de suicide de deux ans. Le conseiller doit remplir un **préavis de remplacement**. Ne résiliez jamais l’ancien contrat avant que le nouveau soit en vigueur.

7. L’assurance aux grandes étapes de la vie

Étape	Priorités
Jeune adulte	Assurance invalidité (si l’employeur n’en offre pas); petite temporaire ou maladie grave pour garantir son assurabilité.
En couple et à l’achat d’une maison	Assurer chaque conjoint pour au moins le solde de l’hypothèque; préférer l’assurance individuelle à celle de la banque.
À l’arrivée des enfants	Augmenter la temporaire, rédiger un testament qui nomme un tuteur, penser à la maladie grave pour enfants.
Travailleur autonome	Assurance invalidité individuelle essentielle, et protection des frais généraux.
50 ans et plus	Transformer une partie de la temporaire en permanente; vérifier ses protections maladie grave.
À la retraite	Protéger sa succession contre l’impôt; vérifier ce qui reste de l’assurance collective.

8. Les 10 règles d’or

1. Protégez d’abord votre revenu : c’est votre actif le plus précieux.
2. Calculez vos besoins avec une analyse, pas avec « x fois le salaire ».
3. Ne comptez pas uniquement sur l’assurance de votre employeur.
4. Préférez une assurance vie individuelle à l’assurance hypothécaire de la banque.
5. Utilisez la temporaire pour les besoins temporaires et la permanente pour les besoins permanents.
6. Déclarez tout lors de la souscription, sans exception.
7. Payez vous-même votre assurance invalidité pour que les prestations soient libres d’impôt.
8. Révisez vos bénéficiaires à chaque changement de vie.
9. Ne remplacez jamais un contrat sans comparer, et ne résiliez jamais l’ancien avant que le nouveau soit en vigueur.
10. Révisez votre dossier d’assurance au moins tous les deux ou trois ans.

Votre plan d’action

- ☐ Faire l’inventaire de toutes vos protections et vérifier vos bénéficiaires.
- ☐ Lire votre brochure d’assurance collective : montants, définitions, durée, qui paie la prime.
- ☐ Rencontrer un conseiller en sécurité financière pour une analyse complète.

- ☐ Revoir vos protections à chaque grand changement : naissance, mariage, séparation, achat, nouvel emploi.

À propos

Audrey Samson | Gestion financière, filiale de Conseils Fortune Inc.

J’accompagne les particuliers et les entrepreneurs du Québec dans la gestion de leurs finances :

Assurance vie, maladie grave, invalidité, investissement et stratégie corporative. Une approche humaine, sans jargon, centrée sur des décisions éclairées.

> **À SAVOIR — Envie d’aller plus loin?**
>
> Chaque situation est unique. Pour une analyse personnalisée de votre dossier, communiquez avec Audrey Samson — Gestion financière, filiale de Conseils Fortune.
>
> audreyds@conseilsfortune.com
>
> 514 316-9368 | 514 819-9959 (SMS seulement)

Avertissement

Ce guide est offert à titre informatif et éducatif seulement. Il ne constitue pas un conseil financier, juridique, fiscal ou d’assurance personnalisé. Les montants, taux, seuils et règles cités reflètent l’information publique disponible au moment de la rédaction (octobre 2026) et peuvent changer. Les caractéristiques des produits varient d’un assureur à l’autre : seul le contrat d’assurance fait foi. Vérifiez toujours les paramètres en vigueur auprès des organismes officiels ou d’un professionnel autorisé avant de prendre une décision.

Ressources et références

- Autorité des marchés financiers (AMF) — lautorite.qc.ca — 1 877 525-0337
- Chambre de la sécurité financière (CSF) — chambresf.com
- OmbudService pour l’assurance de personnes (OAP) — oapcanada.ca
- Retraite Québec — retraitequebec.gouv.qc.ca; Service Canada — canada.ca/assurance-emploi
- Code civil du Québec — art. 2408, 2424, 2441, 2449 et 2457