



L'assurance chez les propriétaires canadiens

ACIFA

Mars 2024





- Contexte et objectifs de la recherche
- Méthodologie
- Principales conclusions
- Propriétaires à faible revenu
- Propriétaires assurés ou non assurés
- Propriétaires « à risque »
- Recommandations
- Questions et réponses



Contexte et objectifs de la recherche

Contexte

L'Association canadienne des institutions financières en assurance (ACIFA) souhaite connaître dans quelle mesure les propriétaires canadiens ont des produits d'assurance.



Objectifs de la recherche



Cette étude a été menée dans le but de répondre aux questions suivantes :

- En ce qui concerne les assurances traditionnelles, les propriétaires sont-ils non assurés ou sous-assurés?
- Les propriétaires à faible revenu sont-ils plus nombreux que les autres à disposer d'une assurance protection de crédit?
- L'assurance protection de crédit a-t-elle une importance disproportionnée sur le marché pour les propriétaires à faible revenu?



Méthodologie

Échantillon

Notre échantillon est composé de 1 175 propriétaires canadiens dont le revenu du ménage se situe dans l'une des catégories suivantes :

- 34 % faible (moins de 60 000 \$)
- 37 % moyen (60 000 \$ à 124 999 \$)
- 29 % élevé (125 000 \$ ou plus)

Au moins 55 % des personnes de chaque catégorie de revenus possédaient un prêt hypothécaire, une marge de crédit hypothécaire, ou les deux.



Sondage



Les participants ont répondu à un sondage en ligne qui a duré en moyenne 12,5 minutes.

Le sondage comptait 46 questions et portait sur les sujets suivants :

- Détention de produits d'assurance
- Attitudes financières
- Couverture d'assurance
- Données démographiques



Principales conclusions

Quelques définitions et abréviations

- **Crédit** = prêt hypothécaire ou marge de crédit hypothécaire (MCH)

Le seul type de crédit pris en compte dans l'étude est le crédit immobilier.

- **APC** = assurance protection de crédit

Il s'agit de l'assurance du prêt hypothécaire ou de la MCH (p. ex. assurance en cas de décès, d'invalidité, de maladie grave, de perte d'emploi).

- **AVT** = assurance vie traditionnelle

Il s'agit de l'assurance vie temporaire, de l'assurance vie entière, de l'assurance vie universelle, et de l'assurance vie pour salariés.

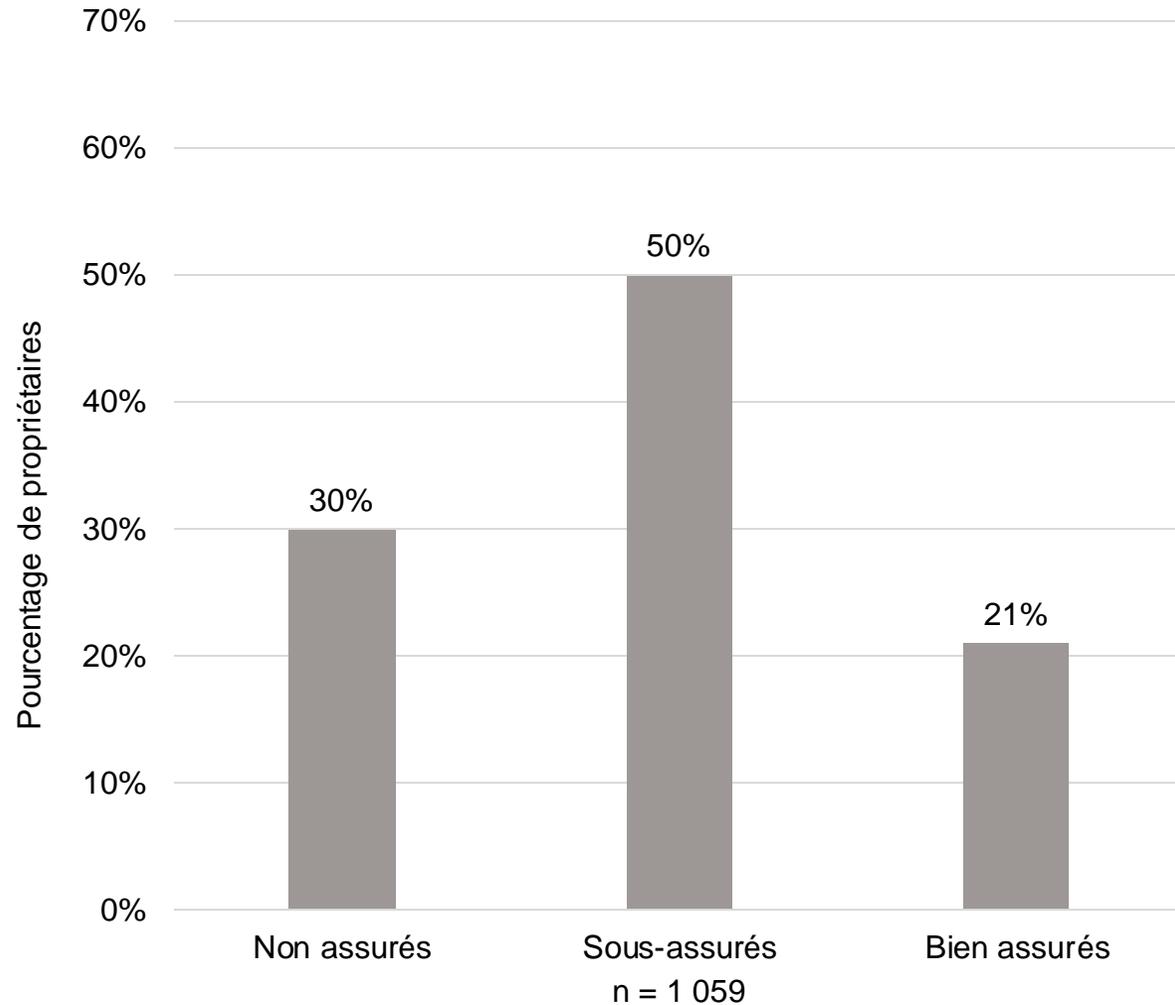
Catégories de revenu des ménages :

- Faible = moins de 60 000 \$
- Moyen = 60 000 \$ à 124 999 \$
- Élevé = 125 000 \$ ou plus

Situation quant à l'assurance traditionnelle :

- **Non assuré** : n'ont pas d'AVT.
- **Sous-assuré** : ont une AVT qui couvre moins de sept années de revenu*.
- **Bien assuré** : ont une AVT qui couvre sept années de revenu ou plus*.

1. Les propriétaires ont-ils généralement tendance à ne pas avoir d'assurance ou à être sous-assurés?



Oui

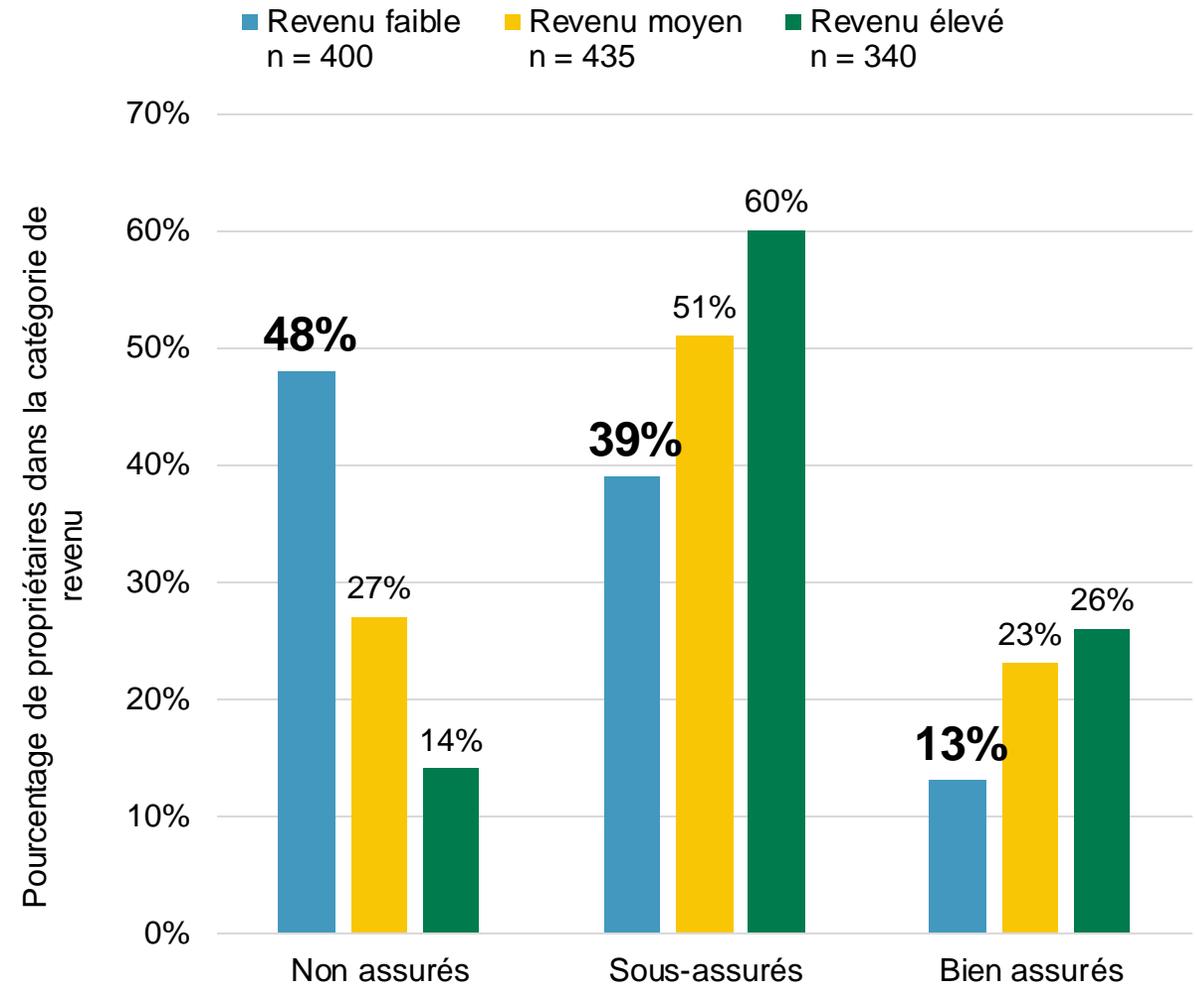
80 % des propriétaires canadiens ne sont pas assurés (n'ont pas d'assurance vie traditionnelle) ou sont sous-assurés.

1a. Ce résultat change-t-il en fonction de la catégorie de revenu?

Oui

Les propriétaires à faible revenu sont nettement plus nombreux à ne pas avoir d'assurance traditionnelle comparativement aux propriétaires des autres catégories de revenu.

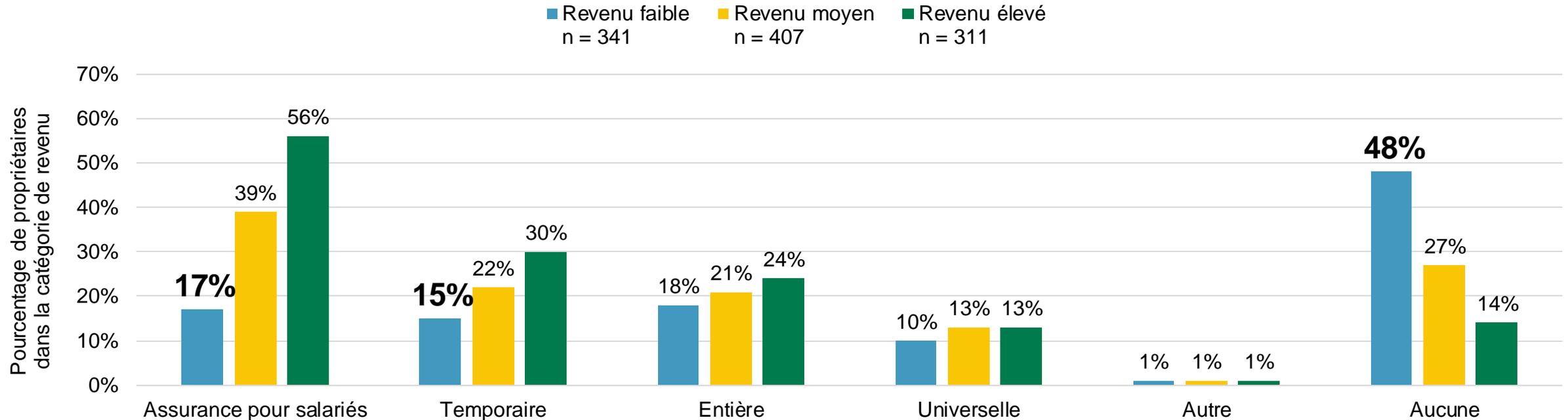
Parmi ceux qui ont une assurance, 75 % des propriétaires à faible revenu ont une assurance traditionnelle insuffisante.



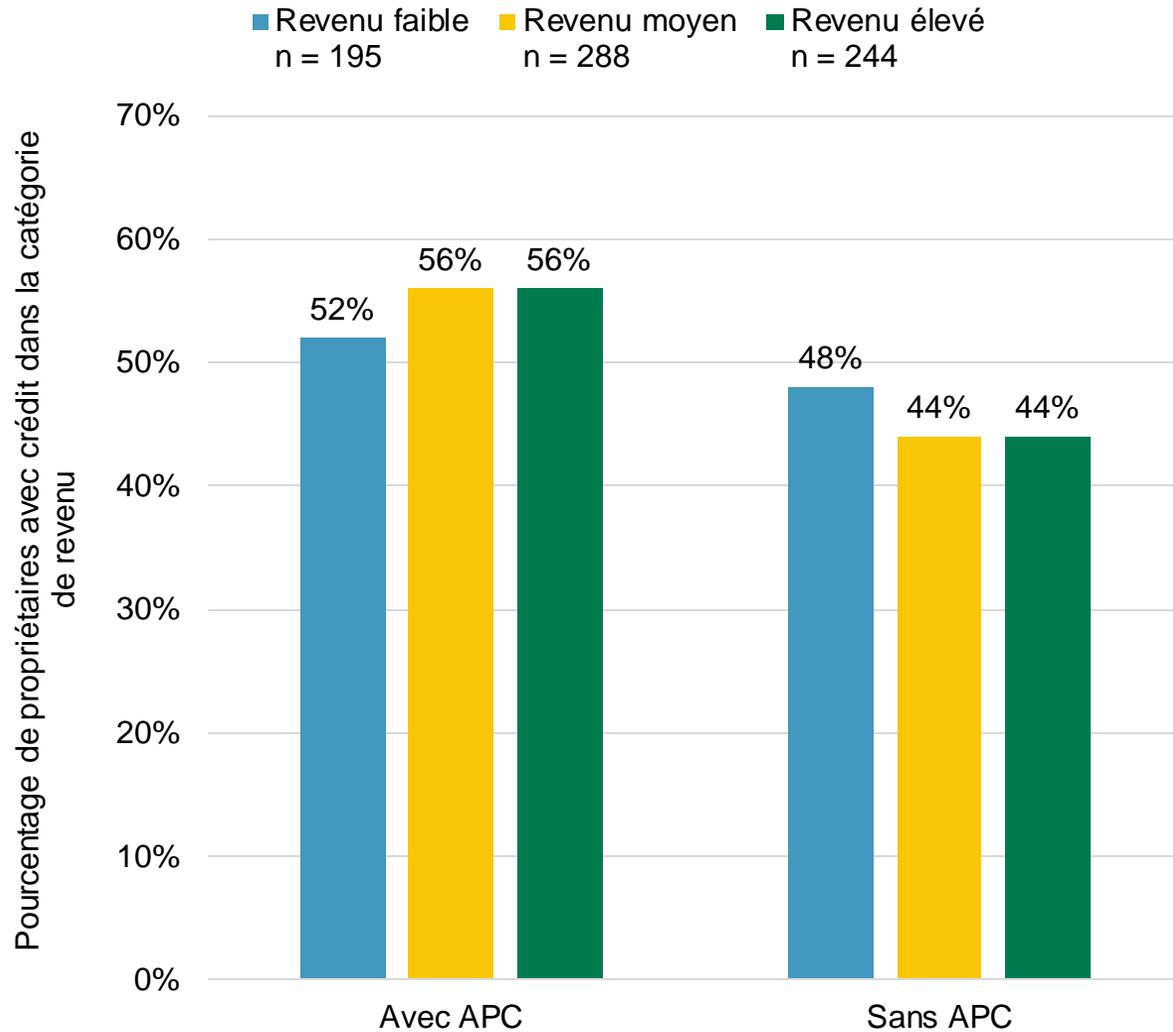
1b. Le fait de posséder une AVT dépend-il de la catégorie de revenu?

Oui

Les propriétaires à faibles revenus sont nettement moins nombreux que ceux des autres catégories de revenu à détenir une assurance vie pour salariés et une assurance vie temporaire.



2. Les propriétaires à faible revenu sont-ils plus nombreux que les autres à posséder une APC?



Non

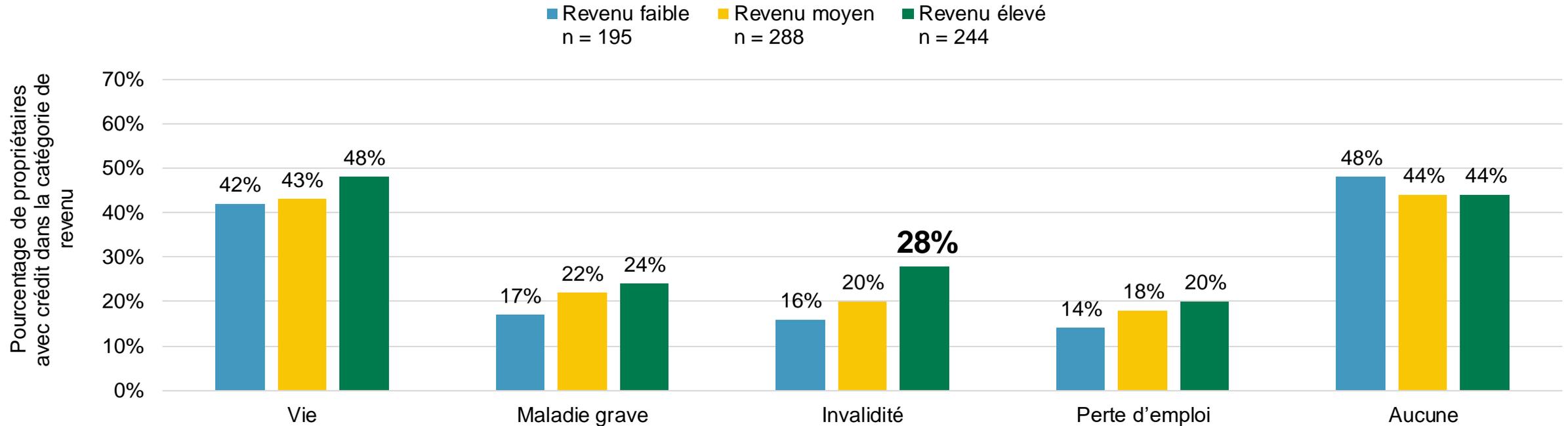
55 % de tous les propriétaires avec crédit ont une forme d'APC. Aucune différence significative n'est observée entre les catégories de revenu.

De plus, les propriétaires à faible revenu ont beaucoup moins de produits d'APC ($M = 1,78$) que les propriétaires à revenu élevé ($M = 2,27$).

2a. Le fait de posséder une APC dépend-il de la catégorie de revenu?

Non

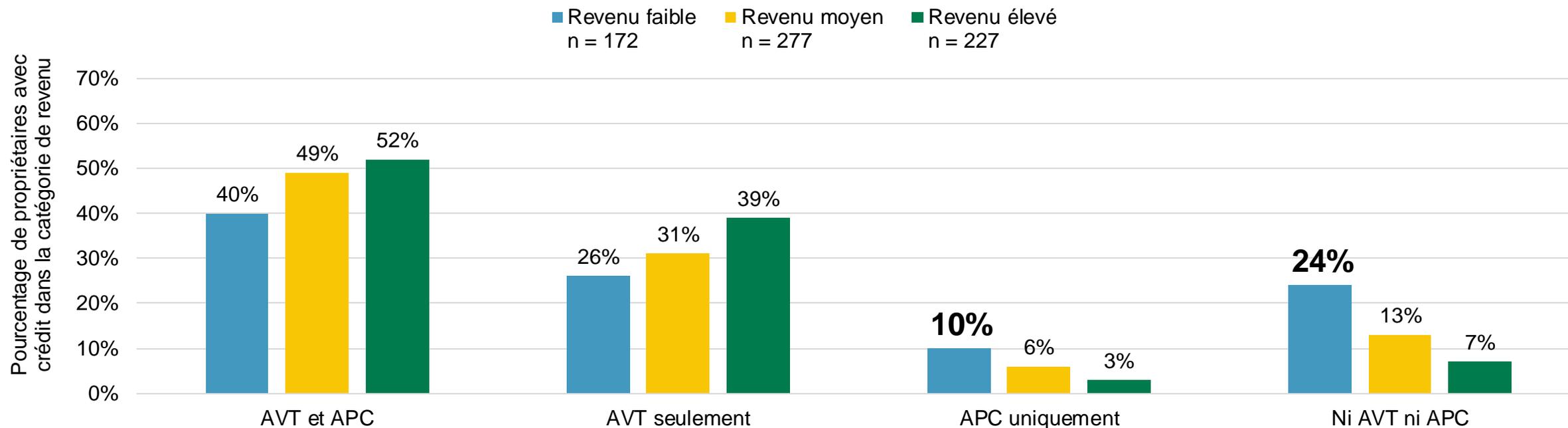
La détention de produits d'APC suit la même tendance dans toutes les catégories de revenu.



3. L'APC occupe-t-elle une fonction importante pour les propriétaires à faible revenu?

Possiblement pour quelques-uns d'entre eux.

Les propriétaires avec crédit qui ont un faible revenu sont nettement plus nombreux (10 %) à ne posséder que l'APC comparativement à ceux des autres catégories de revenu.





Propriétaires à faible revenu (avec crédit)

Aperçu des données démographiques

- Âge moyen de 45 ans (30 % sont de la génération des baby-boomers ou plus âgés)**.
- 57 % sont des femmes.
- 52 % sont sans partenaire (célibataires, divorcés ou veufs)**.
- 61 % n'ont pas d'enfant ou d'adulte à charge**
- 57 % ont fait des études universitaires partielles ou moins**.
- 65 % ont moins de 50 000 \$ en placements**.
- 75 % sont nés au Canada.
- 57 % sont des accédants à la propriété.

Faible revenu n = 221

* Nettement moins nombreux que ceux des autres groupes de revenu

18 ** Nettement plus nombreux que ceux des autres groupes de revenu



Attitudes et préoccupations financières

- 48 % disent être peu ou pas du tout informés en matière de finances**.
- 38 % disent qu'ils ne font pas appel à un professionnel des finances et qu'ils ne souhaitent pas le faire**.
- Les trois préoccupations financières les plus importantes :
 1. Payer les factures mensuelles (53 %)**
 2. Avoir assez d'argent pour une retraite aisée (44 %)*.
 3. Payer les services de soins de longue durée si je deviens incapable de prendre soin de moi-même (38 %)
- 60 % estiment qu'il est important ou très important d'avoir une assurance vie*.

Faible revenu n = 221

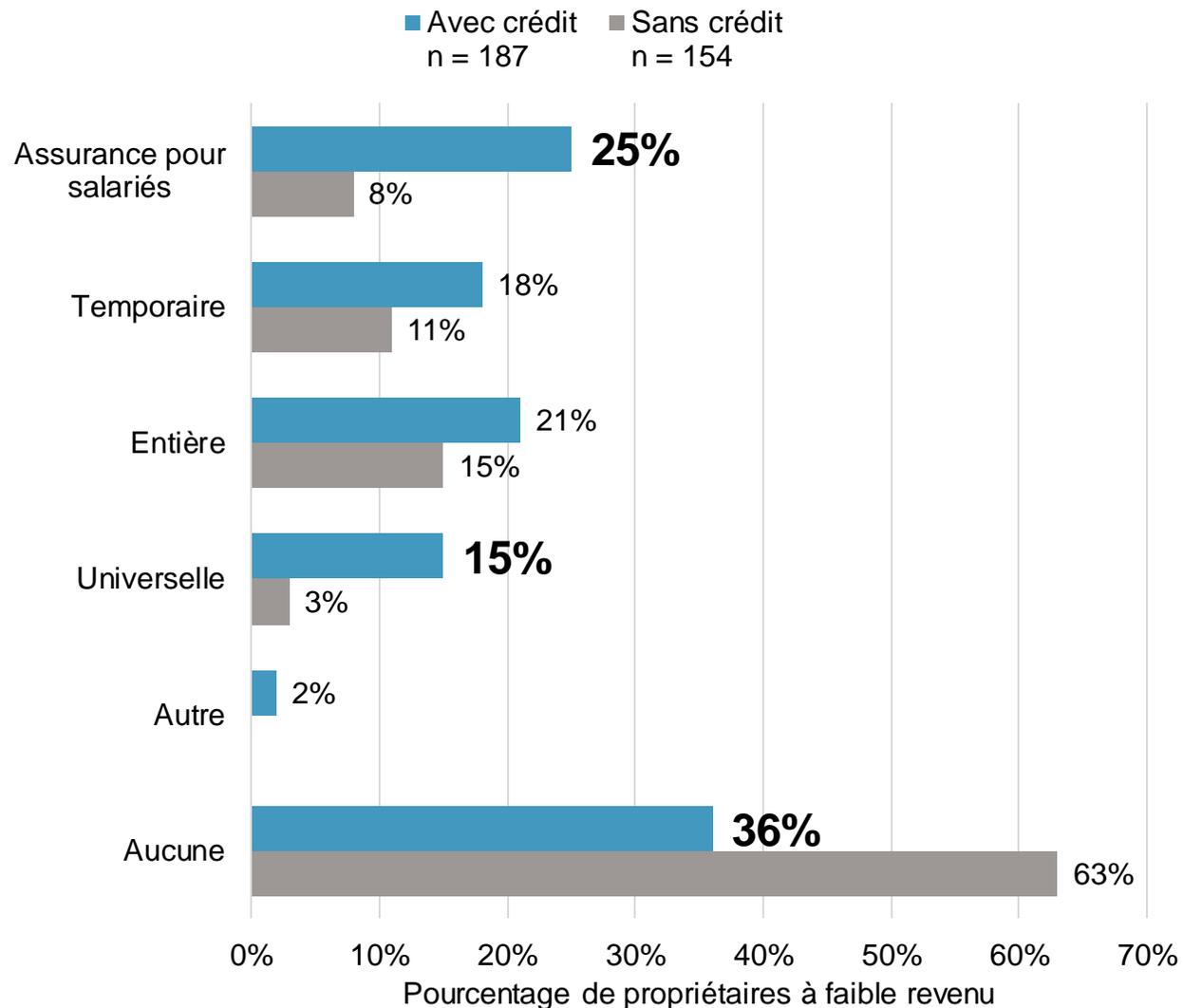
* Nettement moins nombreux que ceux des autres groupes de revenu

** Nettement plus nombreux que ceux des autres groupes de revenu



Navigate With Confidence

Possession d'une assurance vie traditionnelle



- Les propriétaires avec crédit sont plus nombreux à avoir une assurance traditionnelle (avec plus de produits en moyenne) que leurs homologues sans crédit.
- Cependant, ils sont ceux qui ont le moins d'assurances comparativement aux propriétaires des autres catégories de revenu.
 - Moins d'assurances pour salariés
 - Moins d'assurances temporaires
 - Plus nombreux à ne pas avoir d'assurance traditionnelle

Couverture de l'assurance

- 60 % pensent avoir une assurance vie suffisante.
- 76 % ont une assurance qui couvre le revenu pendant moins de sept ans et 31 % pendant deux ans ou moins.
- 52 % pensent qu'ils devraient avoir une assurance pour couvrir le revenu pendant moins de sept ans.
- 61 % disent que leur famille aurait des difficultés à assumer les frais de subsistance si le principal pourvoyeur décédait demain.

Faible revenu et assurés n = 110

* Nettement moins nombreux que ceux des autres groupes de revenu

21 ** Nettement plus nombreux que ceux des autres groupes de revenu



Propriétaires avec crédit qui n'ont pas d'assurance traditionnelle

46 % disent ne pas avoir les moyens de s'offrir une assurance vie...

50 % ne disposent pas d'un fonds d'urgence ou d'une autre forme d'épargne personnelle pour remplacer l'assurance vie...**

53 % disent que leur famille aurait des difficultés à assumer les frais de subsistance dans quelques mois, ou moins, si le principal pourvoyeur décédait demain...

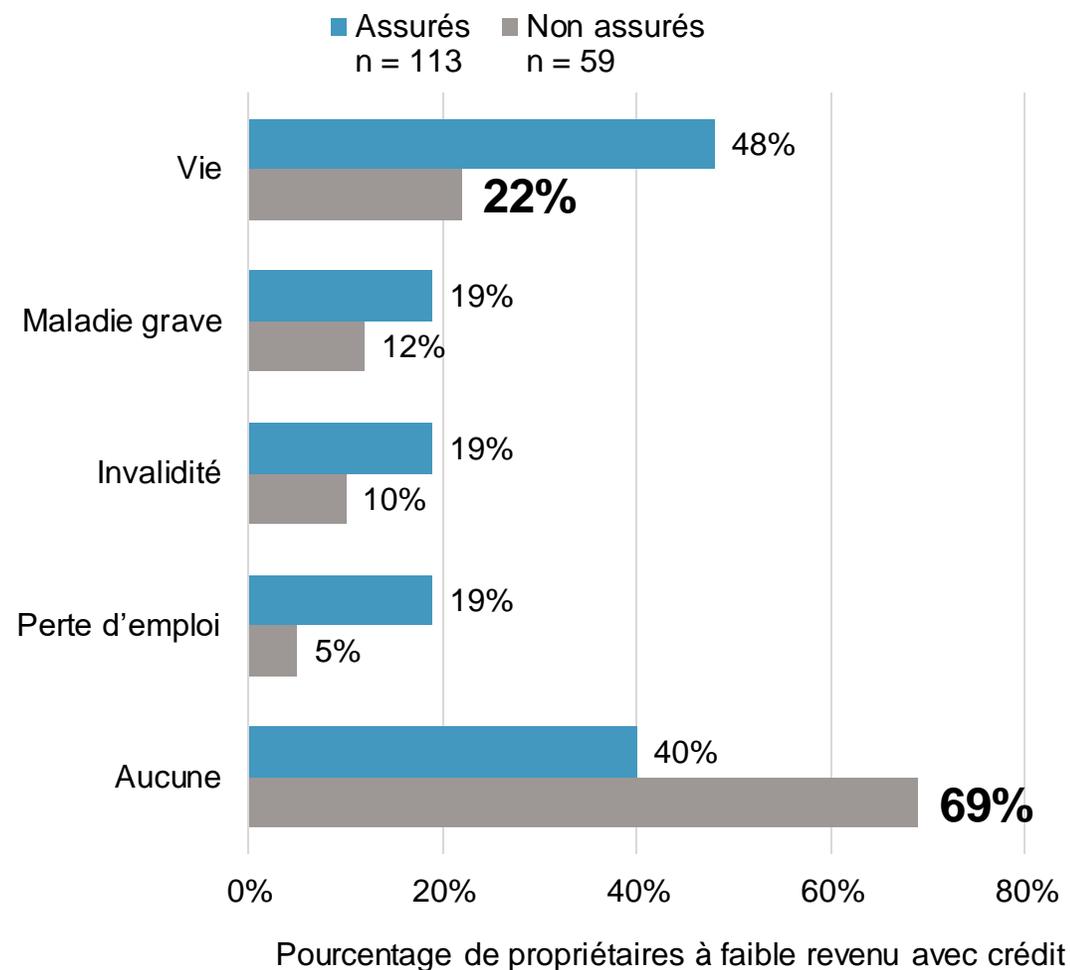
Faible revenu et non assurés n = 68

* Nettement moins nombreux que ceux des autres groupes de revenu

22 ** Nettement plus nombreux que ceux des autres groupes de revenu

Possession d'une assurance protection de crédit

- 31 % des propriétaires sans assurance traditionnelle ont au moins un produit d'APC.
- Les propriétaires qui n'ont pas d'assurance traditionnelle sont nettement moins nombreux à posséder une APC vie que ceux qui ont une assurance traditionnelle.
- Les propriétaires qui n'ont pas d'assurance traditionnelle sont nettement plus nombreux à ne pas posséder d'APC que ceux qui ont une assurance.
- Parmi les propriétaires qui n'ont pas d'assurance traditionnelle ni d'APC, 10 % ont l'intention de s'en procurer une lors du prochain renouvellement de leur prêt hypothécaire.



Propriétaires à faible revenu – Résumé



- Un nombre nettement plus élevé de propriétaires sans assurance traditionnelle (qui n'ont pas d'assurance vie traditionnelle) :
 - Ont le moins de survivants (partenaire ou personne à charge)
 - Ont le moins de placements
 - Disent qu'ils n'ont pas les moyens de s'offrir une assurance traditionnelle
- L'APC pourrait être une excellente solution pour les propriétaires à faible revenu non assurés... mais peu d'entre eux y ont recours.



Propriétaires (avec crédit) qui ont une assurance traditionnelle et ceux qui n'en ont pas

Aperçu des données démographiques

AVEC ASSURANCE TRADITIONNELLE

- Âge moyen de 43 ans (51 % sont de la génération Y ou plus jeunes)**
- 52 % sont des femmes
- 75 % ont un partenaire **
- 52 % ont des enfants ou des adultes à charge**
- 65 % ont obtenu un diplôme technique, un diplôme de premier cycle ou un diplôme d'études supérieures
- 46 % ont 100 000 \$ ou plus en placements**
- 48 % ont un revenu de ménage de 100 000 \$ à 200 000 \$**
- 77 % sont nés au Canada
- 54 % sont des accédants à la propriété

SANS ASSURANCE TRADITIONNELLE

- Âge moyen de 52 ans (67 % sont de la génération X ou plus âgés)**
- 59 % sont des femmes
- 41 % sont sans partenaire **
- 71 % n'ont pas d'enfants ou d'adultes à charge **
- 51 % ont obtenu un diplôme technique, un diplôme de premier cycle ou un diplôme d'études supérieures
- 40 % ont moins de 50 000 \$ en placements**
- 58 % ont un revenu de ménage inférieur à 80 000 \$**
- 77 % sont nés au Canada
- 54 % sont des accédants à la propriété

Assurés n=577

Non assurés n=154

* Nettement moins nombreux que d'autres

** Nettement plus nombreux que d'autres

Attitudes financières

AVEC ASSURANCE TRADITIONNELLE

- 41 % disent être peu ou pas du tout informés en matière de finances.
- 49 % font appel à un professionnel des finances.**
- 80 % estiment qu'il est important ou très important d'avoir une assurance vie.**
 - 14 % sont indifférents quant à l'importance d'avoir une assurance vie*

SANS ASSURANCE TRADITIONNELLE

- 43 % disent être peu ou pas du tout informés en matière de finances.
- 45 % ne font pas appel à un professionnel des finances et ne souhaitent pas le faire.**
 - Parmi ceux qui ne font pas appel à un professionnel des finances, 79 % ne l'ont jamais fait.**
- 21 % estiment qu'il n'est pas très important ou pas du tout important d'avoir une assurance vie.**
 - 47 % sont indifférents quant à l'importance d'avoir une assurance vie**

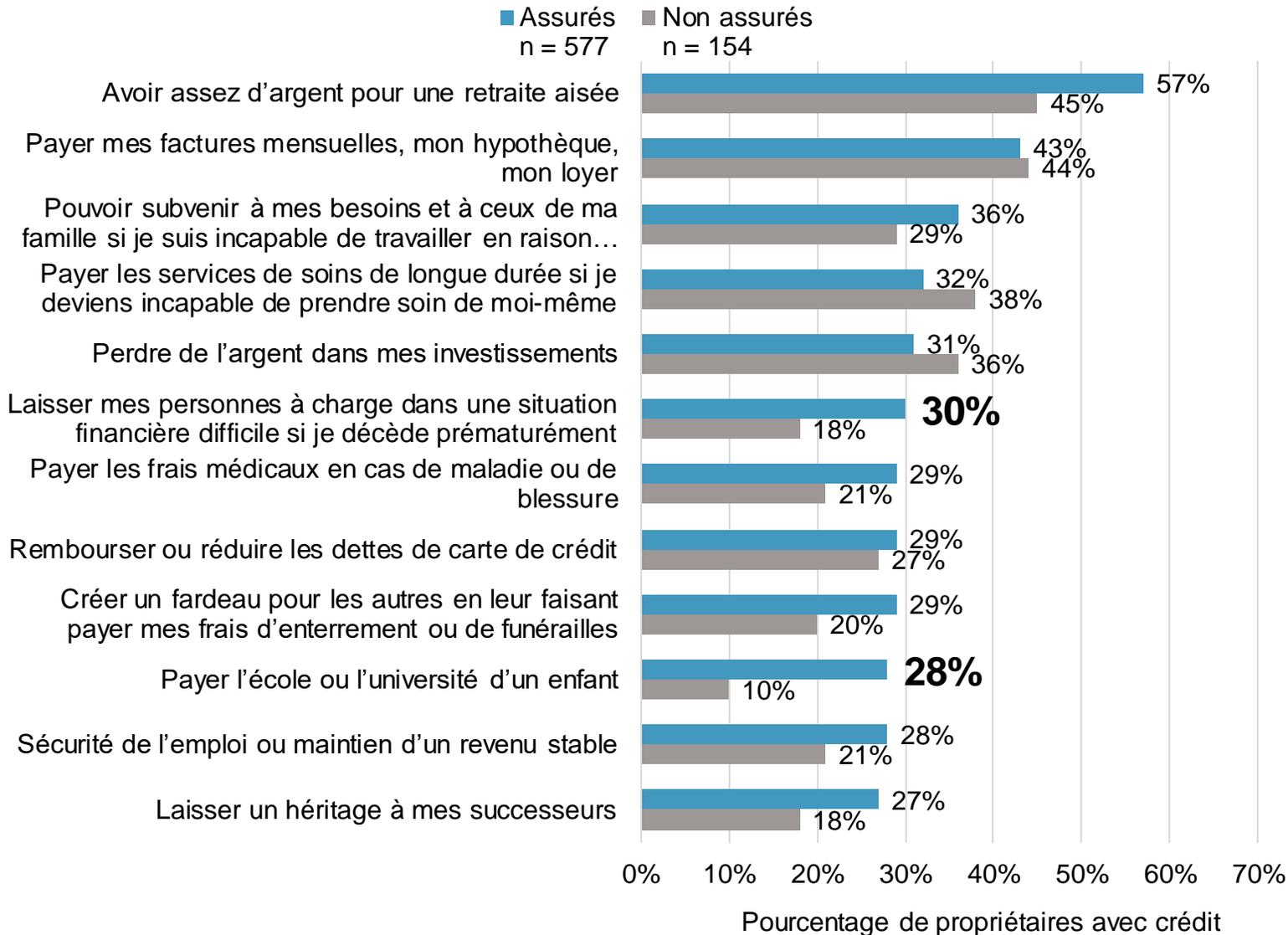
Assurés n=577

Non assurés n=154

* Nettement moins nombreux que d'autres

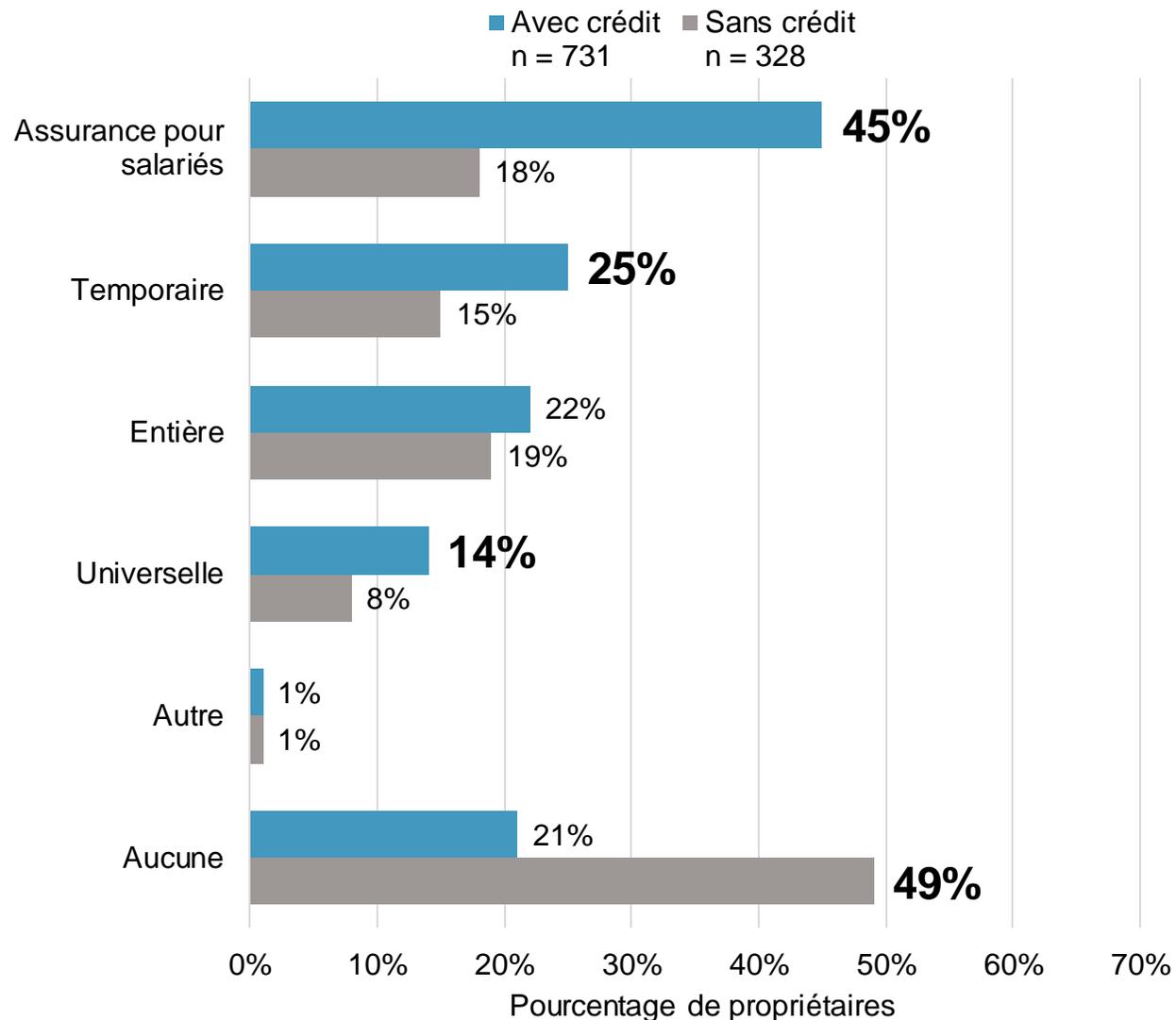
** Nettement plus nombreux que d'autres

Préoccupations financières



- Les deux préoccupations financières les plus importantes sont les mêmes pour tous les propriétaires avec crédit.
- Les propriétaires qui ont une assurance traditionnelle sont nettement plus nombreux à se soucier de laisser des personnes à charge dans une situation financière difficile ainsi que de payer les études d'un enfant.

Possession d'une assurance vie traditionnelle



- Les propriétaires avec crédit sont nettement plus nombreux à détenir une assurance pour salariés, une assurance temporaire et une assurance vie universelle que les propriétaires sans crédit.
- Les propriétaires sans crédit sont nettement plus nombreux à ne pas avoir d'assurance traditionnelle que les propriétaires avec crédit.

Couverture de l'assurance

- 67 % pensent avoir une assurance vie suffisante.*
- 72 % ont une assurance qui couvre le revenu pendant moins de sept ans et 29 % pendant deux ans ou moins.
- 53 % pensent qu'ils devraient avoir une assurance pour couvrir le revenu pendant moins de sept ans.
- 58 % disent que leur famille aurait des difficultés à assumer les frais de subsistance si le principal pourvoyeur décédait demain.**

Assurés avec crédit n = 536

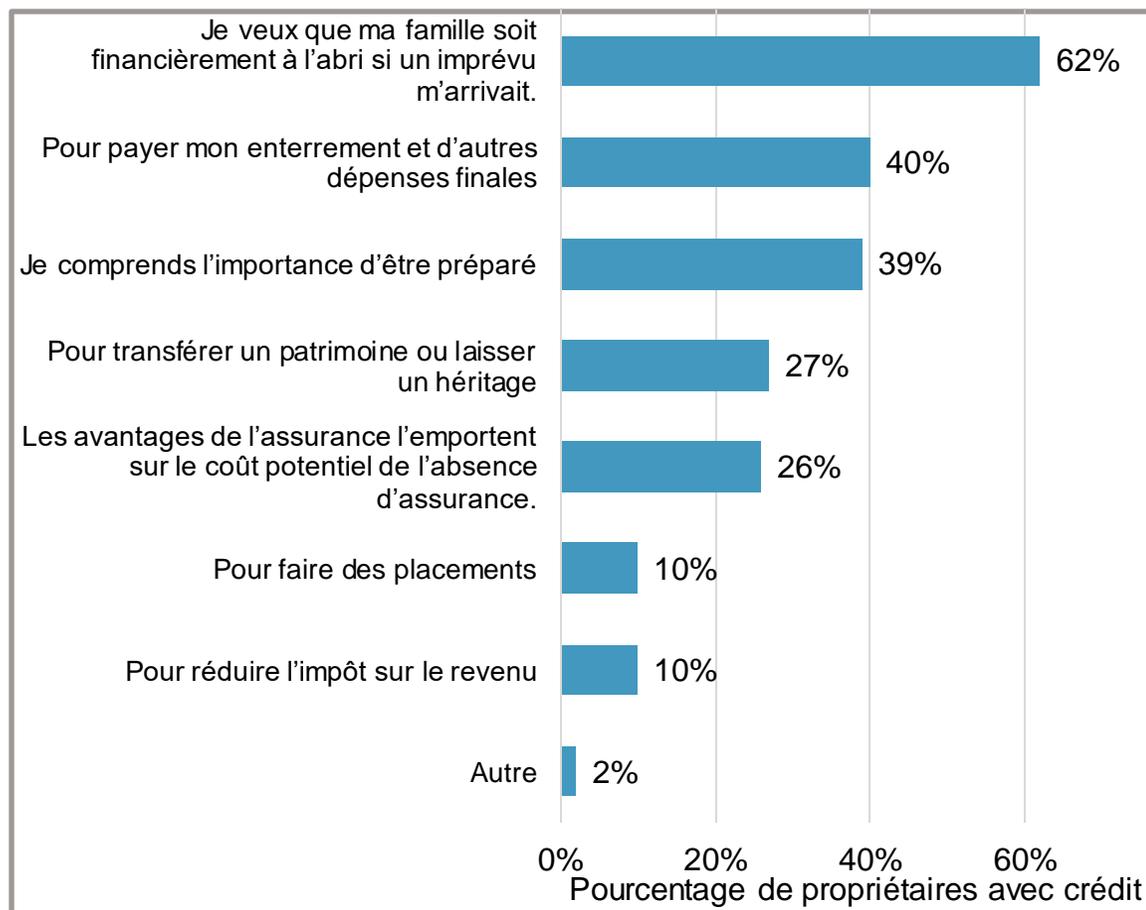
* Nettement moins nombreux que les propriétaires sans crédit

30 ** Nettement plus nombreux que les propriétaires sans crédit

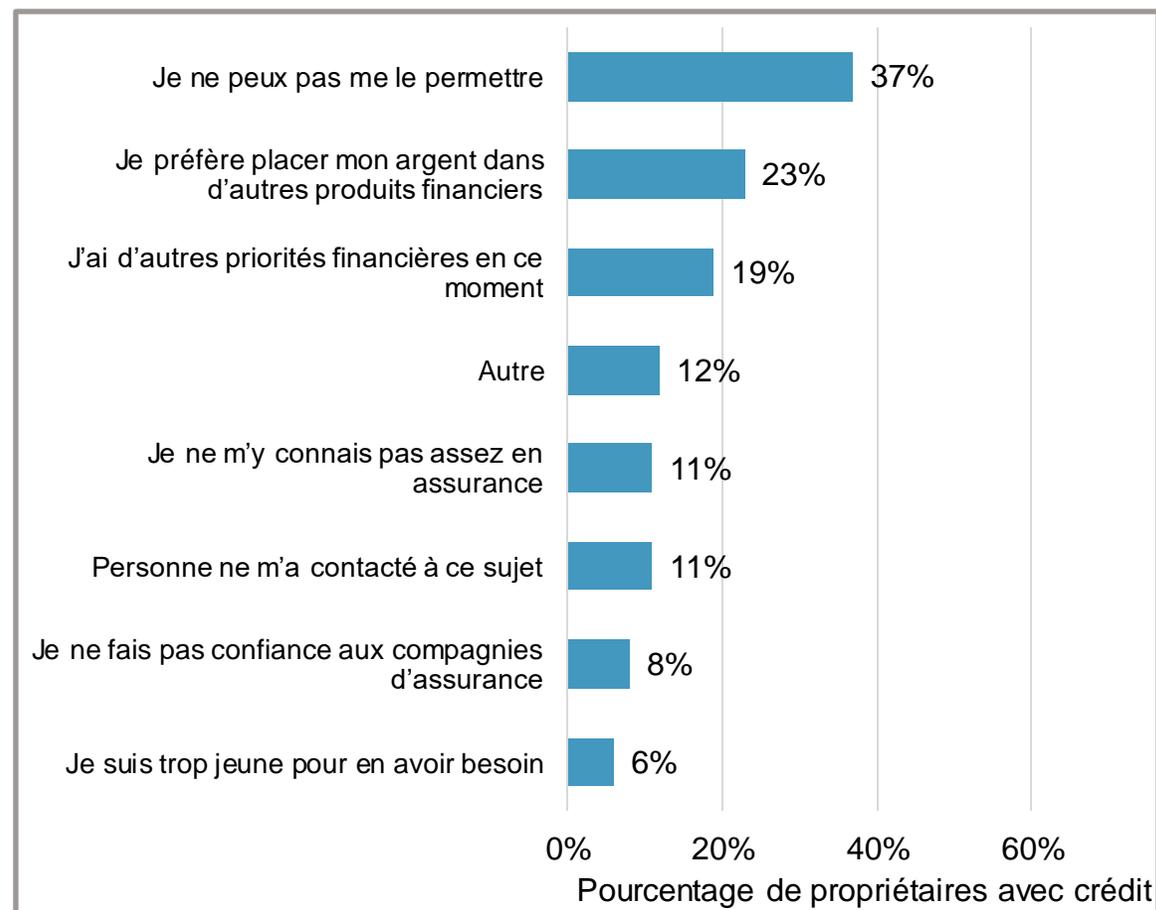


Pourquoi avez-vous ou n'avez-vous pas d'AVT?

AVEC ASSURANCE TRADITIONNELLE



SANS ASSURANCE TRADITIONNELLE



Propriétaires avec crédit qui n'ont pas d'assurance traditionnelle

38 % ne disposent pas d'un fonds d'urgence ou d'une autre forme d'épargne personnelle pour remplacer l'assurance vie... **

52 % disent que leur famille aurait des difficultés à assumer les frais de subsistance dans quelques mois, ou moins, si le principal pourvoyeur décédait demain...**

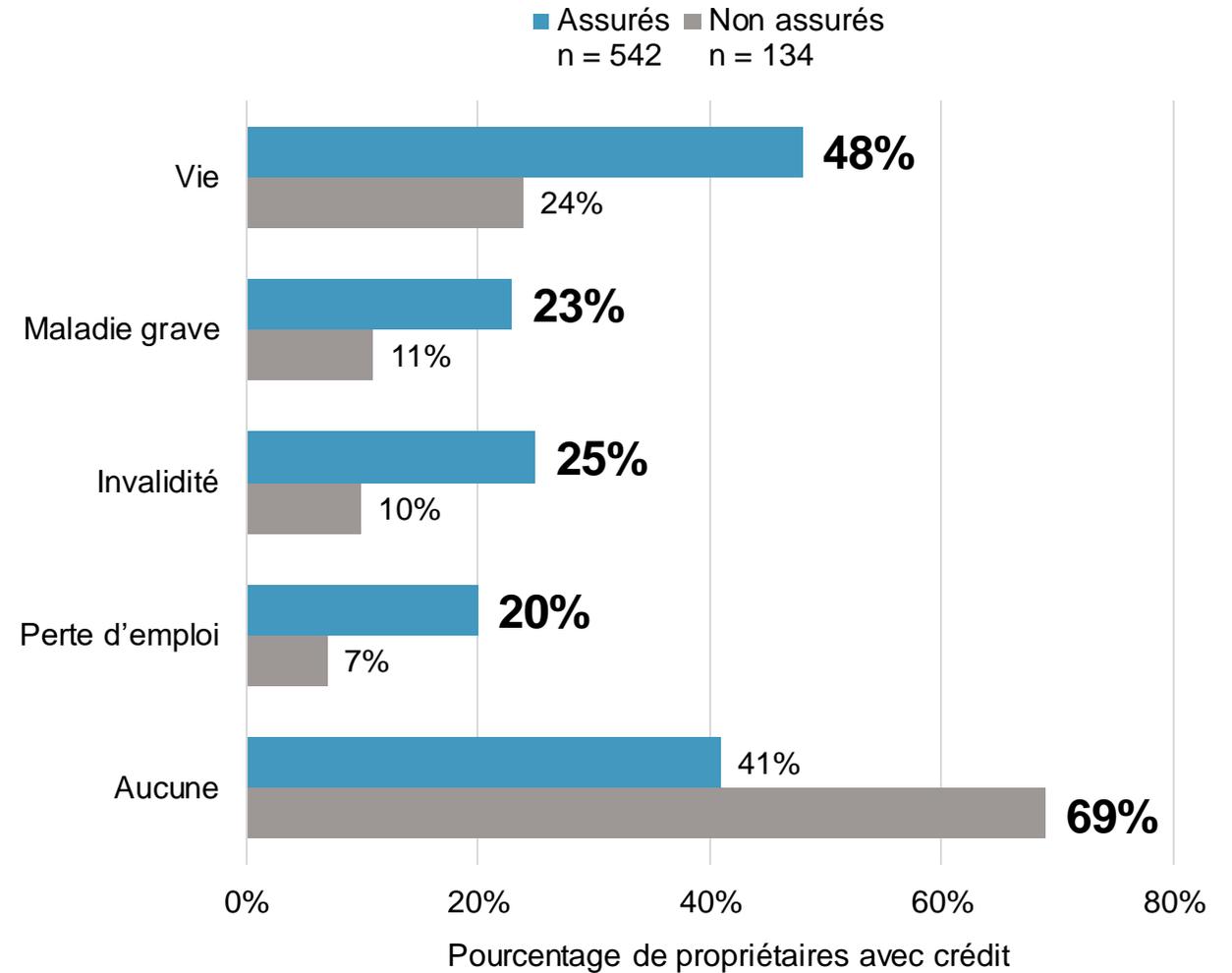
Non assurés avec crédit n = 154

* Nettement moins nombreux que les propriétaires sans crédit

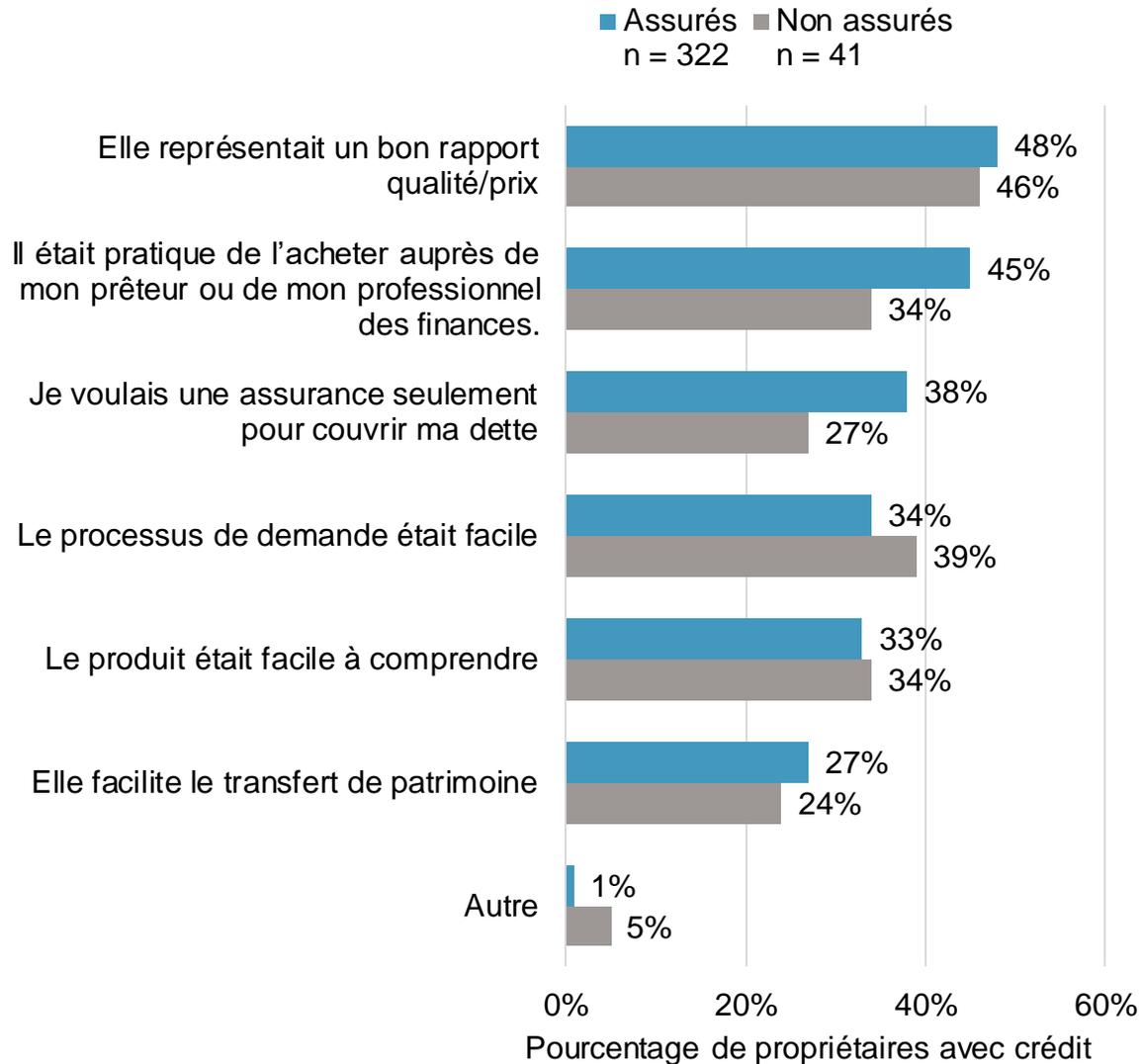
32 ** Nettement plus nombreux que les propriétaires sans crédit

Possession d'une assurance protection de crédit

- Les propriétaires qui ont une assurance traditionnelle sont nettement plus nombreux à disposer de **tous** les types de produits d'APC que ceux qui n'ont pas d'assurance traditionnelle.
- 69 % des propriétaires sans assurance traditionnelle n'ont pas d'APC.



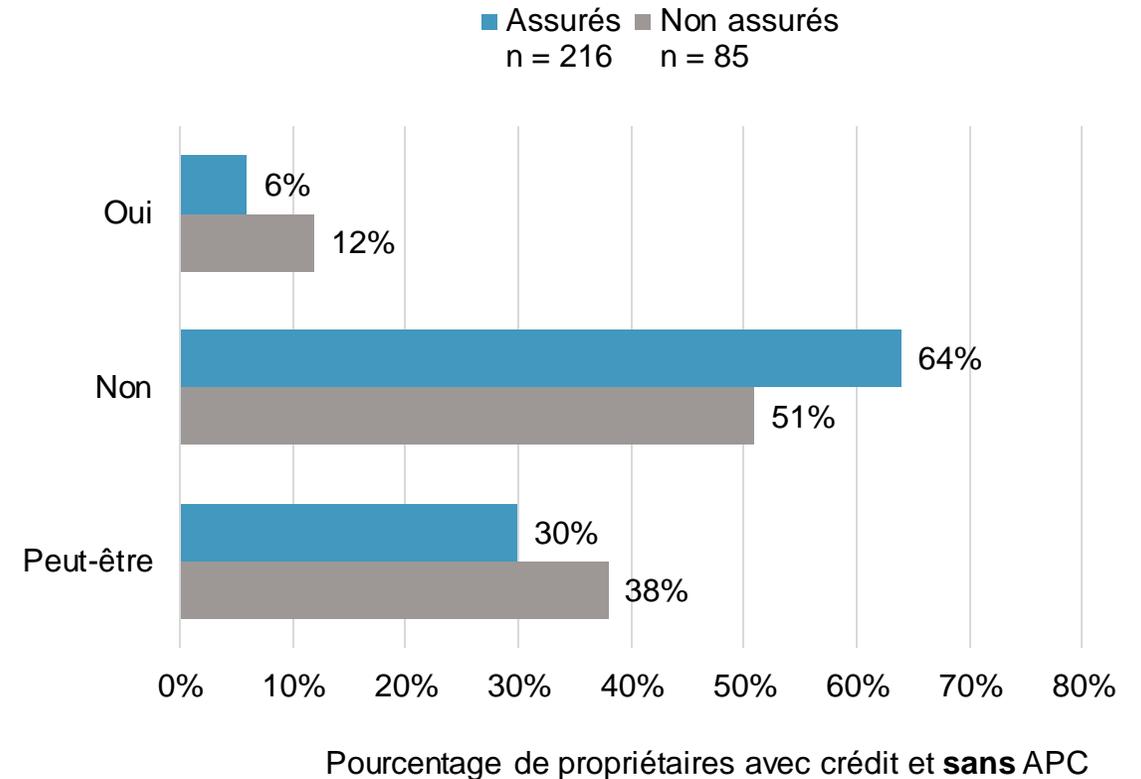
Pourquoi possédez-vous une APC?



- Les trois principales raisons pour acheter de l'APC sont les mêmes chez les propriétaires assurés et non assurés.
- Parmi les propriétaires non assurés qui ont une assurance vie APC (n = 32), 28 % disent qu'ils voulaient une assurance seulement pour couvrir leur dette comme raison pour laquelle ils ont souscrit une assurance plutôt qu'une autre.

Avez-vous l'intention de vous procurer une APC?

- Les propriétaires qui n'avaient pas d'assurance traditionnelle et qui envisagent d'acheter de l'APC indiquent qu'ils l'achèteraient pour la protection qu'elle leur offre.
- Les propriétaires qui n'avaient pas d'assurance traditionnelle et qui n'envisagent pas d'acheter de l'APC indiquent qu'ils ne veulent pas ajouter une dépense supplémentaire à leur budget.



Propriétaires (avec crédit) qui ont une assurance traditionnelle et ceux qui n'en ont pas – Résumé



- Les propriétaires qui ont une assurance traditionnelle utilisent davantage l'APC que ceux qui n'ont pas d'assurance traditionnelle.
- Les assurés ont plus de survivants (partenaire ou personnes à charge).
- Les assurés ont fondamentalement une attitude positive à l'égard de l'assurance.
- La majorité sont sous-assurés.
- Ceux qui ont une assurance traditionnelle utilisent l'APC pour une couverture supplémentaire ou particulière.



Propriétaires « à risque »

Définition de la notion « à risque »



Propriétaires qui présentent les trois conditions :

- Avec crédit
- Sans assurance traditionnelle ou sous-assurés
- Survivants (avec partenaire ou ayant des personnes à charge jeunes ou âgées)

38 % de tous les propriétaires

Aperçu des données démographiques

- Âge moyen de 45 ans (78 % sont de la génération X ou plus jeunes)**
- 54 % sont des femmes
- 89 % ont un partenaire (marié, conjoint de fait, ou vivant en union libre)**
- 58 % ont des enfants ou des adultes à charge**
- 63 % ont obtenu un diplôme technique, un diplôme de premier cycle ou un diplôme d'études supérieures
- 51 % ont moins de 100 000 \$ en placements
- 58 % ont un revenu de ménage de 60 000 \$ à 149 999 \$**
- 75 % sont nés au Canada
- 52 % sont des accédants à la propriété

À risque n = 431

* Nettement moins nombreux que d'autres

** Nettement plus nombreux que d'autres



Attitudes et préoccupations financières

- 42 % disent être peu ou pas du tout informés en matière de finances.
- 26 % disent qu'ils ne font pas appel à un professionnel des finances, mais qu'ils souhaitent le faire.**
- Les trois préoccupations financières les plus importantes :
 1. Avoir assez d'argent pour une retraite aisée (57 %)
 2. Payer les factures mensuelles (43 %)**
 3. Pouvoir subvenir à mes besoins et à ceux de ma famille si je suis incapable de travailler en raison d'une maladie ou d'un accident qui me rend invalide. (35 %)**
- 72 % estiment qu'il est important ou très important d'avoir une assurance vie*.

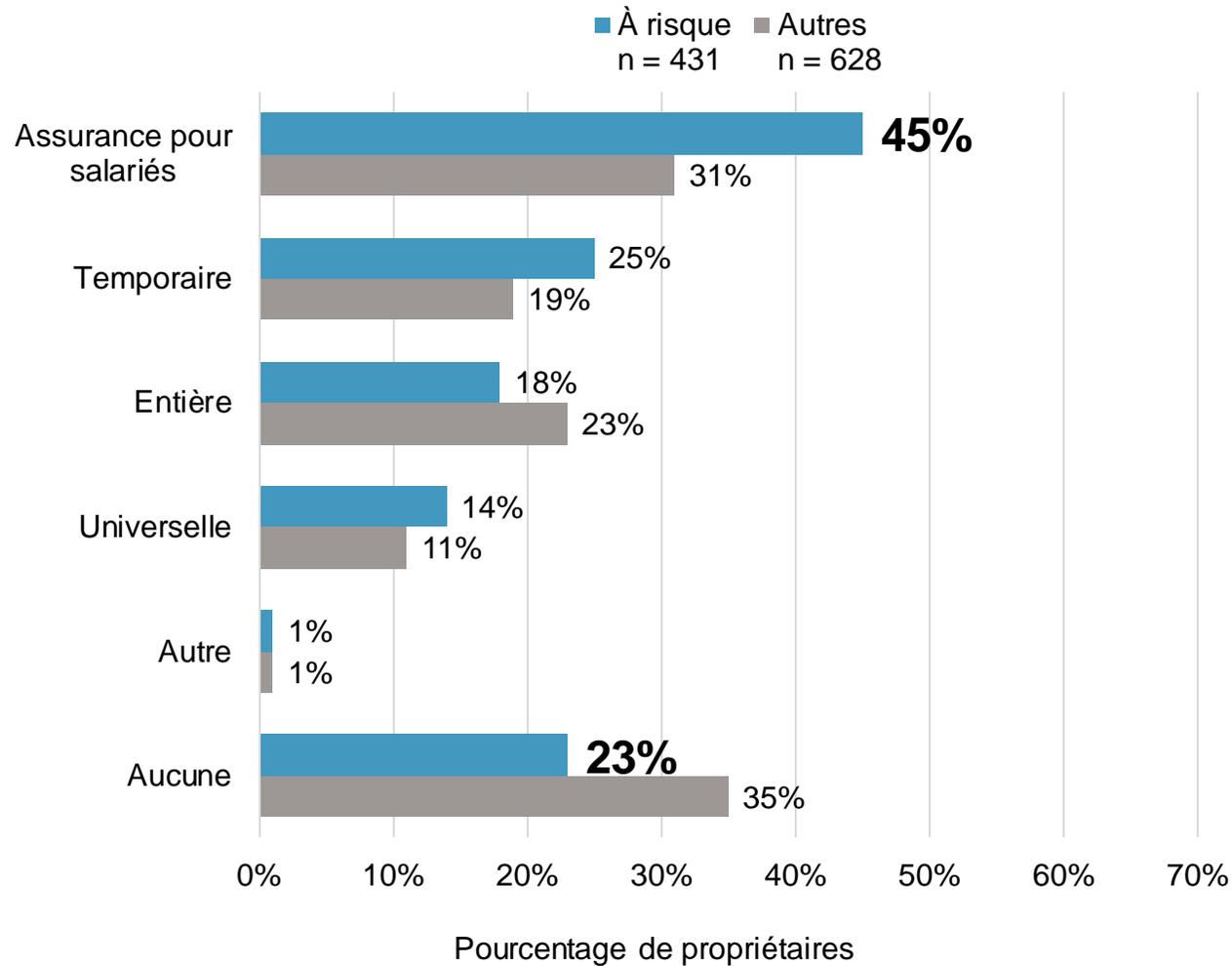
À risque n = 431

* Nettement moins nombreux que d'autres

** Nettement plus nombreux que d'autres



Possession d'une assurance vie traditionnelle



- Les propriétaires « à risque » sont nettement plus nombreux que les autres à posséder une assurance vie par l'intermédiaire de leur employeur.
- Les propriétaires « à risque » sont nettement moins nombreux à détenir une assurance vie entière que leurs homologues **avec crédit**.
- Les propriétaires extrêmement sous-assurés (deux ans ou moins de revenu couvert par une assurance traditionnelle) « à risque » ont nettement moins de produits d'AVT que les autres.

Couverture de l'assurance

- 62 % pensent avoir une assurance vie suffisante.*
- 37 % ont une assurance qui couvre le revenu pendant deux ans ou moins.
- 68 % pensent qu'ils devraient avoir une assurance pour couvrir le revenu pendant moins de sept ans.**
- 67 % disent que leur famille aurait des difficultés à assumer les frais de subsistance dans quelques mois, ou moins, si le principal pourvoyeur décédait demain.**

À risque et assurés n = 311

* Nettement moins nombreux que d'autres

42 ** Nettement plus nombreux que d'autres



Navigate With Confidence

Propriétaires avec crédit qui n'ont pas d'assurance traditionnelle

38 % disent ne pas avoir les moyens de s'offrir une assurance vie...

38 % ne disposent pas d'un fonds d'urgence ou d'une autre forme d'épargne personnelle pour remplacer l'assurance vie....

62 % disent que leur famille aurait des difficultés à assumer les frais de subsistance dans quelques mois, ou moins, si le principal pourvoyeur décédait demain...**

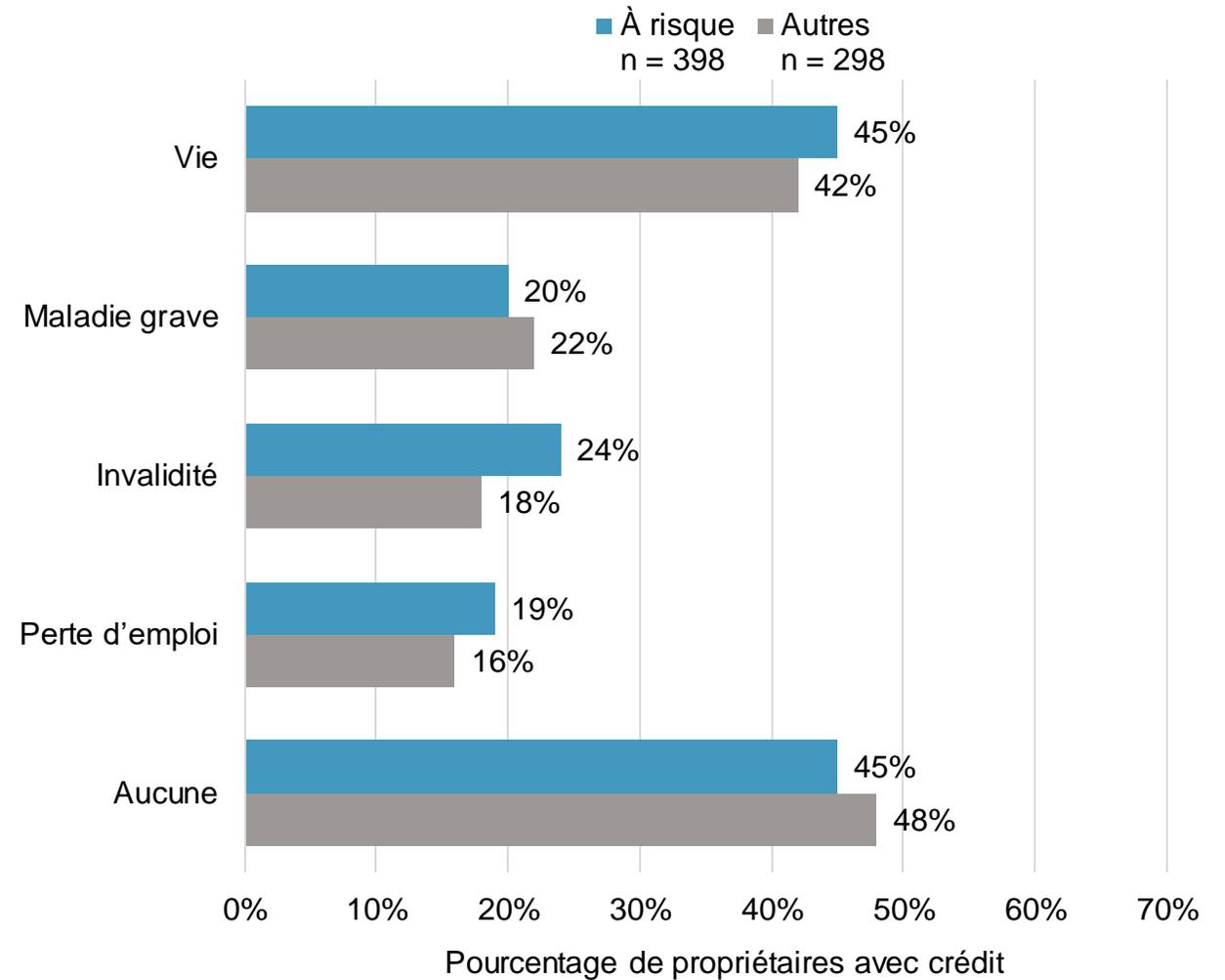
À risque et non assurés n = 97

* Nettement moins nombreux que d'autres

43 ** Nettement plus nombreux que d'autres

Possession d'une assurance protection de crédit

- 55 % des propriétaires « à risque » ont au moins un produit d'APC.
- Le chiffre augmente chez les propriétaires qui n'ont pas une assurance traditionnelle suffisante (61 %)
- Le chiffre baisse chez les propriétaires qui n'ont aucune assurance traditionnelle (34 %)
- 48 % des propriétaires extrêmement sous-assurés (deux ans ou moins de revenu couvert par une assurance traditionnelle) ont au moins un produit d'APC.



Propriétaires « à risque » – Résumé



- Les propriétaires « à risque » sont nettement plus nombreux à compter sur l'assurance vie pour salariés. Ce qui est conditionnel à ce qu'ils aient un emploi.
- La plupart d'entre eux pensent que leur famille aurait des difficultés à assumer les frais de subsistance dans quelques mois, ou moins, après le décès du principal pourvoyeur.
- Plus de la moitié (55 %) utilisent l'APC.

Recommandation au sujet des propriétaires canadiens

Compte tenu du fait que 80 % des propriétaires canadiens n'ont aucune assurance traditionnelle ou sont sous-assurés, il est important d'informer les propriétaires canadiens sur l'assurance et la protection du crédit, ainsi que sur les couvertures appropriées.



Recommandation au sujet des propriétaires canadiens avec crédit

En ce qui concerne les propriétaires canadiens avec crédit :

L'achat d'une APC peut combler le manque de couverture chez 78 % des propriétaires qui n'ont pas d'assurance traditionnelle ou qui sont sous-assurés.



Recommandation au sujet des propriétaires canadiens avec crédit

En ce qui concerne les propriétaires canadiens avec crédit :

Les survivants (partenaire ou personne à charge) devraient constituer le premier critère d'évaluation de la nécessité d'une couverture par l'APC.

Il conviendrait de déployer des efforts pour informer les 61 % des propriétaires qui ont des survivants, et qui aussi n'ont pas d'assurance traditionnelle ou sont sous-assurés, de la manière dont l'APC serait particulièrement pertinente pour eux et des raisons pour lesquelles elle le serait. Ces propriétaires risquent en effet de laisser leurs proches sans couverture, ou avec une couverture insuffisante.





Questions et réponses

Notre organisation et nos marques



Assurance

**Revenu de
retraite**

**Solutions
au travail**



Améliorer les services offerts par les institutions financières en donnant les moyens d'agir aux membres (**connaissances, perspectives, réseautage et solutions**)

Solutions de recherche appliquée de la LIMRA

En tant qu'association professionnelle de premier plan pour les secteurs de l'assurance et des services financiers, avec plus de 700 membres, dont 22 qui figurent au classement Fortune 100, la LIMRA dispose d'une connaissance privilégiée des pratiques exemplaires éprouvées et des tendances émergentes. L'ampleur et la profondeur des données qui circulent dans le secteur et la position unique que nous y occupons nous permettent de vous fournir des analyses que vous ne trouverez nulle part ailleurs. La LIMRA allie connaissance du secteur et expertise en recherche, ce qui lui confère une compréhension approfondie du marché et lui permet de concevoir et de mettre en œuvre une méthodologie de recherche bien pensée.

RECHERCHE SUR MESURE

L'équipe de recherche appliquée de la LIMRA s'associe à vous pour mener des recherches quantitatives et qualitatives afin de recueillir les informations précises dont vous avez besoin pour faciliter la prise de décision dans toutes les gammes de produits et tous les canaux de distribution. Les recherches sur mesure peuvent vous aider à améliorer l'expérience client, à concevoir un nouveau produit, à tester un concept de produit, à explorer de nouveaux marchés, et bien plus encore.

RECHERCHE EN PARTENARIAT

La recherche en partenariat permet aux membres de s'associer avec la LIMRA, ou par son intermédiaire, pour mener des recherches sur des sujets d'actualité de manière économique. La recherche en partenariat donne aux entreprises la possibilité de participer activement avec d'autres organisations afin d'étudier un besoin commun, notamment en explorant les possibilités dans les marchés émergents, en déterminant le potentiel commercial de nouveaux produits, en comprenant le processus d'achat, en établissant des relations avec les producteurs, et bien plus encore.

Équipe des solutions de recherche appliquée

Lai-Sahn Hackett

Vice-présidente directrice

lhackett@limra.com

(860) 285-7753

Michelle Lorenz

Directrice des ventes

mlorenz@limra.com

(860) 285-7736

Lynn Ferris

Directrice du développement
commercial

lferris@limra.com

860-970-8048

Shannon O'Keefe

Directrice associée de la
recherche

sokeefe@limra.com

(860) 285-7806

Dararith Ly

Directeur adjoint de la recherche

dly@limra.com

(860) 285-7818

Justeena Zaki-Azat

Analyste principale de la
recherche

jzaki-azat@limra.com

(860) 298-3966